

La périphérie face à l'économie du savoir

La dynamique spatiale
de l'économie canadienne
et l'avenir des régions
non métropolitaines du
Québec et des provinces
de l'Atlantique

Mario Polèse et Richard Shearmur
avec la collaboration de
Pierre-Marcel Desjardins
et Marc Johnson

La périphérie face à l'économie du savoir

**La dynamique spatiale de l'économie
canadienne et l'avenir des régions
non métropolitaines du Québec et
des provinces de l'Atlantique**

RÉGIONS ET ÉCONOMIE DU SAVOIR

REGIONS IN THE KNOWLEDGE ECONOMY

Mario Polèse

Richard Shearmur

avec la collaboration de

Pierre-Marcel Desjardins

Marc Johnson

**La périphérie face à
l'économie du savoir**

**La dynamique spatiale de l'économie
canadienne et l'avenir des régions
non métropolitaines du Québec et
des provinces de l'Atlantique**

**Institut national de la recherche
scientifique/INRS-Urbanisation,
Culture et Société**

**Institut canadien de
recherche sur le
développement régional**

Cette publication a été réalisée grâce à la contribution financière de Développement économique Canada pour les régions du Québec (DEC) et de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA).

Couverture : Desjardins Conception graphique

Tous droits de reproduction, de traduction et
d'adaptation réservés © 2002

Imprimé au Canada

Table des matières

Liste des tableaux.....	viii
Liste des figures.....	ix
Liste des cartes.....	xii
Préface.....	xiii
Sigles et définitions.....	xv
RÉSUMÉ : LES GRANDES LIGNES DU RAPPORT.....	xix
PREMIÈRE PARTIE. LES RÉGIONS PÉRIPHÉRIQUES FACE À L'ÉCONOMIE DU SAVOIR : TENDANCES ET DÉFIS.....	1
CHAPITRE PREMIER. Le développement économique des régions « périphé- riques » : position de la question et données sur les principales évolutions.....	1
1.1 L'élément déclencheur de cette étude : une (autre) fermeture en Gaspésie.....	1
1.2 Notre univers : quelques acceptions du terme « périphérique ».....	4
1.3 Difficulté de comparer les régions périphériques du Canada avec celles d'autres pays.....	8
1.4 L'évolution de la population et de l'emploi dans les régions périphériques, 1971-1996 : principales tendances.....	10
1.5 Conclusion.....	19
CHAPITRE 2. Bref retour sur les origines de l'urbanisation et de la concentration de l'activité économique dans l'espace.....	23
2.1 Influence des hausses de productivité sur la demande et l'emploi.....	24
2.2 Économies d'échelle, économies d'agglomération et localisation des entreprises.....	25
2.3 Impact de l'amélioration des moyens de transport et de communication sur les marchés.....	28
2.4 Apparition de la hiérarchie urbaine et des villes de taille petite et moyenne.....	30
2.5 Le Canada et les pays scandinaves : des tendances similaires.....	35
2.6 Conclusion : l'impact limité des politiques gouvernementales sur les tendances lourdes.....	36
CHAPITRE 3. Impact de l'économie du savoir et des nouvelles technologies d'information et de communication.....	39
3.1 L'impact spatial de l'économie du savoir.....	40
Localisation des diplômés d'université et des travailleurs instruits.....	40
Localisation des services riches en savoir.....	44
Localisation des activités de fabrication à valeur ajoutée élevée.....	53

Table des matières

3.2 L'impact des nouvelles technologies de l'information (NTI).....	54
1. Les NTI ne suppriment pas les coûts du transport des personnes et des biens.....	55
2. Les NTI intensifient la concurrence... et la centralisation.....	56
3. Les NTI trouvent leurs pourvoyeurs de matériel et de contenu dans les grandes villes	58
4. Les NTI n'atténuent pas le besoin de contacts directs	59
Effets positifs des NTI pour les régions périphériques	60
Conclusion	61
CHAPITRE 4. Déconcentration de l'emploi et diversification des économies périphériques.....	65
4.1 Tendances de la localisation des entreprises de fabrication de produits à valeur ajoutée moyenne	65
4.2 Tendances de la localisation des entreprises de fabrication de produits à valeur ajoutée faible.....	68
4.3 À pas lents sur le chemin de la diversification industrielle.....	70
4.4 Tourisme de week-end et voyages-vacances	72
4.5 L'importance de la proximité	75
Conclusion	77
CHAPITRE 5. La crise appréhendée : nouvelles contraintes de ressources et transition démographique.....	87
5.1 Effets sur l'emploi d'une exploitation limitée des ressources naturelles.....	88
Les industries liées aux produits de la mer	90
Les activités liées à la forêt.....	92
Mines et fonderies.....	94
Autres activités liées au secteur primaire.....	96
5.2 L'impact de la transition démographique	103
Le déclin des communautés	103
L'émigration se poursuivra-t-elle ?.....	104
Un mot sur le modèle d'ajustement régional	106
Conclusion	107
DEUXIÈME PARTIE. LES DÉFIS DES RÉGIONS PÉRIPHÉRIQUES DU QUÉBEC ET DE L'ATLANTIQUE	111
CHAPITRE 6. Des régions plus périphériques que les autres : le poids croissant de la géographie.....	113
6.1 Les déplacements récents de l'emploi : sommaire.....	113
6.2 Géographie et fonctions de place centrale	120
6.3 L'indispensable proximité d'un grand axe de transport.....	122

Table des matières

6.4 Le retour en force de la géographie : ALENA, déréglementation et mondialisation.....	125
Conclusion	127
 CHAPITRE 7. Entrepreneurship local et localisation	 131
7.1 Entrepreneurship et innovation dans les régions périphériques	132
7.2 Exemples d'entrepreneurship et d'innovation	132
7.3 Obstacles à l'entrepreneurship.....	133
L'éloignement des marchés	135
Problèmes liés à la main-d'œuvre.....	137
Autres obstacles à l'entrepreneurship	139
7.4 Le syndrome du rentier encombrant	140
7.5 Travailleurs qualifiés et localisations périphériques	142
7.6 Conclusion	143
L'entrepreneurship dans les onze régions.....	143
Les programmes de développement local.....	145
 CHAPITRE 8. Les régions qui réussissent... que nous apprennent-elles ?	 149
8.1 Tromsø, Norvège	149
8.2 Oulu, Finlande	151
8.3 Inverness, Écosse.....	153
8.4 Moncton, Nouveau-Brunswick.....	155
8.5 Que nous apprend la réussite de ces régions ?.....	157
Importance de la géographie et des effets d'agglomération.....	158
Les politiques des gouvernements : importantes, mais non déterminantes.....	158
Chemin de dépendance et histoire	159
8.6 Conclusion	161
 CHAPITRE 9. Le poids des frontières provinciales.....	 163
9.1 La province a de l'importance : position de la question	164
Croissance de l'emploi	165
Proportion de la population d'âge actif ayant un revenu d'emploi.....	165
Revenu d'emploi par travailleur occupé	166
Proportion de la population adulte ayant un diplôme universitaire	166
Conclusion à tirer de ce portrait en ce qui concerne l'est du pays.....	166
9.2 Comparaison détaillée entre la Gaspésie, Gloucester et l'ouest de Terre-Neuve et entre le Bas-Saint-Laurent et le Madawaska.....	167
Croissance de l'emploi	168
Proportion de la population d'âge actif ayant un revenu d'emploi.....	177
Revenu d'emploi par travailleur	178
Pourcentage de la population adulte ayant un diplôme universitaire.....	179
9.3 L'effet des frontières.....	180
9.4 Conclusion	182

Table des matières

CHAPITRE 10. L'avenir des régions périphériques du Québec et de l'Atlantique	185
10.1 Les régions périphériques : non pas la disparition, mais un nouvel équilibre	185
10.2 Une transition inégalement difficile : identification des obstacles	189
Quatre facteurs pour résumer les obstacles au développement.....	190
Distance et coûts de transport.....	191
Proximité d'un centre urbain et économies d'agglomération	195
Le « rentier encombrant » et l'emploi saisonnier	197
Le cadre provincial	199
10.3 Synthèse : repenser les priorités du développement régional et local	201
Dépasser les initiatives traditionnelles de développement régional et local	202
Faciliter la transition vers l'économie du savoir.....	204
BIBLIOGRAPHIE	211
ANNEXE 1. Données sur la population et l'emploi, Canada, 1971-1976 : base de données et découpages géographiques.....	215
ANNEXE 2. Les 18 grands groupes et 142 secteurs économiques et leur emploi, Canada, 1971-1996.....	219
ANNEXE 3. Notes sur les chercheurs.....	225
ANNEXE 4. Complément : le recensement canadien de 2001.....	229
ANNEXE 5. Liste des personnes consultées.....	231

Liste des tableaux

1.1 Répartition de la population entre régions centrales et régions périphériques selon la taille urbaine, Canada, 1996.....	6
1.2 Caractéristiques des onze régions périphériques étudiées dans ce rapport, 1996.....	7
3.1 Pourcentage de diplômés d'université dans la population de 15 ans et plus et de scientifiques et de professionnels dans la main-d'œuvre selon le type de région et la taille urbaine, 1971 et 1996	41
7.1 Exemples d'innovations dans les régions périphériques de l'est du Canada	134
7.2 Revenu d'emploi par travailleur ayant un revenu d'emploi (salaire) dans les douze types de régions, 1971-1996.....	141
8.1 Population de Tromsø et du nord de la Norvège, 1970-2000	150
8.2 Emploi total à Oulu, dans le reste de l'agglomération et dans le reste de la province, 1987-1999 (1987 = 100).....	152
8.3 Population d'Inverness et de son hinterland, 1991 et 1998	154
8.4 Évolution de l'emploi à Moncton et dans les régions rurales qui l'entourent, 1971-1996 (1971 = 100).....	156

Liste des figures

1.1	Évolution de la population dans les grandes régions métropolitaines, les régions centrales et les régions périphériques, 1971-1996	11
1.2	Évolution de l'emploi dans les grandes régions métropolitaines, les régions centrales et les régions périphériques, 1971-1996	12
1.3	Évolution du revenu par habitant selon la taille urbaine, régions périphériques, 1971-1996 (Canada = 1,00)	12
1.4	Évolution du revenu gagné par travailleur eu égard au revenu total par habitant, selon la taille urbaine, régions périphériques, 1971-1996 (Canada = 1,00)	14
1.5	Croissance démographique dans certaines régions du Québec et de l'Atlantique entre 1971 et 1996 (%)	14
1.6	Revenu par habitant dans certaines régions du Québec et de l'Atlantique, 1971-1996 (Canada = 100)	15
1.7	Part (%) des paiements de transfert dans le revenu total, dans certaines régions du Québec et de l'Atlantique, 1971-1996	15
1.8	Dépendance nette à l'égard des paiements de transfert en pourcentage du revenu total dans certaines régions du Québec et de l'Atlantique, 1971-1996	16
1.9	Croissance de l'emploi et diminution de la dépendance à l'égard des paiements de transfert dans certaines régions du Québec et de l'Atlantique, 1981-1996	16
2.1	Évolution de l'urbanisation au Canada, 1851-2001	31
2.2	Évolution à long terme de la part (%) de l'emploi primaire dans l'emploi total, Canada, 1881-1991	31
2.3	Répartition de la population entre les villes selon la taille (7 catégories), Canada, 1971 et 1996	32
2.4	Part de l'emploi manufacturier (%) dans l'emploi total dans les 8 plus grandes régions métropolitaines du Canada, 1971 et 1996	32
2.5	Croissance démographique 1980-1996 (%) selon la taille urbaine et la localisation, Norvège	33
2.6	Croissance démographique 1988-1998 (%) selon la taille urbaine et la localisation, Finlande	33
2.7	Niveau de revenu par contribuable selon la taille urbaine et la localisation, Norvège, 1985 et 1998 (indices; moyenne nationale = 100)	34
2.8	Revenu disponible par habitant dans le sud, le centre et le nord de la Finlande, 1970 et 1998 (indices; Helsinki = 100)	34
3.1	Croissance de l'emploi des services à forte teneur en information, Canada, 1987-2001 (1987 = 1,00)	45
3.2	Pourcentage de diplômés d'université dans la population de 15 ans et plus selon le type de région et la taille urbaine, 1971 et 1996	46

Liste des figures

3.3	Pourcentage de la main-d'œuvre exerçant un emploi de type scientifique ou professionnel selon le type de région et la taille urbaine, 1971 et 1996	46
3.4	Services de haute technologie et services scientifiques : concentration relative de l'emploi selon le type de région et la taille urbaine, 1971 et 1996.....	47
3.5	Services professionnels : concentration relative de l'emploi selon le type de région et la taille urbaine, 1971 et 1996	47
3.6	Services financiers : concentration relative de l'emploi selon le type de région et la taille urbaine, 1971 et 1996	47
3.7	Services de haute technologie et services scientifiques : concentration relative de l'emploi dans les régions du Québec et de l'Atlantique, 1971 et 1996	48
3.8	Services professionnels et services financiers : concentration relative de l'emploi dans les régions du Québec et de l'Atlantique, 1971 et 1996	48
3.9	Fabrication de produits à valeur ajoutée élevée : concentration relative de l'emploi selon le type de région et la taille urbaine, 1971 et 1996	49
3.10	Fabrication de produits à valeur ajoutée élevée : concentration relative de l'emploi dans les régions du Québec et de l'Atlantique, 1971 et 1996	49
3.11	Activités fondées sur les technologies de l'information (production de contenu et services) : concentration relative de l'emploi selon le type de région et la taille urbaine, 1971 et 1996	50
4.1	Fabrication de produits à valeur ajoutée moyenne : concentration relative de l'emploi selon la région et la taille urbaine, 1971 et 1996	81
4.2	Fabrication de produits à valeur ajoutée moyenne : concentration relative de l'emploi dans les régions du Québec et de l'Atlantique, 1971 et 1996	81
4.3	Fabrication de produits à valeur ajoutée faible : concentration relative de l'emploi selon la région et la taille urbaine, 1971 et 1996	82
4.4	Fabrication de produits à valeur ajoutée faible : concentration relative de l'emploi dans les régions du Québec et de l'Atlantique, 1971 et 1996	82
4.5	Part (%) dans l'emploi manufacturier des secteurs traditionnels de transformation des ressources naturelles, dans les régions du Québec et de l'Atlantique, 1971 et 1996	83
4.6	Part (%) des deux secteurs les plus importants dans l'emploi manufacturier, régions du Québec et de l'Atlantique, 1971 et 1996.....	83
4.7	Hôtels, restaurants et terrains de camping : concentration relative de l'emploi selon la région et la taille urbaine, 1971 et 1996.....	84
4.8	Hôtels, restaurants et terrains de camping : concentration relative de l'emploi dans les régions du Québec et de l'Atlantique, 1971 et 1996....	84

Liste des figures

4.9 Croissance de l'emploi total, Canada, 1971-1996 : grandes régions métropolitaines, régions proches (rayon d'une heure) et autres régions.....	85
4.10 Population des régions rurales du centre et de la périphérie, Canada, 1971, 1981, 1991 et 1996.....	85
5.1 Croissance de l'emploi dans le secteur primaire selon le type de région et la taille urbaine, 1971-1996.....	97
5.2 Évolution de l'emploi, Canada, 1987-2000 : ensemble de l'économie et secteur primaire (1987 = 1).....	97
5.3 Emploi primaire dans le secteur des pêches : pêcheurs et auxiliaires, Est du Québec, 1987, 1993, 1998.....	98
5.4 Emploi secondaire et de service dans le secteur des pêches, Est du Québec, 1987, 1993, 1999.....	98
5.5 Évolution de la population du Québec et des provinces de l'Atlantique, 2001-2026, en valeurs absolues et en pourcentage de la population canadienne (projections).....	99
5.6 Évolution de la population des cinq régions périphériques du Québec, 1999-2041, en valeurs absolues et en pourcentage de la population québécoise (projections).....	99
5.7 Évolution de la population des cinq régions périphériques du Québec, 1971-2041 (projections; 1971 = 1,00).....	100
5.8 Solde migratoire, population totale et groupe d'âge 0-24 ans, sud de la Nouvelle-Écosse, 1991-1995 et 1994-1998.....	100
5.9 Évolution comparée du solde migratoire des cinq régions périphériques du Québec et du taux de chômage du Canada, 1987-1999.....	101
5.10 Taux de chômage, Canada et régions économiques du Québec et des provinces de l'Atlantique, 1987, 1993, 2000.....	102
5.11 Taux de chômage relatifs, régions économiques du Québec et des provinces de l'Atlantique, 1987-2000 (Canada = 1,00).....	102
6.1 Croissance de l'emploi dans les régions du Québec et de l'Atlantique relativement à la moyenne canadienne, 1971-1981, 1981-1991 et 1991-1996.....	115
6.2 Croissance de l'emploi dans cinq régions économiques du Québec, 1987-2000 (1987 = 1).....	116
6.3 Croissance de l'emploi dans six régions économiques de l'Atlantique, 1987-2000 (1987 = 1).....	116
6.4 Croissance de l'emploi dans les régions économiques du Québec et de l'Atlantique relativement à la moyenne canadienne, 1987-2000 (Canada = 0).....	117
6.5 Distance-temps approximative entre Bangor, Maine, et certaines villes du Québec et des provinces de l'Atlantique (mn).....	117

Liste des figures

7.1	Nombre de diplômés d'université par type de région, Canada	147
9.1	Taux de croissance de l'emploi total : différence moyenne (%) par rapport au Québec, 1971-1996	169
9.2	Proportion de la population d'âge actif ayant un revenu d'emploi : différence moyenne (%) par rapport au Québec, 1971-1996	169
9.3	Revenu d'emploi par personne ayant un revenu d'emploi : différence moyenne (%) par rapport au Québec, 1971-1996	170
9.4	Proportion de la population d'âge actif ayant un diplôme : différence moyenne (%) par rapport au Québec, 1971-1996	170
9.5	Comparaison de la Gaspésie avec Gloucester et l'ouest de Terre- Neuve et du Bas-Saint-Laurent avec le Madawaska, 1971-2000 : emploi total	171
9.6	Comparaison de la Gaspésie avec Gloucester et l'ouest de Terre- Neuve et du Bas-Saint-Laurent avec le Madawaska, 1971-2000 : emploi manufacturier (1971 = 1).....	171
9.7	Comparaison de la Gaspésie avec Gloucester et l'ouest de Terre- Neuve et du Bas-Saint-Laurent avec le Madawaska, 1971-1996 : part (%) des secteurs non traditionnels dans l'emploi manufacturier	171
9.8	Quotients de localisation pour les secteurs de haute technologie, 1996	172
9.9	Taux de participation, 1996	172
9.10	Revenu d'emploi par travailleur, régions urbaines et régions rurales, 1996	173
9.11	Population de 15 ans et plus ayant un diplôme universitaire, 1996	174
10.1	Évolution de l'emploi, pour l'ensemble et selon la richesse en savoir	193
10.2	Projection du potentiel de création d'emplois : classement subjectif des onze régions périphériques en fonction de quatre facteurs.....	194
10.3	Classement des onze régions périphériques en fonction de leur pourcentage de diplômés d'université (population de 15 ans et plus, 1996)	194

Liste des cartes

1.1	Régions étudiées	11
1.2	Découpage du Canada en régions urbaines ou rurales, centrales ou périphériques et métropolitaines ou non métropolitaines	13
6.1	Croissance totale de l'emploi dans l'est du Canada, 1981-1996.....	115
6.2	Routes et réseaux de transport de l'est du Canada.....	118

Préface

Ce livre, fruit de deux années de travail, présente les conclusions de discussions, de séminaires et de rapports auxquels ont participé les membres d'un noyau de chercheurs constitués en équipe à l'instigation de Développement économique Canada (DEC). Cet organisme avait en effet pressenti, avec clairvoyance, l'utilité d'une étude en profondeur sur les tendances du développement de certaines régions périphériques de l'est du Canada, et sur les choix politiques susceptibles d'en découler, bien avant que les résultats du recensement de 2001 atteignent la une des journaux. Mise au courant de cette initiative, l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) a estimé qu'il fallait élargir l'objet de cette recherche, ainsi que l'équipe mandatée pour la mener, de manière à y inclure la région de l'Atlantique.

L'équipe principale, coordonnée par Mario Polèse et Richard Shearmur, de l'Institut national de la recherche scientifique (Montréal), comprenait quatre autres chercheurs. Pierre-Marcel Desjardins, de l'Université de Moncton, et Marc Johnson, de l'Institut canadien de recherche sur le développement régional (Moncton), ont coordonné les recherches et contribué au rapport final pour ce qui concernait la région de l'Atlantique. Serge Côté, de l'Université du Québec à Rimouski, et Marc-Urbain Proulx, de l'Université du Québec à Chicoutimi, ont réalisé des recherches et rédigé des rapports sur les régions périphériques du Québec; ils ont également organisé le séjour des auteurs dans ces régions et les ont aidés à débrouiller la complexité des phénomènes observés.

L'équipe a bénéficié du concours d'un groupe de spécialistes européens invités à Montréal en octobre 2001. Venus d'Écosse (John Bryden et Andrew Copus), de Norvège (Arne Isaksen), de Suède (Lars Olof Persson) et de Finlande (Aki Kangasharju), ces spécialistes ont pris connaissance de nos résultats préliminaires et, durant deux jours, ont livré leurs commentaires et éclairé nos constatations à partir de leur connaissance des pays du nord de l'Europe. Les documents de travail qu'ils avaient préparés pour cette rencontre peuvent être consultés sur notre site web. Nous tenons à les remercier d'avoir répondu à notre invitation et d'avoir enrichi notre travail par leur contribution et leurs remarques à la fois stimulantes, pertinentes et éclairantes.

Mais cette recherche n'est pas seulement le fruit de la réflexion de ces onze personnes. Tout au long du projet, les auteurs ont tiré profit de conversations avec des agents de développement, des analystes de politiques et, surtout, des gens d'affaires, des groupes communautaires et des citoyens des diverses régions étudiées, qui ont jeté un éclairage irremplaçable sur les enjeux complexes sous-jacents aux tendances parfois peu encourageantes mises en évidence par nos travaux.

Aussi ne prétendons-nous pas apprendre quelque chose de neuf aux gens qui nous ont accueillis avec tant de générosité et nous ont fait part de leurs inquiétudes et de leurs espoirs. Nous aimerions simplement avoir donné corps à leurs analyses et à leurs opinions, et les avoir étayées par des données et des théories.

Nous ne devons pas passer sous silence le travail accompli par Johanne Archambault (textes) et Julie Archambault (illustrations) pour transformer en livre ce rapport qui, sans elles, serait demeuré un produit sans doute intéressant, mais à coup sûr moins attrayant.

Au bout du compte, le rapport est signé par deux auteurs principaux et deux collaborateurs. Les auteurs en endossent pleinement la responsabilité et c'est eux qui ont pris les dernières décisions relatives à son contenu.

Nous avons donc l'agréable devoir de remercier toute l'équipe de recherche, ainsi que nos collègues européens et l'ensemble de nos interlocuteurs des régions. Merci également à DEC et à l'APECA, qui ont mis ce projet de recherche en branle et collaboré activement à son déroulement. Nous n'oublierons pas l'appui indéfectible d'Hervé Duff (DEC), de Wade AuCoin (APECA) et des agents de développement et des analystes des deux agences, si nombreux qu'ils nous pardonneront de ne pas les nommer, qui nous ont apporté leur soutien logistique et fait partager leur connaissance de l'économie des régions périphériques.

Il convient, enfin, de remercier nos familles, nos amis et nos collègues de la patience dont ils ont fait preuve au cours de cette aventure, qui a été passionnante au point de nous absorber parfois tout entiers.

Nous tenons à réitérer que nous sommes entièrement responsables du contenu de cette étude.

Mario Polèse et Richard Shearmur
INRS-Urbanisation, Culture et Société
Montréal, 2 avril 2002

Sigles et définitions

DEC/ <i>CED</i>	Développement économique Canada (pour les régions du Québec)/ <i>Canada Economic Development (for Quebec Regions)</i>
APECA/ <i>ACOA</i>	Agence de promotion économique du Canada atlantique/ <i>Atlantic Canada Opportunities Agency</i>
RMR/ <i>CMA</i>	Région métropolitaine de recensement/ <i>Census Metropolitan Area</i>
AR/ <i>CA</i>	Agglomération de recensement/ <i>Census Agglomeration</i>
SADC/ <i>CFDC</i>	Société d'aide au développement des collectivités/ <i>Community Futures Development Corporation</i>
CLD/—	Centre local de développement/ <i>no English abbreviation in use</i>
MEER/ <i>DREE</i>	Ministère de l'Expansion économique régionale/ <i>Department of Regional Economic Expansion</i>
MRC/ <i>RMC</i>	Municipalité régionale de comté/ <i>Regional Municipal County; in Quebec only</i>
TI/ <i>IT</i>	Technologies de l'information/ <i>Information Technologies</i>

Découpages et autres appellations géographiques ***Geographical Designations and Definitions***

Acadie	Renvoie aux parties des régions de l'Atlantique où habitent les Acadiens (de langue française)/ <i>Generic term: refers to those parts of Atlantic Canada populated by French-speaking Acadians</i>
Péninsule acadienne/ <i>Acadian Peninsula</i>	Pointe est du comté de Gloucester, Nouveau-Brunswick/ <i>The eastern tip of Gloucester County, New Brunswick</i>

Sigles et définitions

Abitibi-Témiscamingue	Région administrative du Québec et région économique de Statistique Canada/ <i>Quebec administrative region and Statistics Canada Economic Region. French spelling maintained</i>
Bas-Saint-Laurent/ <i>Lower Saint Lawrence</i>	Région administrative du Québec et région économique de Statistique Canada/ <i>Quebec administrative region and Statistics Canada Economic Region</i>
Chicoutimi	Agglomération de recensement de Chicoutimi-Jonquière/ <i>Refers to the Chicoutimi-Jonquière census agglomeration</i>
Côte-Nord/ <i>Quebec North Shore</i>	Région administrative du Québec. La région économique de Statistique Canada comprend le Nord du Québec/ <i>Quebec administrative region. Statistics Canada Economic Region includes Northern Quebec</i>
Gaspésie/ <i>The Gaspé</i>	Région administrative du Québec et région économique de Statistique Canada. À moins d'indication contraire, comprend les Îles-de-la-Madeleine/ <i>Quebec administrative region and Statistics Canada Economic Region. Unless specified otherwise, includes the Gaspé peninsula and the Magdalen Islands</i>
Moncton/ <i>Moncton Region</i>	Agglomération de recensement de Moncton. Comtés de Kent et de Westmorland, Nouveau-Brunswick. La région économique de Statistique Canada, Moncton-Richibucto, comprend aussi le comté d'Albert/ <i>Refers to the Moncton census agglomeration. Kent, and Westmorland Counties, New Brunswick. The Statistics Canada Economic Region of Moncton-Richibucto also includes Albert County</i>
Gloucester	Comté de Gloucester, Nouveau-Brunswick. La région économique de Statistique Canada, Campbelton-Miramichi, comprend aussi les comtés de Restigouche et de Northumberland/ <i>Gloucester County, New Brunswick. The Statistics Canada Economic Region of Campbelton-Miramichi also includes Restigouche and Northumberland Counties</i>
Îles-de-la-Madeleine/ <i>Magdalen Islands</i>	Îles au large du Québec, comprises dans la région administrative de la Gaspésie/ <i>Islands off the east coast of Quebec. Part of the Gaspé administrative region</i>

Sigles et définitions

Madawaska	Comté de Madawaska, Nouveau-Brunswick. La région économique de Statistique Canada, Edmundston-Woodstock, comprend aussi les comtés de Victoria et de Carleton/ <i>Madawaska County, New Brunswick. The Statistics Canada Economic Region of Edmundston-Woodstock also includes Victoria and Carleton Counties</i>
Prince	Comté de Prince, Île-du-Prince-Édouard (IPÉ). La région économique de Statistique Canada comprend toute l'île/ <i>Prince County, Prince Edward Island (P.E.I.). The Statistics Canada Economic Region covers all of P.E.I.</i>
Saguenay-Lac-Saint-Jean/ <i>Saguenay-Lac St. Jean</i>	Région administrative du Québec et région économique de Statistique Canada/ <i>Quebec administrative region and Statistics Canada Economic Region</i>
Sud de la Nouvelle-Écosse/ <i>Southern Nova Scotia</i>	Comtés de Digby, Yarmouth et Shelburne. La région économique de Statistique Canada, Southwestern Nova Scotia, comprend aussi les comtés de Queens et de Lunenburg/ <i>Digby, Yarmouth, and Shelburne Counties. The Statistics Canada Economic Region of Southwestern Nova Scotia also includes Queens and Lunenburg Counties</i>
Ouest de Terre-Neuve/ <i>Western Newfoundland</i>	Équivalent de la région économique de Statistique Canada appelée West Coast-Northern Peninsula-Labrador, moins le Labrador/ <i>Equivalent to the Statistics Canada Economic Region of West Coast-Northern Peninsula-Labrador, minus the latter.</i>

Note : à moins d'avis contraire, les noms de villes désignent les régions urbaines et les agglomérations de recensement; ils ne renvoient pas nécessairement aux municipalités.

Note: unless specified otherwise, all city and town names refer to urban areas or census agglomerations, and not necessarily to municipalities.

Résumé : les grandes lignes du rapport

La population canadienne est répartie sur de vastes territoires. L'omniprésence de la géographie multiplie les défis à relever pour assurer le développement économique des régions. Comme tous les pays industrialisés, le Canada est en outre soumis à certaines tendances lourdes : développement de l'économie du savoir, vieillissement de la population, mondialisation, apparition des nouvelles technologies de l'information (NTI). Ces dernières ont suscité l'espoir de vaincre la tyrannie de la distance et d'ouvrir ainsi de nouvelles possibilités pour les régions handicapées par leur localisation périphérique. Cet espoir est-il réaliste ? Quel impact auront les grandes tendances actuelles ? Quels sont les choix politiques ?

Cette étude est consacrée à l'avenir des régions périphériques, aussi appelées régions non métropolitaines, régions éloignées, régions ressources... Aucun terme n'est parfaitement adapté à leur réalité. Celles auxquelles nous nous intéressons ont un certain nombre de caractéristiques en commun : faible densité de population, absence de grande métropole, éloignement des marchés importants. Si nous retenons le critère de la distance, environ 28 % des Canadiens vivaient en 1996 dans une région « périphérique », habitant à plus d'une heure de route d'une grande métropole de plus de 500 000 habitants. Cette analyse embrasse l'ensemble du Canada, pour ce qui est des grandes tendances. Mais le Québec et les provinces de l'Atlantique constituent son objet principal. Onze régions périphériques y ont été choisies pour examen approfondi.

Le présent travail est le fruit d'un programme de recherche auquel ont participé des experts du Québec, des provinces de l'Atlantique et de quatre pays nordiques. Dix-sept études l'ont précédé :

- Une revue de la littérature sur le développement régional axée sur l'économie du savoir et les pays nordiques.
- Une analyse statistique en profondeur des tendances de l'évolution géographique de la population et de l'emploi au Canada entre 1971 et 1996.
- Cinq études consacrées à la Finlande, à la Suède, à la Norvège et à l'Écosse, qui présentent des similitudes avec le Canada au point de vue des tendances et des politiques régionales. Ces pays ont aussi été choisis parce qu'ils s'apparentent aux régions de l'est du Canada par la géographie et le niveau de développement.
- Des études particulières sur les onze régions du Québec et de l'Atlantique retenues comme échantillon. Ces études ont reposé sur des analyses de données et un travail de terrain comportant des consultations avec des experts, des entrepreneurs et d'autres acteurs des régions. Environ 200 personnes ont pris part à des groupes de discussion.

Enfin, un colloque de deux jours tenu à Montréal en octobre 2001 avec des chercheurs et divers acteurs concernés a permis de rassembler, discuter et assimiler ces matériaux. L'étude qui suit offre une synthèse de cette somme d'informations et d'expérience. Il va de soi cependant que les opinions qui y sont exprimées n'engagent que ses auteurs.

Principales conclusions

1. **La population et l'emploi continuent de se concentrer à l'intérieur et aux abords des grands centres urbains.** À cet égard, les tendances sont les mêmes au Canada et dans les pays nordiques, et ne semblent pas près de s'inverser. Sauf exceptions négligeables, le solde migratoire des régions périphériques demeure négatif. Dans l'ensemble, ces évolutions se situent dans le droit fil de tendances à long terme amorcées avec l'industrialisation. Rien ne permet de croire que les nouvelles technologies vont modifier cette dynamique. D'ores et déjà il apparaît qu'elles accentueront le mouvement de concentration vers les grands centres urbains et les régions avoisinantes.
2. **L'effet net du changement technologique a été de faciliter la concentration géographique de l'emploi.** Les NTI ont un impact analogue à celui d'inventions plus anciennes comme le téléphone et le moteur à combustion. Grâce à la diminution du coût des communications, les entreprises élargissent leurs marchés et réalisent des économies d'échelle. L'un des principaux obstacles à l'augmentation de la productivité dans les régions périphériques canadiennes est la difficulté de produire en quantité suffisante. Le progrès des communications accroît la concurrence entre les régions et permet aux entreprises des grands centres comme Montréal ou Toronto de conquérir de nouveaux marchés en profitant des avantages que leur donnent d'emblée leur capacité de production et leurs économies d'échelle. Les effets de concentration sont perceptibles dans des domaines comme le commerce de gros, la distribution et la transformation des aliments.
3. **La distance n'est pas abolie.** En abaissant les coûts de transmission de l'information, les NTI ont permis aux entreprises des régions périphériques d'y accéder plus facilement. Mais elles ont changé peu de chose aux coûts du transport des marchandises. Celles-ci doivent encore être livrées d'un point A à un point B. Pour expédier leurs produits sur les grands marchés, les entreprises de l'ouest de Terre-Neuve ou de la région du Saguenay continuent d'assumer des coûts plus élevés, qui demeurent pour elles un handicap. Il est plus facile de commercer avec Boston ou New York à partir du sud du Québec; c'est pourquoi des régions comme la Beauce et les Cantons de l'Est ont une meilleure performance que d'autres.

4. **Non, la distance n'est pas abolie.** Les NTI n'ont pas réduit notablement les coûts de transport ni la nécessité des voyages. Les gens d'affaires se rencontrent pour toutes sortes de raisons : négocier, établir et renouveler des liens de confiance etc. Ils ont de plus en plus besoin de contacts interpersonnels directs. L'économie du savoir repose sur la fréquence des interactions riches en information. Au lieu de faire diminuer les rencontres, les NTI les suscitent, comme autrefois le téléphone, créant une nouvelle demande. L'avantage comparatif des grands centres urbains pour les activités riches en information ne faiblit pas. Les entreprises des régions éloignées vont continuer de supporter les coûts supplémentaires des déplacements entre leur lieu d'établissement et les grandes villes.
5. **La géographie et la faible densité de population accentuent les effets de la distance.** Le transport (par camion, avion, chemin de fer, bateau) est sensible aux économies d'échelle. Dans les régions périphériques, les entreprises ont souvent des coûts de transport unitaires plus élevés. La faible densité et les caprices de la géographie ne permettant pas d'expédier des quantités assez considérables, le service est moins bon. Les NTI sont également sujettes aux économies d'échelle, et l'accès aux communications sur large bande est plus coûteux en périphérie. L'insuffisance de la demande entraîne la disparition des infrastructures, faute de rentabilité. Les lignes de chemin de fer sont abandonnées, les installations démolies. La diminution des subventions, la déréglementation et le retrait des gouvernements de la gestion des ports et aéroports livrent les services de transport aux forces du marché. Hors des itinéraires principaux, les régions peu peuplées continuent de subir des coûts de transport désavantageux.
6. **Les industries riches en savoir continuent de se localiser dans les grands centres urbains ou à proximité.** La stabilité des choix de localisation des industries riches en savoir est remarquable. Dans le domaine de la haute technologie, les services et le secteur de la fabrication demeurent sensibles à la taille urbaine. Leur propension à s'établir en plein cœur ou dans le voisinage des grands centres n'a guère changé. Cela ne signifie pas que les industries riches en savoir sont absentes des villes moins peuplées ou n'ont pas de chances d'y prospérer. Beaucoup ont réussi. Cependant, la situation *relative* des petites villes et des communautés périphériques, c'est-à-dire leur position par rapport aux grands centres urbains, ne devrait pas changer de façon notable.
7. **Les activités de fabrication de produits à valeur ajoutée faible ou moyenne se déconcentrent, mais seulement jusqu'à un certain point.** Ces secteurs s'installent de plus en plus dans des villes de taille petite ou moyenne. Mais ce sont surtout les villes situées à moins d'une heure de route d'un grand centre urbain qui bénéficient de ce mouvement. Les villes plus

éloignées n'ont pas aussi bien réussi à attirer ces emplois. Ce constat s'applique en particulier aux fabricants de produits à valeur ajoutée moyenne (équipement de transport, électronique etc.). Ce seuil de distance ne paraît pas devoir augmenter. Les villes de la périphérie ont eu plus de succès avec les industries axées sur les ressources naturelles ou les produits à faible valeur ajoutée : pâtes et papiers, transformation des aliments, affinage et fusion des métaux ferreux et non ferreux, textile et vêtement. Mais, même dans ces secteurs, les niveaux d'emploi relatifs sont généralement plus élevés dans les villes de taille petite ou moyenne proches des grands centres.

8. **Les petites communautés peuvent croître, si elles sont bien situées.** Les communautés rurales font face à des difficultés plus grandes en périphérie qu'à proximité des grands centres. Les régions rurales *centrales*, situées à moins d'une heure d'un centre urbain important, ont enregistré une croissance de 16 % entre 1981 et 1996, comparativement à 2 % pour les régions rurales *périphériques*. Les premières sont bien placées pour attirer les entreprises manufacturières et pour développer certaines formes de tourisme : résidences secondaires ou principales, séjours à la campagne, plein-air, produits frais et spécialités de la ferme. L'horticulture y est plus rentable, l'activité touristique peut s'y épanouir toute l'année et plusieurs types de professionnels s'y installent volontiers (avec leur ordinateur). La réalité est bien différente dans les communautés périphériques de taille similaire situées sur la Basse-Côte-Nord, en Acadie ou en Gaspésie.
9. **Fait nouveau, beaucoup de communautés périphériques vont entrer dans une phase de déclin démographique continu.** Le déclin des régions périphériques ne résulte pas seulement du mouvement des entreprises vers le centre. D'autres problèmes se posent, par exemple la limitation de l'exploitation des ressources naturelles et les effets de la transition démographique. Les régions périphériques ont été de tout temps des régions d'émigration, mais la natalité compensait les pertes. Ce n'est plus le cas. La dénatalité, synonyme de soldes migratoires négatifs, enclencherà le déclin et fera de la migration une variable avec laquelle il faut compter.
10. **L'émigration des jeunes et des couches instruites nuit à la création d'emplois.** L'émigration est une réaction normale au chômage : les migrants améliorent habituellement leur situation individuelle. Mais, dans la nouvelle économie du savoir surtout, l'effet de ces départs risque d'être dramatique pour les communautés restées derrière, dont ils aggravent le désavantage face aux grands centres urbains. Continuellement, les entrepreneurs des régions ont fait valoir que le principal obstacle à leur expansion était, outre la distance, la difficulté de recruter des travailleurs qualifiés. Le lien entre croissance de l'emploi et qualification ainsi que diversité de la main-d'œuvre est si étroit à leurs yeux que l'un d'eux a inversé le

raisonnement économique habituel en lançant : « nous n'avons pas assez de main-d'œuvre pour créer de l'emploi ». Dans l'économie du savoir, ce genre d'affirmation se tient.

11. **Les institutions d'enseignement, de formation et de recherche sont sensibles à l'abondance de la clientèle.** La présence de nombreux travailleurs correspondant aux besoins de l'économie du savoir est liée au nombre et à la qualité de ces institutions : centres de recherche et de formation professionnelle et technique, laboratoires etc. C'est désormais un truisme d'affirmer qu'elles sont indispensables au développement local. Au Canada et dans les pays nordiques, les villes périphériques dotées d'une université (surtout lorsque la force de cette dernière réside dans le génie et les sciences appliquées) ont mieux réussi que les autres. Mais il faut une population suffisante pour développer une université. Oulu, dans le nord de la Finlande (où sont nés les produits Nokia), dessert un hinterland d'un demi-million d'habitants. De même Tromsø, dans le nord de la Norvège. Certes, on peut implanter des universités et des centres de recherche dans des régions moins peuplées, mais le lien entre ces institutions et la démographie ne doit pas être méconnu.
12. **Autre fait nouveau, l'exploitation plus mesurée des ressources naturelles, ajoutée aux gains de productivité, fait diminuer l'emploi.** La baisse de l'emploi dans les industries fondées sur l'exploitation des ressources naturelles résulte de la conjugaison de deux facteurs : 1) la diminution des besoins de main-d'œuvre par unité de ressource prélevée et 2) la diminution ou le maintien à leur niveau actuel des réserves ou de la demande. Jusqu'au début des années 1990, l'emploi était stable ou en croissance malgré les gains de productivité réalisés dans la plupart des secteurs reposant sur l'exploitation des ressources naturelles. Il a diminué un peu partout depuis, de façon particulièrement grave dans l'industrie de la pêche. Ce genre de situation s'était déjà produit auparavant, dans l'industrie minière notamment. Mais aujourd'hui tous les secteurs traditionnels sont touchés : pêche et transformation des produits de la pêche, mines et fonderies, foresterie et produits du bois, industries fortement consommatrices d'électricité (l'aluminium). Les raisons diffèrent d'un secteur à l'autre. Pour des ressources renouvelables comme la forêt, le poisson et l'énergie hydroélectrique, nous avons outrepassé les limites de ce qui est économiquement possible. Dans certains cas (l'électricité, la pêche et la forêt en particulier), des considérations écologiques et nos rapports avec les autochtones limitent l'exploitation de la ressource. Mais le résultat est toujours le même : il faut utiliser les ressources naturelles avec mesure.
13. **On peut prévoir des pertes d'emplois dans les communautés fortement dépendantes de l'exploitation des ressources naturelles.** Les fermetures d'entreprises les plus prévisibles concernent les mines et les fonderies. Parmi les communautés étudiées, Val-d'Or (Abitibi), Port-Cartier (Côte-

Nord) et Bathurst (Nouveau-Brunswick) paraissent menacées. Les fermetures ou rationalisations susceptibles de toucher le secteur des pâtes et papiers sont plus difficiles à prévoir mais surviendront un jour ou l'autre, surtout si la pratique du recyclage gagne du terrain. L'emploi ne semble pas en danger dans la fusion de l'aluminium, mais certaines usines pourraient faire l'objet de mesures de rationalisation, en fonction des gains de productivité.

14. **Les entrepreneurs des communautés périphériques sont dynamiques et innovateurs.** Nous avons rencontré partout des hommes et des femmes qui cherchaient à lancer des entreprises. Ils étaient décidés, informés, parfaitement conscients de la difficulté de faire des affaires en région. Ce n'est pas la détermination qui manque, mais les projets promettant une rentabilité suffisante, comme dans les grandes villes. Malgré tout, les succès obtenus témoignent de l'acharnement et de l'habileté des gens des petites communautés périphériques. On trouve dans presque toutes des entreprises qui ont réussi, souvent en exploitant un créneau innovateur, des confitures de petits fruits rares (péninsule nord de Terre-Neuve) à la chitosane (Gaspésie). Mais les emplois ainsi créés compensent rarement les pertes des autres secteurs.
15. **Les régions périphériques peuvent réussir, mais en tenant compte de la taille urbaine et de la localisation.** Certaines communautés périphériques bénéficient d'une croissance et poursuivront leur ascension. Parmi les ingrédients de leur succès figurent une bonne situation sur un axe de transport important, une métropole régionale aux activités diversifiées, des salaires concurrentiels et un milieu d'affaires dynamique. Moncton illustre particulièrement bien le rôle de ces facteurs. Cette grande région de plus de 100 000 habitants est le centre de services d'une vaste zone de marché, en partie grâce à sa situation géographique au cœur des Maritimes, position renforcée par le pont qui la relie à l'Île-du-Prince-Édouard. Moncton est située a) dans une province où les salaires sont bas, b) dans une région qui n'est pas dominée par des industries fortement capitalisées à hauts salaires, exploitant des ressources naturelles, c) sur un axe de transport important. En outre, elle est devenue un pôle culturel pour la communauté acadienne, et on y trouve en conséquence un réseau d'institutions et une main-d'œuvre bilingues. Finalement, grâce à sa communauté d'affaires dynamique (qui bénéficie de son rôle de centre culturel tout en le consolidant), elle s'est construite une base économique diversifiée qui lui permet d'absorber les pertes d'emplois passées et contribue à la revitalisation des comtés ruraux environnants.
16. **Les différences de performance entre les régions sont souvent attribuables à des caractéristiques propres à chacune.** Les onze régions périphériques étudiées présentent des différences importantes. Moncton et le Madawaska, au Nouveau-Brunswick, et Prince, à l'Île-du-Prince-Édouard, l'empor-

tent généralement sur toutes les autres au point de vue de la croissance de l'emploi et de la diversification industrielle. À l'autre extrême, la Gaspésie, l'ouest de Terre-Neuve et la Côte-Nord comptent parmi les régions qui obtiennent les moins bons résultats. Parmi les régions périphériques étudiées, celles du Québec font ensemble plus mauvaise figure que celles des trois provinces Maritimes. La performance décevante du Bas-Saint-Laurent est inattendue compte tenu de sa situation favorable dans l'axe de transport Halifax-Montréal et de la proximité de Québec.

Divers facteurs expliquent ces performances inégales.

- a) *Implanter une entreprise dans certaines communautés périphériques coûte cher à cause du niveau des salaires.* C'est vrai en particulier des villes de taille moyenne et petite dominées par des industries fortement capitalisées, à hauts salaires, qui déterminent les normes pour toute la communauté : grandes usines de pâtes et papiers, mines, fonderies d'aluminium etc. Ce « syndrome du rentier encombrant » peut paralyser les entrepreneurs locaux qui cherchent à se lancer dans des secteurs différents sensibles au niveau des salaires, et compromettre gravement la formation d'une base exportatrice diversifiée. La plupart des villes moyennes de la Côte-Nord et du Saguenay vivent cette situation, qui explique en partie leur difficulté à se diversifier et leur solde migratoire négatif malgré leurs salaires élevés. Dans les communautés côtières situées le plus au nord, la durée plus courte de la saison de la pêche et le caractère très saisonnier de l'emploi, alliés aux règles de calcul des prestations d'assurance-emploi, peuvent indirectement imposer des coûts aux entreprises des secteurs non traditionnels, par leurs effets sur le recrutement.
- b) *Certaines communautés sont plus « périphériques » que d'autres.* Les communautés situées sur les grands axes de transport et disposant d'un accès facile aux marchés américains détiennent un avantage. L'ALENA et la déréglementation ont accru l'importance de la géographie. Plus une région est éloignée des grands marchés américains et plus elle a d'obstacles à franchir pour les atteindre (par terre ou par mer), plus son désavantage est marqué. L'ouest de Terre-Neuve et la Côte-Nord sont beaucoup moins bien placées à cet égard que le Madawaska et le sud-est du Nouveau-Brunswick, le nord-est du Québec que les régions du sud de cette province. Les régions situées au bout d'une route ou dans une péninsule sont dans une posture encore plus défavorable.
- c) *L'étendue du territoire provincial et la proximité des provinces voisines influencent la performance économique des régions.* La frontière entre le Québec et le Nouveau-Brunswick a un effet très net. Les communautés du côté québécois sont souvent désavantagées, pour deux raisons : 1) la réglementation (salaire minimum, décrets dans les industries de la construction et du textile) rend les communautés du Nouveau-Brunswick plus concurrentielles pour attirer des entreprises. Le Madawaska en a profité et ces différences aident à comprendre que ce comté ait mieux réussi à

diversifier son économie que le Bas-Saint-Laurent voisin; 2) les communautés situées dans une petite province semblent jouir d'un avantage « politique ». Leur voix est mieux entendue dans la capitale provinciale et les lois de la province sont plus susceptibles de refléter leur réalité. Les petites bureaucraties provinciales sont généralement plus accessibles et plus disponibles. Selon nos interlocuteurs, ce facteur est l'un de ceux qui expliquent le succès du comté de Prince, et il témoigne du rôle positif du cadre réglementaire souple grâce auquel la région demeure concurrentielle et peut se présenter comme un milieu propice aux affaires.

17. **Les mesures de soutien du revenu ne freinent pas l'émigration.** Les jeunes s'en vont parce qu'ils ne peuvent pas s'instruire et n'ont pas d'avenir. En général, les niveaux de revenu relatif ont augmenté dans les régions périphériques. La tendance à long terme conduit à une atténuation des écarts de revenus au Canada; mais elle semble s'être arrêtée depuis quelque temps. Au Canada comme en Scandinavie, les niveaux de revenu n'ont généralement pas diminué dans les régions périphériques, grâce à l'effet conjugué de l'imposition progressive et des paiements de transfert. La migration vers les grands centres urbains s'est tout de même poursuivie. En fin de compte, le problème du développement régional se ramène à celui de la création et de la localisation des emplois. Il ne suffit pas d'assurer un niveau de bien-être suffisant, même si cela peut soutenir la demande locale et ralentir ainsi l'émigration et le déclin démographique.
18. **La théorie économique n'a pas toujours tort : 1) des coûts d'entreprise moins élevés se traduisent par un nombre d'emplois supérieur; 2) la mobilité du travail réduit le chômage.** Le comté de Prince illustre le premier point : les salaires relatifs y sont bas, les taux d'activité élevés et l'émigration faible. La plupart des régions périphériques doivent effectuer un arbitrage entre le niveau des salaires (et les coûts élevés en général) et l'emploi. Les régions à coûts élevés auront du mal à créer des emplois. Faute d'emplois, l'émigration (ou le chômage) persistera. Les niveaux de chômage relativement importants du Québec et de la région de l'Atlantique s'expliquent partiellement par la faible mobilité du travail. Cependant, cette faible mobilité prend sa source dans la langue et l'identité, dont il y a lieu de tenir compte. C'est pourquoi il est particulièrement urgent de créer des emplois dans les communautés périphériques de ces provinces.
19. **Les régions périphériques ne disparaîtront pas.** Le déclin démographique n'entraînera pas la mort ou l'interruption du développement des régions touchées, mais certains villages isolés pourraient fermer. L'augmentation du bien-être n'est pas incompatible avec la diminution de la population. À un moment donné, la population se stabilisera à un niveau plus faible et atteindra un nouvel équilibre fondé sur des emplois plus nombreux dans les secteurs de l'économie du savoir. Il est impossible de prédire quand cet équilibre sera atteint ni où il se situera. Les politiques des gouverne-

ments devraient aider les régions périphériques à opérer avec succès leur transition vers l'économie du savoir.

Leçons à retenir et avenues de politiques

1. *Les politiques influencent peu les tendances lourdes.* Malgré une longue tradition d'interventions gouvernementales, l'émigration demeure une réalité dans les régions périphériques des pays scandinaves et du Canada, et elle est accentuée par des facteurs plus fondamentaux. Les nouvelles technologies de l'information n'y changeront rien. Ces pays ont largement réussi à maintenir le bien-être des régions, mais non à modifier sensiblement les tendances à long terme de la localisation des emplois. On ne doit pas s'attendre à ce que des politiques renversent ces tendances.
2. *La croissance des grands centres urbains ne se propage pas nécessairement dans les régions périphériques.* Les régions périphériques sont périphériques justement parce qu'elles sont éloignées des grands marchés urbains. Les effets de diffusion ont des limites. Les investissements consentis dans les grandes villes (Montréal, Toronto etc.) doivent se justifier par eux-mêmes, non en tant que moyens indirects d'aider les régions. Le temps est venu d'enterrer la stratégie des pôles de croissance et, au Québec, de fermer le cercueil du rapport HMR (1970).
3. *Le déclin démographique devra s'accompagner d'un changement des mentalités.* Pour bien des communautés, ce déclin est inévitable. Mais il ne doit pas être assimilé au déclin économique. Des populations moins nombreuses peuvent aller de pair avec un niveau de bien-être supérieur. En ce qui concerne l'intervention politique, cela oblige à repenser le développement local, en mettant l'accent davantage sur la flexibilité des instruments. Il faudra également réfléchir sur l'avenir et l'entretien des infrastructures et la prestation des services publics.
4. *Les organisations de développement local, subventionnées par le gouvernement fédéral ou les provinces, jouent un rôle inestimable.* Elles stimulent l'entrepreneuriat, aident les entreprises à démarrer et soutiennent l'innovation. Elles doivent demeurer et s'améliorer constamment. Mais les problèmes de beaucoup de communautés périphériques nécessitent souvent de nouveaux types d'initiatives. Les organisations de développement local devraient être explicitement autorisées à dépasser la promotion d'entreprises.
5. *Les politiques comportant l'application de critères uniformes entraîneront des effets adverses pour les communautés les plus périphériques.* Étant donné le rôle toujours crucial de la taille urbaine et de la géographie, il faudra adapter les stratégies de développement aux particularités

régionales. À cause de la persistance de l'obstacle de la distance, qui n'est pas aboli par les nouvelles technologies de l'information, il importe de tenir compte explicitement des différences. Les organisations de développement local doivent bénéficier d'une plus grande marge de manœuvre dans l'application des programmes, pourvu qu'elles rendent des comptes sur leurs décisions. Cela pourrait signifier l'acceptation de risques financiers plus grands dans la plupart des régions périphériques.

6. *Il faut que la promotion d'entreprises coïncide davantage avec le diagnostic « objectif ».* Certaines communautés ont des problèmes qui leur sont propres et qui expliquent leur manque de compétitivité, tels le syndrome du rentier encombrant et la proximité de la province voisine dans l'est du Québec. Elles ne peuvent vaincre ces obstacles sans d'abord les reconnaître et les discuter ouvertement. Si la seule fonction des organisations de développement local est de *promouvoir* les communautés, il est peu probable qu'elles s'occupent de ces questions difficiles.
7. *Le régime d'assurance-emploi, qui remplit un important rôle stabilisateur pour les économies périphériques, devrait être conçu de manière à préserver l'incitation au travail.* Actuellement, étant donné le caractère saisonnier de l'emploi, les règles administratives du régime peuvent avoir l'effet contraire : les entreprises locales ont moins de main-d'œuvre à leur disposition, de sorte que leur croissance et la diversification économique sont compromises ou ralenties. La question est suffisamment complexe pour mériter une étude spéciale.
8. *L'éducation et le recrutement d'une main-d'œuvre qualifiée sont au cœur de toute stratégie destinée à faciliter la transition vers l'économie du savoir.* L'émigration des jeunes et des populations instruites se poursuivra dans la plupart des régions. Il est déraisonnable d'espérer renverser cette tendance par des politiques, mais non de concevoir un ensemble d'incitatifs destinés à augmenter l'attrait de certaines *régions cibles*, tels :
 - a) Le remboursement des frais de scolarité ou des dettes d'études des diplômés d'université.
 - b) L'octroi de bourses à des étudiants de deuxième et troisième cycle et à des stagiaires post-doctoraux.
 - c) Des exemptions d'impôt pour les étudiants d'institutions post-secondaires.
 - d) Des chaires de recherche pour les institutions, notamment dans le domaine de la recherche industrielle.*En combinaison avec ces mesures, on pourrait consacrer plus d'efforts au développement :*
 - e) De centres de transfert et d'application des connaissances, au niveau collégial surtout (collèges communautaires et cégeps).

Ces incitatifs pourraient également faire partie d'une panoplie plus complète d'instruments disponibles aux organisations de développement local, qu'elles soient financées par un gouvernement provincial ou par le gouvernement fédéral.

9. *Certaines politiques de transport et de communications pourraient être réexaminées et adaptées à la réalité de l'économie du savoir.* Étant donné l'importance croissante des contacts interpersonnels directs, les voyages sont essentiels aux affaires et leurs coûts doivent être abordables. Il conviendrait de jeter un nouveau regard sur la réglementation du transport aérien au Canada. Il n'est pas sûr que le service actuellement donné dans les régions périphériques reflète bien les forces du marché. Une révision de la réglementation applicable aux technologies de l'information pourrait être menée dans le même esprit.
10. *Les deux niveaux de gouvernement devraient envisager la possibilité d'appliquer de façon plus souple, en fonction des régions, les politiques et les règlements qui influencent la compétitivité relative des communautés.* Les gouvernements provinciaux pourraient accepter plus de flexibilité de la part des gouvernements locaux dans certains domaines. Mais la flexibilité ne doit pas devenir le prétexte d'une guerre de subventions entre les communautés.
11. *Le gouvernement fédéral et les provinces pourraient explorer la possibilité de promouvoir des structures interprovinciales de développement local dans les régions frontalières ou, à tout le moins, d'harmoniser davantage la réglementation des provinces dans le domaine du développement local.*

Première partie

**Les régions périphériques face à
l'économie du savoir : tendances et défis**

CHAPITRE PREMIER

**Le développement économique des régions
« périphériques » : position de la question et
données sur les principales évolutions**

L'évaluation de l'avenir économique des régions périphériques, et spécifiquement de onze régions périphériques du Québec et des provinces de l'Atlantique, est au cœur de cette étude sur la dynamique spatiale des entreprises et des emplois au Canada¹. Nous y examinerons tout particulièrement l'impact des nouvelles technologies de l'information (NTI), de l'économie du savoir et d'autres changements récents sur l'avenir de ces régions. Ce premier chapitre servira à planter le décor. Présentons d'abord les événements qui ont conduit à cette étude et les préoccupations qui la motivent.

**1.1 L'élément déclencheur de cette étude :
une (autre) fermeture en Gaspésie**

À la fin de 1999, la fermeture de l'usine Gaspésia mettait quelque 600 personnes en chômage et frappait d'un coup très dur l'économie de la petite ville de Chandler, dans le sud de la Gaspésie. À la même époque, la mine de cuivre de Murdochville, plus à l'est, annonçait sa fermeture imminente et celle, ultérieure, de la fonderie qui traitait le minerai. Une décennie plus tôt, les pêcheurs de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine avaient, comme beaucoup d'autres, souffert de l'effondrement des stocks de poisson de fond, en particulier de la

quasi-disparition de la morue, et du moratoire imposé sur la capture de certaines espèces. Les communautés cherchaient encore, en l'an 2000, à se relever de cette épreuve. Comment s'étonner qu'elles aient l'impression d'avoir été oubliées ? Pourquoi la malchance paraît-elle s'acharner contre elles ? Pourquoi est-il si difficile à la Gaspésie de diversifier son économie et d'attirer de nouvelles entreprises ? Pourquoi son taux de chômage traîne-t-il systématiquement derrière la moyenne nationale ?

Cette situation n'a rien de neuf. Il y a une quarantaine d'années, le Québec a lancé l'une des plus ambitieuses entreprises de développement régional jamais tentées², dans le but de briser l'éloignement séculaire de la Gaspésie et du Bas-Saint-Laurent. Mais la Gaspésie n'est pas un cas isolé. La plupart des régions des provinces canadiennes de l'Atlantique enregistrent depuis toujours des résultats moins bons que le reste du pays pour divers indicateurs de la réussite économique : revenu par habitant, emploi, etc. Le développement régional est donc une préoccupation constante pour tous les niveaux de gouvernement au Canada. De façon plus ou moins régulière, le gouvernement fédéral et les gouvernements provinciaux ont énoncé des politiques de développement régional depuis quarante ans, se dotant même pendant une certaine période d'instruments comme le ministère (fédéral) de l'Expansion économique régionale (MEER) et l'Office de planification et de développement du Québec (OPDQ)³. Un ensemble diversifié de programmes et d'organismes responsables a ainsi servi, au fil du temps, à stimuler le développement économique régional et à soutenir les entreprises locales. Nous ne proposons pas ici une évaluation de ces tentatives : d'autres l'ont faite⁴. Mais on ne peut qu'être sensible à la frustration des habitants de la Gaspésie et des autres régions dont le sort, comparé à celui du reste du pays, n'a guère connu d'amélioration malgré quatre décennies de politiques de développement⁵.

La fermeture de la Gaspésia a été comme la « goutte qui fait déborder le vase ». Les médias québécois s'en sont saisis, y voyant un nouvel exemple de l'inévitable déclin (peut-être associé à la négligence des autorités politiques) des régions éloignées du Québec. Cet événement a aussi été l'élément déclencheur de la présente étude. Quelques semaines après la fermeture de l'usine, nous avons été approchés par des représentants de Développement économique Canada⁶. L'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) s'est ensuite jointe à nos discussions. Le temps paraissait venu de prendre du recul et de faire le point. Pour cela, on

sentait le besoin de confier à des chercheurs la tâche de faire la synthèse des connaissances sur la dynamique des économies régionales, afin de répondre à cette question : comment comprendre les événements survenus en Gaspésie ? Revêtaient-ils un caractère circonstanciel ou devait-on s'attendre à d'autres fermetures et à de nouvelles poussées de chômage, non seulement en Gaspésie, mais ailleurs au Québec et dans l'Atlantique ? Les problèmes de la Gaspésie et des autres régions périphériques témoignaient-ils de l'échec des politiques destinées à les résoudre ou de l'impact de forces économiques plus fondamentales ? Au fil des discussions, il est apparu qu'une réponse sérieuse à ces questions supposait la prise en compte d'un contexte plus large et l'examen des tendances observées ailleurs. Quelles tendances se dégagent de l'évolution à long terme du Canada et des autres pays ? Les entreprises vont-elles continuer de se concentrer à l'intérieur et à proximité des grandes villes ? Les facteurs fondamentaux de la localisation des entreprises et des emplois sont-ils en train de changer ? Quelle influence l'apparition de la nouvelle économie du savoir exerce-t-elle sur l'équilibre entre localisations centrales et localisations périphériques ? Les nouvelles technologies de l'information (NTI) vont-elles accroître l'attrait relatif des régions périphériques ? Peut-on espérer qu'en réduisant la friction de la distance elles permettront aux régions éloignées d'échapper à l'emprise de la géographie ? Finalement, la réponse à ces questions conduit-elle à repenser les politiques de développement régional ?

Ainsi est né un vaste programme de recherche auquel ont collaboré des experts du Québec, des provinces de l'Atlantique et de quelques pays nordiques (voir l'annexe 3). L'INRS-Urbanisation, culture et société, centre de recherche montréalais du réseau de l'Université du Québec, a été invité à coordonner le programme, en collaboration avec l'Institut canadien de recherche sur le développement régional, de Moncton. Le projet a commencé officiellement en novembre 2000, et devait permettre de réaliser :

- Une revue de la littérature récente sur le développement régional, axée sur l'économie du savoir et les pays nordiques.
- Une analyse en profondeur des données relatives à l'évolution de la répartition géographique de la population et des emplois au Canada de 1971 à 1996, en fonction d'un découpage permettant de distinguer les régions « centrales », les régions « périphériques », ainsi que les zones rurales et les villes des diverses catégories de taille.

- Un examen des tendances et des politiques régionales similaires observées dans quatre pays (Finlande, Suède, Norvège et Écosse) choisis pour leurs ressemblances, au point de vue de la géographie et du niveau de développement, avec l'est du Canada (voir la section 1.3).
- L'étude de chacune des onze régions du Québec et de l'Atlantique définies comme périphériques (voir la carte 1.1). Cette tâche supposait l'analyse des données et un travail de terrain qui a largement reposé sur des consultations avec des experts, des entrepreneurs et des acteurs des milieux étudiés. Environ 200 personnes ont pris part aux groupes de discussion, aux ateliers régionaux et aux visites d'entreprises qui ont eu lieu au cours de cette étape (la liste complète de ces personnes apparaît à l'annexe 5).

Les documents issus de ce programme de recherche apparaissent dans la bibliographie (titres précédés d'un astérisque). Au cours d'un colloque de deux jours tenu à Montréal en octobre 2001, une vingtaine de chercheurs et d'acteurs intéressés se sont réunis pour prendre connaissance des résultats de la recherche, en discuter et les assimiler. Le présent rapport est un effort de synthèse de cette masse d'informations et d'expérience accumulée.

1.2 Notre univers : quelques acceptions du terme « périphérique »

L'une des premières questions que nous nous sommes posées avait trait à la définition des régions que nous prenions pour objet. Il s'agit de régions dépourvues de grand centre urbain et éloignées des marchés importants. Nous pouvions les appeler régions non métropolitaines, régions éloignées, régions ressources, régions périphériques et ainsi de suite, mais aucun de ces termes ne paraissait satisfaisant. Au Québec, ces régions portent traditionnellement le nom de régions ressources. Nous avons écarté cette appellation, car elle implique que le sort de ces régions est irrémédiablement lié aux ressources naturelles; de plus, nous nous intéressions aussi aux provinces de l'Atlantique et à quatre pays nordiques. Nous avons finalement retenu l'adjectif « périphérique », parce qu'il exprime à la fois l'idée de distance et celle de situation relative.

La question posée en sous-entend en effet une autre : périphérique par rapport à quoi ? Une région est toujours périphérique eu

égard à d'autres localisations. Au Canada, les régions périphériques peuvent se définir de deux façons : 1) relativement au « Canada central » traditionnel, constitué de l'Ontario et du Québec, dont parlent encore beaucoup d'habitants des autres provinces; 2) par comparaison avec les centres urbains importants et les régions qui les environnent. Nous avons retenu cette deuxième acception. Notre étude porte, *par définition, sur les régions situées à une certaine distance des grandes régions métropolitaines*. Dans ce sens, l'appellation « régions non métropolitaines » aurait pu convenir également. Nous l'employons d'ailleurs parfois comme synonyme de « régions périphériques ». Le terme étant choisi, il fallait encore lui donner une définition opérationnelle. Qu'entendons-nous par « grande région métropolitaine » et par « certaine distance » ?

La définition donnée ici au concept de « région périphérique » a d'abord été mise à l'épreuve par Coffey et Polèse (1988) et a démontré depuis sa très grande robustesse⁷. Deux critères permettent de diviser les régions du pays en localisations « centrales » et localisations « périphériques » : la taille urbaine et la distance (voir le tableau 1.1). Sont considérées comme des localisations *centrales* toutes les régions métropolitaines de grande taille (de plus de 500 000 habitants en 1996) ainsi que les régions urbaines et rurales qui sont situées à moins d'environ une heure de route de ces métropoles. Au-delà de cette distance-temps, les régions sont classées dans la catégorie *périphérique*. Précisons que la limite de 500 000 habitants est un outil d'analyse et ne constitue pas un jugement de valeur sur les régions urbaines du Canada. De grandes régions métropolitaines de recensement moins peuplées remplissent souvent des fonctions métropolitaines pour leur aire d'influence; Saskatoon et Halifax viennent immédiatement à l'esprit. Nous verrons que les régions urbaines « périphériques » de la catégorie 100 000-500 000 habitants jouent fréquemment le même rôle que des régions métropolitaines plus imposantes. Toutefois, au plan quantitatif, il existe une coupure nette entre les deux catégories⁸.

Le seuil d'une heure délimite en principe la zone de marché immédiate des grandes régions métropolitaines « centrales » pour les services professionnels et les autres services aux entreprises. Il correspond au rayon à l'intérieur duquel les interactions avec la métropole sont relativement faciles. Selon ce critère, environ 28 % des Canadiens vivaient en 1996 à plus d'une heure de distance d'une grande métropole de 500 000 habitants ou plus et sont donc considérés comme vivant dans une région périphérique (tableau 1.1). Notre

analyse de la dynamique spatiale de l'économie canadienne est basée sur la classification du tableau 1.1 (pour en savoir plus sur la base de données et l'usage que nous en avons fait, voir l'annexe 1).

De cet univers, nous avons tiré onze régions périphériques du Québec et de l'Atlantique afin de les étudier de plus près (voir la carte 1.1). Au départ, comme nous nous étions intéressés en premier lieu aux cinq régions ressources du Québec, nous avons cherché dans la province voisine du Nouveau-Brunswick des régions propres à nous fournir des points de comparaison. Notre choix s'est porté sur le comté de Madawaska, prolongement géographique de la région québécoise du Bas-Saint-Laurent. Nous y avons ajouté le comté de Gloucester, où se trouve la péninsule acadienne et qui est proche de la Gaspésie par sa situation géographique, sa base industrielle et son peuplement. Ces deux régions sont en outre très francophones⁹. Nous avons également choisi la grande région urbaine de Moncton et les deux comtés voisins de Kent et de Westmorland,

Tableau 1.1 — Répartition de la population entre régions centrales et régions périphériques selon la taille urbaine, Canada, 1996^a

Taille urbaine (population)	1971	1981	1991	1996
Villes > 1 000 000	33,3	32,9	35,0	35,8
Villes 500 000-1 000 000	9,3	10,4	10,6	10,5
<i>Toutes les régions métropolitaines</i>	<i>42,6</i>	<i>43,3</i>	<i>45,6</i>	<i>46,3</i>
Villes centrales, 100 000-500 000	9,9	9,8	10,0	10,0
Villes centrales, 50 000-100 000	3,2	3,3	3,4	3,4
Villes centrales, 25 000-50 000	1,8	1,7	1,6	1,6
Villes centrales, 10 000-25 000	1,3	1,2	1,2	1,2
Régions rurales centrales	9,4	9,3	9,0	9,1
<i>Toutes les régions centrales</i>	<i>25,5</i>	<i>25,3</i>	<i>25,3</i>	<i>25,3</i>
Villes périphériques, 100 000-500 000	7,7	7,7	7,6	7,5
Villes périphériques, 50 000-100 000	2,7	2,9	2,8	2,8
Villes périphériques, 25 000-50 000	3,3	3,5	3,3	3,3
Villes périphériques, 10 000-50 000	2,5	2,4	2,2	2,1
Régions rurales périphériques	15,7	14,9	13,2	12,8
<i>Toutes les régions périphériques</i>	<i>31,9</i>	<i>31,4</i>	<i>29,1</i>	<i>28,4</i>

a. Villes : régions métropolitaines de recensement et agglomérations de recensement de Statistique Canada (voir l'annexe 1).

pour établir la comparaison cette fois avec la grande région urbaine de Chicoutimi¹⁰ et la région environnante du Saguenay-Lac-Saint-Jean. Chicoutimi et Moncton sont les deux seules régions urbaines de plus de 100 000 habitants dans notre échantillon. Toutes deux sont dotées d'une université régionale. À cet égard, il est également possible d'établir des comparaisons avec Rimouski, et à un moindre degré avec Rouyn-Noranda.

L'extension du programme de recherche aux trois autres provinces de l'Atlantique nous a incités à choisir dans chacune d'elles une région « périphérique »¹¹ dont les caractéristiques ressembleraient le plus possible à celles des régions déjà retenues. Dans le cas de l'Île-du-Prince-Édouard, nous avons opté pour le comté de Prince, étant donné sa distance relative par rapport à Charlottetown, la capitale de la province, et sa proximité avec le Nouveau-Brunswick. En Nouvelle-Écosse, trois comtés du sud de la province,

Tableau 1.2 — Caractéristiques des onze régions périphériques étudiées dans ce rapport, 1996

Régions périphériques	Population	Pop. urbanisée (%)	Principales agglomérations urbaines	Population
Canada	28 528 015	78	Toronto	4 226 220
Abitibi-T.	152 555	55	Rouyn-Noranda	39 005
E. du BSL	115 310	54	Rimouski	48 555
O. du BSL	86 790	27	Rivière-du-Loup	23 625
Gloucester	87 140	41	Bathurst	35 615
Côte-Nord	89 040	68	Baie-Comeau	32 510
Gaspésie ^a	74 835	22	Gaspé	16 290
Prince (IPÉ)	44 165	36	Summerside	15 915
Madawaska	36 305	62	Edmundston	22 545
Moncton ^a	176 430	63	Moncton	110 770
S. de la N.-Écosse	64 090	0	(Yarmouth ^b)	(7 570)
Saguenay-LSJ	283 360	76	Chicout.-Jonquière	158 860
O. de Terre-Neuve	91 410	36	Corner Brook	32 880

a. À l'exclusion des régions urbaines et rurales voisines de Campbellton, nos données ne nous permettant pas d'attribuer leurs populations au Nouveau-Brunswick ou au Québec. Moncton comprend les comtés de Kent et de Westmorland.

b. Yarmouth n'est pas une agglomération au sens de notre définition (municipalité ou agglomération de plus de 10 000 habitants en 1991). Elle apparaît ici à titre d'information.

Digby, Yarmouth et Shelburne, ont été choisis en raison de leurs similitudes avec la péninsule acadienne et la Gaspésie au point de vue du peuplement, de la géographie et de la base industrielle, et de leur distance par rapport à Halifax. Disons tout de suite que l'économie des régions de l'Atlantique demeure très tournée vers la mer et l'industrie de la pêche. L'île du Cap-Breton n'a pas été retenue, en partie à cause de son histoire bien particulière, qui en fait un cas un peu à part¹². À Terre-Neuve, nous avons choisi la côte ouest de l'île, y compris la péninsule du nord, en partie à cause de ses ressemblances avec la Côte-Nord québécoise au plan de la géographie et du peuplement, mais aussi à cause de sa distance par rapport à la capitale provinciale, St. John's. En somme, même au sein de l'univers périphérique de la région de l'Atlantique, nous avons affaire à de véritables régions « périphériques ». Mais nous verrons au cours de cette étude qu'il y a des régions plus « périphériques » que d'autres. Le tableau 1.2 présente certaines caractéristiques des onze régions périphériques retenues.

1.3 Difficulté de comparer les régions périphériques du Canada avec celles d'autres pays

On a dit que le Canada avait trop de géographie et trop peu d'histoire. Cette boutade s'applique particulièrement bien au développement régional. La population canadienne est disséminée sur de vastes espaces. Dans bien des parties du pays, et le Québec et les provinces de l'Atlantique ne font pas exception, la distance entre les grands centres urbains est impressionnante compte tenu de ce qui existe ailleurs dans le monde. On oublie souvent que le plus grand centre urbain (RMR) à l'est de Québec est Halifax, dont la population — quelque 330 000 habitants en 1996 — est peu nombreuse eu égard aux critères internationaux. En d'autres termes, toutes les régions étudiées ici font partie de territoires peu densément peuplés et ne jouissent pas d'un accès facile à une grande métropole. Ces caractéristiques sont justement celles qui nous les font définir comme « périphériques », mais celles aussi qui interdisent les comparaisons faciles entre les régions canadiennes et leurs problèmes de développement économique, et les régions et problèmes d'autres pays. La prudence commande donc de se méfier des conclusions de comparaisons internationales inadéquates.

Il existe une impressionnante littérature sur la renaissance économique de régions frappées par un déclin continu ou cyclique,

telles la région allemande de la Ruhr, le nord-ouest de la France et les régions horlogères traditionnelles de la Suisse¹³. De même, des régions dynamiques comme le centre nord de l'Italie (parfois appelé Troisième Italie) ont servi à illustrer que les régions non métropolitaines peuvent tirer leur épingle du jeu si les bonnes conditions sont réunies. Cela ne fait pas de doute, nous le verrons. Mais la plupart des régions européennes citées ne se comparent pas aux régions périphériques canadiennes. Toutes seraient considérées comme « centrales » selon les critères utilisés au tableau 1.1. En fait, rares sont les parties de la France, de l'Allemagne et de l'Angleterre (ou encore du Benelux ou de la Suisse) qui correspondraient à la définition dont procède cette classification. Le sens du mot « périphérique » varie donc suivant les contextes. Une région périphérique française, par exemple, n'est pas comparable avec une région périphérique du Québec ou du Canada atlantique. En Amérique du Nord même, les régions périphériques du Canada sont généralement plus « périphériques » que celles des États-Unis. Nous reviendrons sur ce point au chapitre 6.

Il faudra donc se rappeler, tout au long de ce travail, que les régions dites ici « périphériques » évoluent dans leur contexte propre et que leur développement économique pose, en conséquence, des défis particuliers. Par ailleurs, on constatera que la distinction entre centre et périphérie permet de comprendre certaines réussites marquantes, comme celle de la Beauce, au sud de Québec. Cette région connue et souvent citée pour son dynamisme industriel et entrepreneurial fait partie, en effet, des régions « centrales » du tableau 1.1, car la plus grande partie de son territoire est à moins d'une heure de distance de Québec (région métropolitaine de plus de 500 000 habitants). La Beauce est en outre bien située pour commercer avec la Nouvelle-Angleterre et les États américains du nord-est. Nous aurons l'occasion de vérifier que la distance et la géographie sont et resteront des variables importantes pour expliquer la réussite économique d'une région.

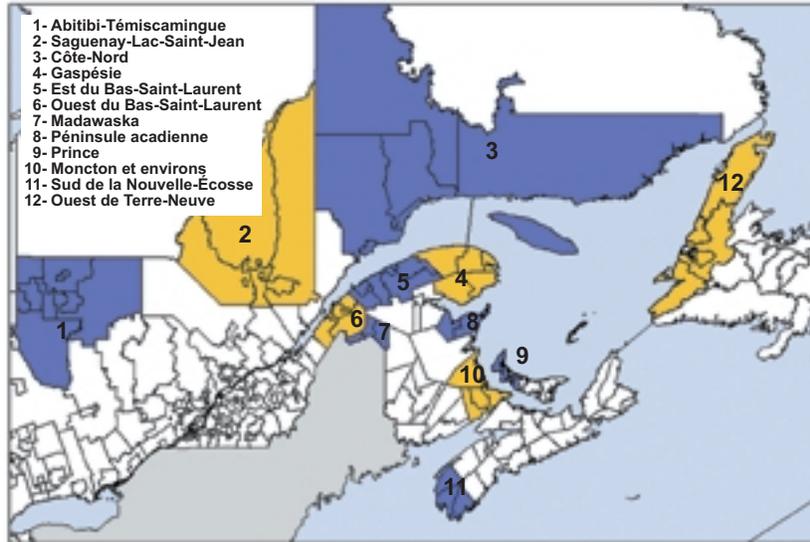
Même si aucun pays n'est parfaitement comparable à un autre, les pays les plus proches du Canada par leur niveau de développement et leur géographie sont probablement les trois grands pays scandinaves et l'Écosse. Les premiers ont aussi, comme le Canada, un système de protection sociale étendu, comprenant des paiements de transfert et des programmes de soutien du revenu généreux. Cinq experts de ces quatre pays nordiques ont été invités à préparer une étude sur les grandes tendances observées dans leur pays, en

fonction de la subdivision centre-périphérie utilisée au tableau 1.1. Ils ont également pris part au colloque auquel nous avons fait allusion, qui a permis de comparer l'expérience de nos pays respectifs. Nous serons à même de vérifier, aux chapitres 2 et 8, que ces comparaisons sont utiles pour différencier les événements purement locaux (souvent induits par une intervention politique) des vraies grandes tendances liées à des forces plus fondamentales. La difficulté d'établir correctement cette distinction était probablement le plus grand défi de notre analyse.

1.4 L'évolution de la population et de l'emploi dans les régions périphériques, 1971-1996 : principales tendances

Cette section est consacrée aux principales tendances lourdes de la période 1971-1996. Examinons d'abord l'évolution de la population et de l'emploi dans les grandes régions métropolitaines, les régions centrales (situées à moins d'une heure de route d'une grande métropole) et les régions périphériques (figures 1.1 et 1.2). Dans l'ensemble, les grandes régions métropolitaines ont poursuivi leur croissance à un rythme plus rapide que celui des autres régions. Les régions périphériques ont continué de croître (jusqu'en 1996 au moins), mais leur part dans la population et l'emploi du pays ne cesse de diminuer, à cause de leur solde migratoire toujours négatif et de la concentration persistante des emplois à l'intérieur et à proximité des grandes régions métropolitaines. Le mouvement est graduel mais rien n'annonce une inversion de la tendance. En 1971, les régions périphériques comptaient 31,9 % de la population du Canada, comparativement à 28,4 % en 1996. Pour l'emploi, les proportions respectives sont de 28 % et 26,4 %. Le fait que les pourcentages demeurent moins élevés pour l'emploi que pour la population signifie qu'en termes relatifs les possibilités d'emploi sont dans l'ensemble restées moins bonnes dans les régions périphériques que dans les régions centrales. On note cependant une amélioration.

Les deux figures suivantes présentent l'évolution comparative (Canada = 1) du revenu total par habitant (figure 1.3) et du revenu de travail eu égard au revenu total par habitant (figure 1.4), pour les cinq catégories de régions périphériques du tableau 1.1. La figure 1.3 est encourageante, car elle montre que dans toutes les régions le revenu total par habitant *tend* à se rapprocher de la moyenne ca-



Carte 1.1 — Régions étudiées

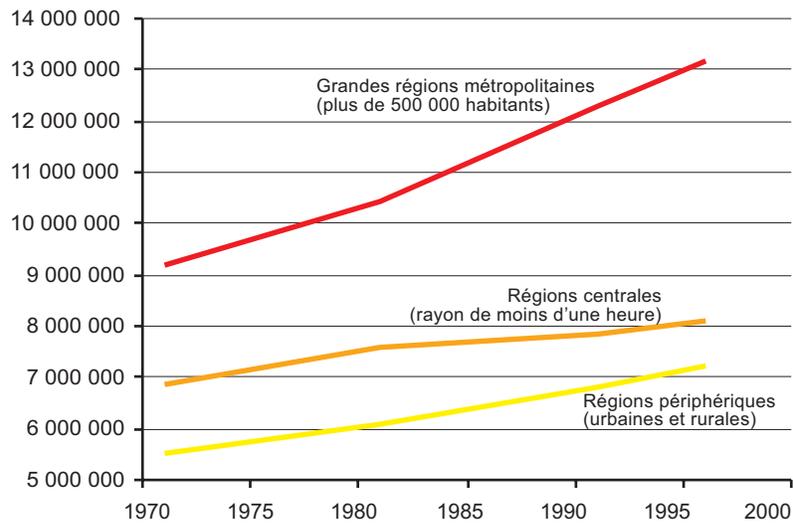


Figure 1.1 — Évolution de la population dans les grandes régions métropolitaines, les régions centrales et les régions périphériques, 1971-1996

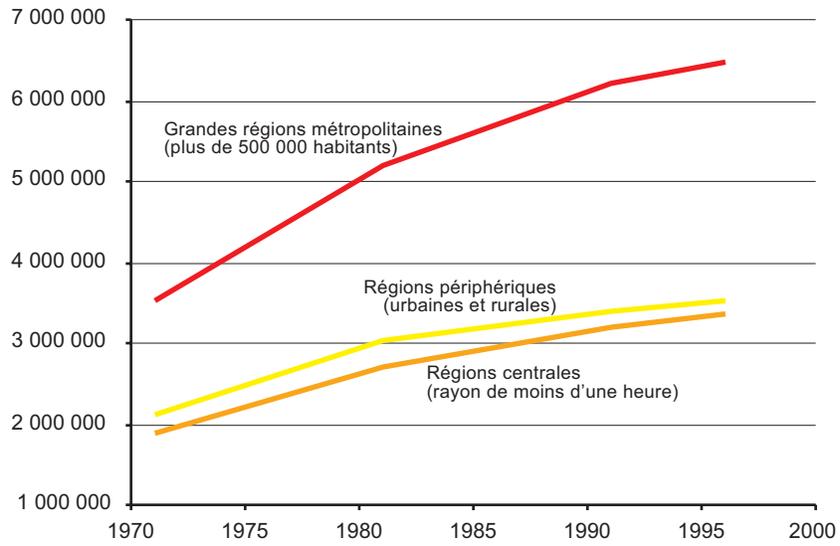


Figure 1.2 — Évolution de l'emploi dans les grandes régions métropolitaines, les régions centrales et les régions périphériques, 1971-1996

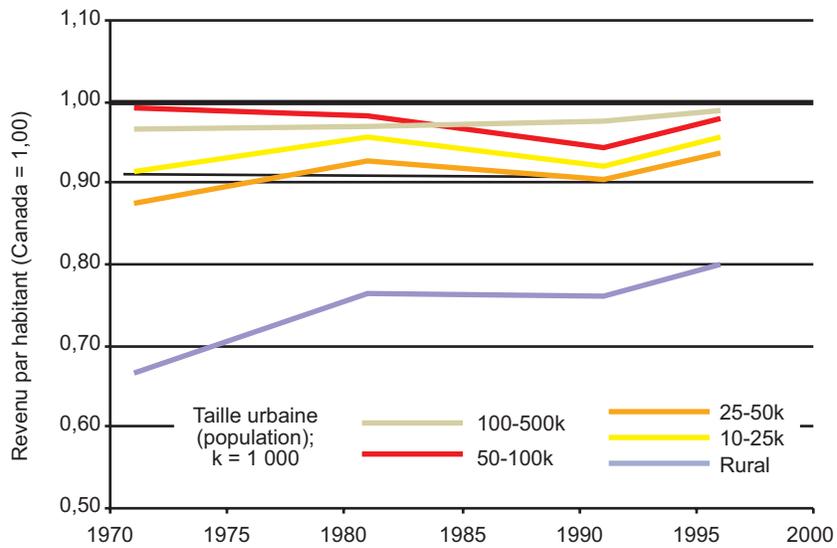
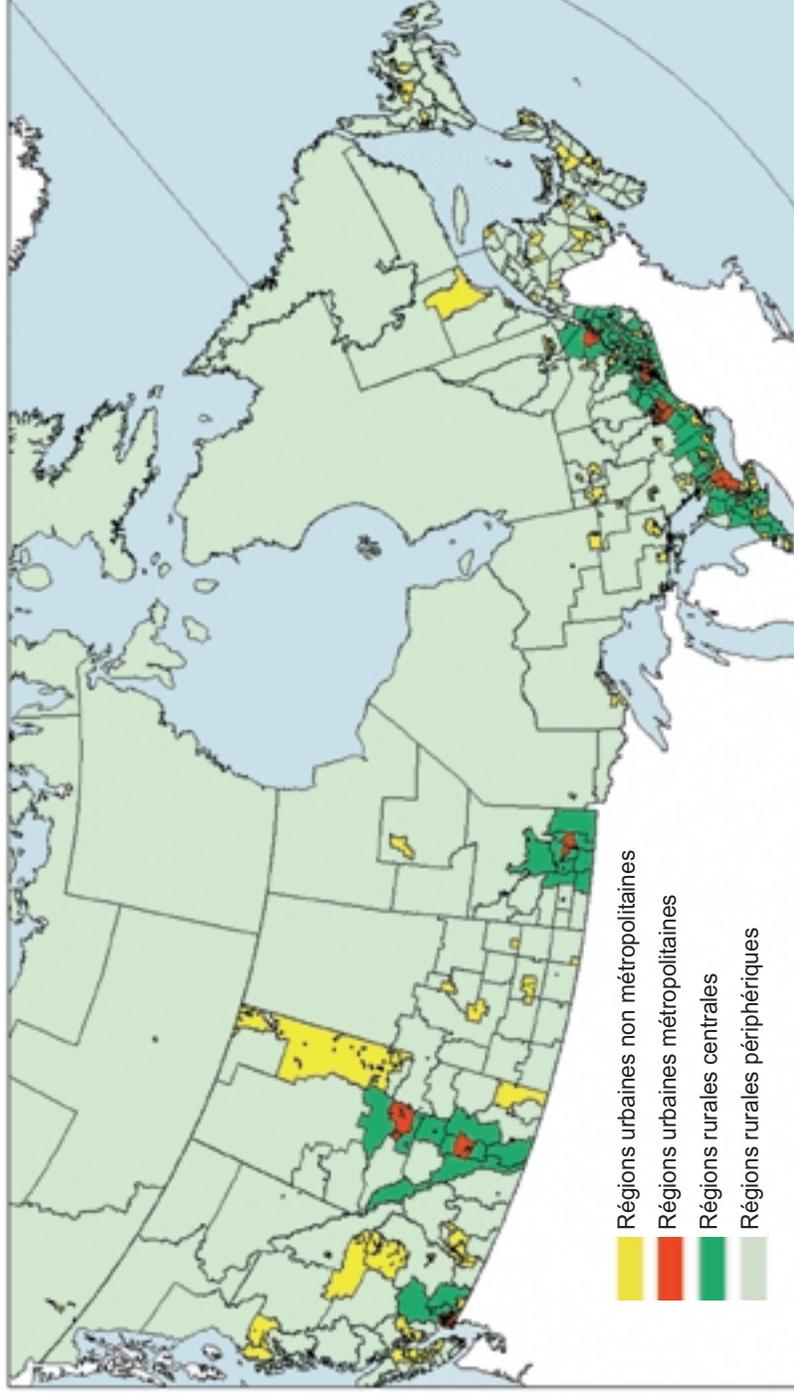


Figure 1.3 — Évolution du revenu par habitant selon la taille urbaine, régions périphériques, 1971-1996 (Canada = 1,00)



Carte 1.2 — Découpage du Canada en régions urbaines ou rurales, centrales ou périphériques et métropolitaines ou non métropolitaines

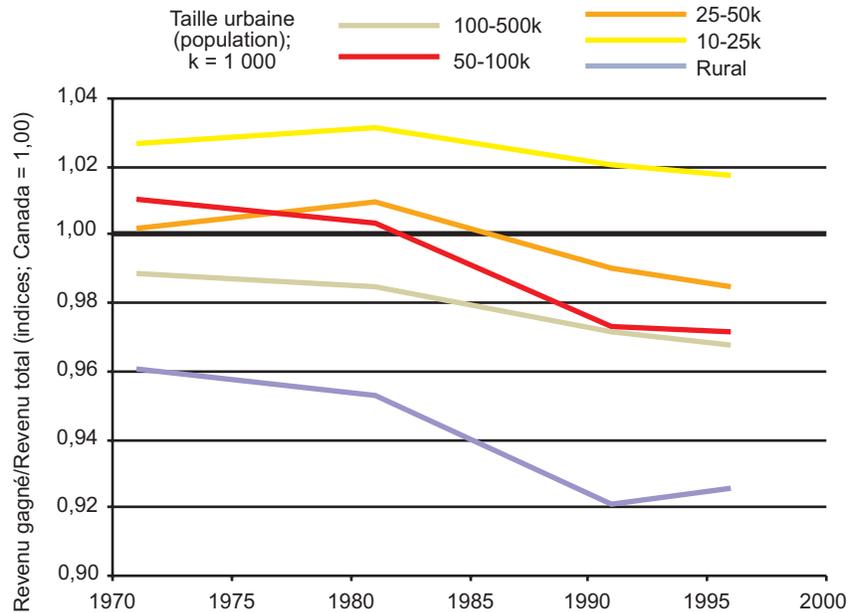


Figure 1.4 — Évolution du revenu gagné par travailleur eu égard au revenu total par habitant, selon la taille urbaine, régions périphériques, 1971-1996 (Canada = 1,00)

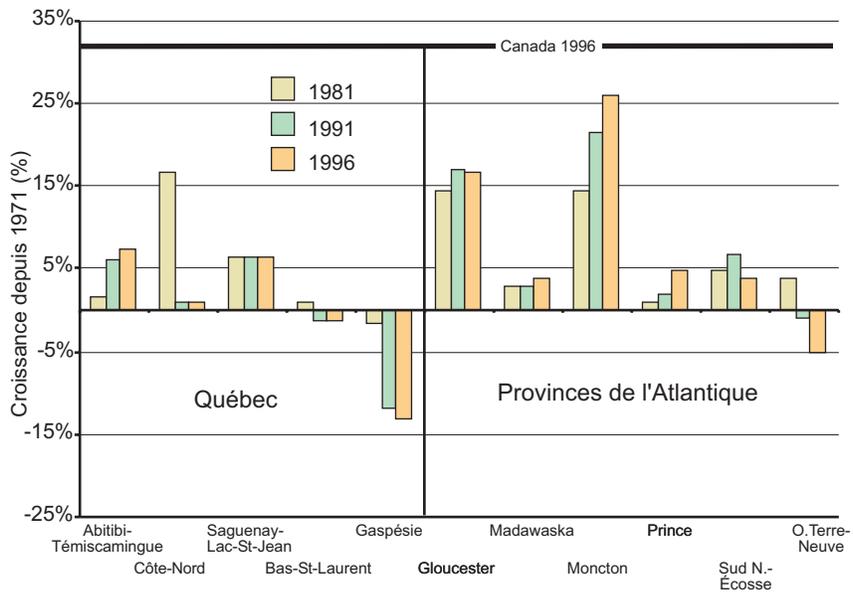


Figure 1.5 — Croissance démographique dans certaines régions du Québec et de l'Atlantique entre 1971 et 1996 (%)

Revenu par habitant
(Canada = 100)

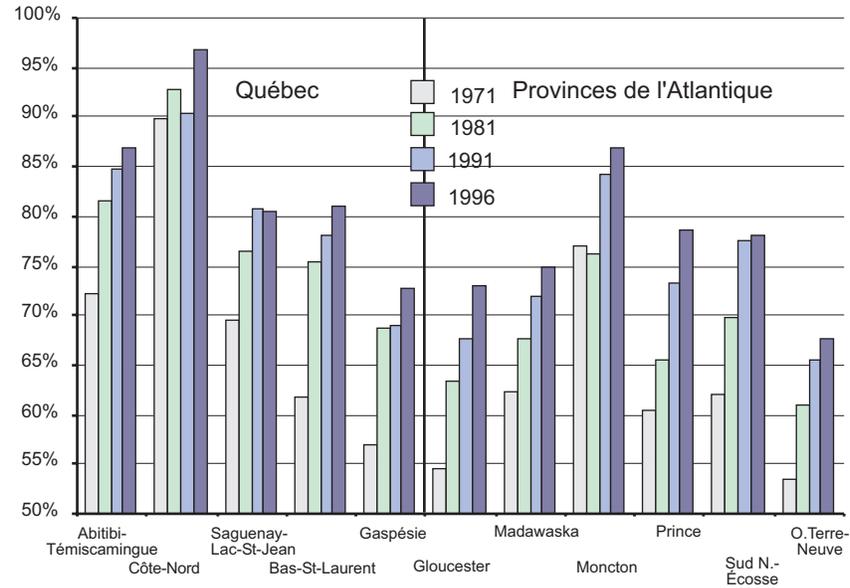


Figure 1.6 — Revenu par habitant dans certaines régions du Québec et de l'Atlantique, 1971-1996 (Canada = 100)

Paiements de transfert par habitant/Revenu total par habitant

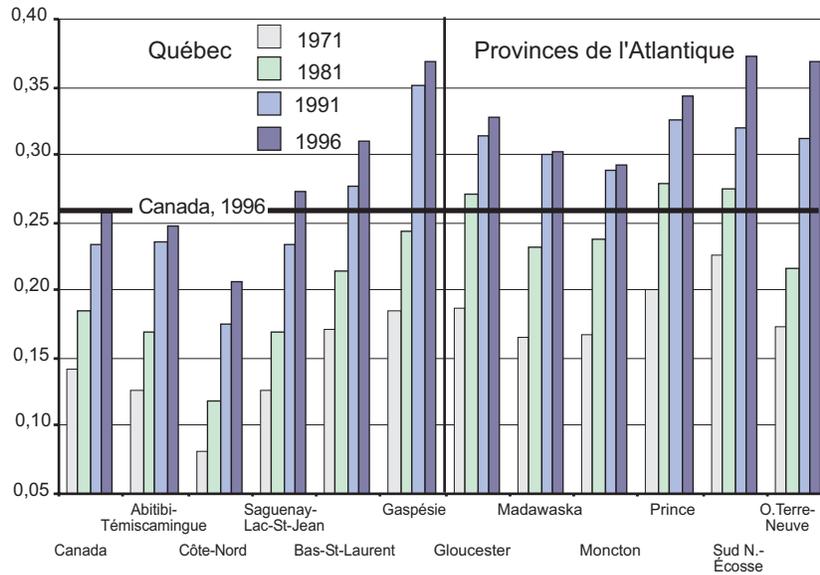


Figure 1.7 — Part (%) des paiements de transfert dans le revenu total, dans certaines régions du Québec et de l'Atlantique, 1971-1996

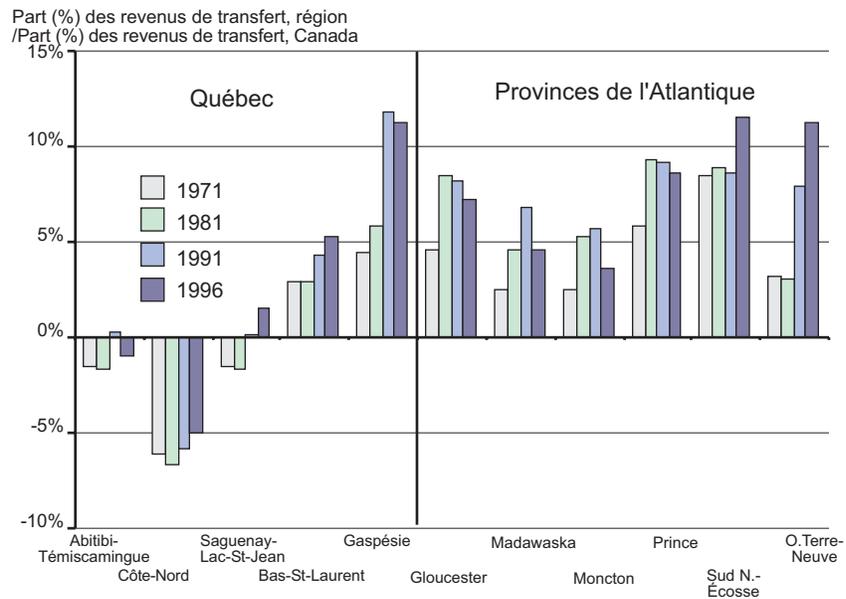


Figure 1.8 — Dépendance nette à l'égard des paiements de transfert en pourcentage du revenu total dans certaines régions du Québec et de l'Atlantique, 1971-1996

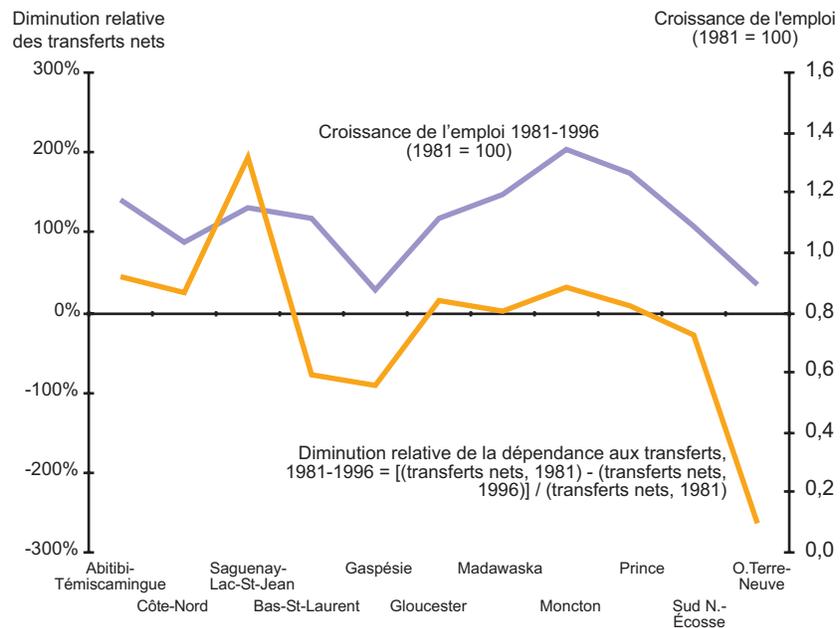


Figure 1.9 — Croissance de l'emploi et diminution de la dépendance à l'égard des paiements de transfert dans certaines régions du Québec et de l'Atlantique, 1981-1996

nadienne; c'est le cas en particulier des petites communautés rurales de moins de 10 000 habitants (la catégorie la plus pauvre). La figure 1.4 incite moins à l'optimisme. Les progrès, en termes relatifs (comparativement à la moyenne canadienne), sont généralement moins marqués pour le revenu de travail que pour le revenu total¹⁴. Cela signifie que la croissance du revenu total par habitant eu égard à la moyenne nationale s'explique partiellement par l'augmentation relative des paiements de transfert (assurance-emploi, pensions et autres prestations). La figure 1.4 minimise du reste l'impact réel des transferts sur la péréquation, car le régime d'impôt progressif du Canada et des provinces implique aussi un transfert de revenu des ménages à revenu supérieur aux ménages plus pauvres¹⁵. On peut conclure que le régime canadien de transferts fonctionne efficacement, du moins pour ce qui est des 25 années étudiées. Il a fait diminuer les inégalités de revenus. Mais la figure 1.4 montre que cette amélioration n'est pas nécessairement due à une décentralisation des emplois, sources principales du revenu gagné. Les grandes tendances de l'évolution de la population et de l'emploi observées aux figures 1.1 et 1.2 ne sont pas influencées.

Les figures 1.5 à 1.9 concernent les onze régions périphériques du Québec et de l'Atlantique. Comme on pouvait s'y attendre, toutes enregistrent une croissance démographique inférieure à la moyenne nationale (figure 1.5). Mais il existe entre elles des différences notables, signe que la dichotomie centre-périphérie n'explique pas tout : trouver les autres facteurs qui entrent en ligne de compte sera l'un des principaux défis que nous aurons à relever. L'écart entre les deux cas extrêmes attire l'attention : la région de Moncton et des comtés voisins obtient systématiquement de meilleurs résultats que toutes les autres régions, alors que la Gaspésie présente les pires performances durant les 25 années de la période. Nous citerons souvent le cas de Moncton, et l'examinerons de plus près aux chapitres 6 et 8, afin de tenter d'expliquer son succès. Le piètre bilan de la Gaspésie est probablement un premier signe des difficultés particulières auxquelles elle fait face; nous reviendrons aussi sur ce point. L'écart qui la sépare de Gloucester, situé de l'autre côté de la baie des Chaleurs, mérite d'être signalé; il pourrait signifier que la frontière entre le Québec et le Nouveau-Brunswick joue un certain rôle. C'est également une question que nous approfondirons (voir en particulier le chapitre 9). La figure 1.5 témoigne enfin des déboires de la Côte-Nord, dont la courte période d'expansion (1971-1981) a été suivie d'un déclin brutal.

La figure 1.6 confirme pour nos onze régions ce que la figure 1.3 nous a appris pour l'ensemble des régions périphériques canadiennes : leurs revenus se rapprochent de la moyenne nationale, sans l'atteindre (Canada = 100). On constate aussi que la relation entre le revenu et la croissance démographique (donc la migration) n'est pas nécessairement linéaire. Si, comme on pouvait s'y attendre, les deux régions qui ont les revenus les plus bas (la Gaspésie et l'ouest de Terre-Neuve) enregistrent également la plus faible croissance démographique, un niveau de revenu relativement bas n'a pas empêché la croissance de Gloucester (déjà signalée) et du Madawaska. Moncton n'est pas non plus la région où le revenu est le plus haut. Il est évident que d'autres facteurs sont à l'oeuvre, notamment la disponibilité des emplois. À cet égard, la Côte-Nord est un exemple éloquent. Nous verrons que cette région est très spécialisée dans des industries fortement capitalisées liées à l'exploitation des ressources naturelles (fusion de l'aluminium, usines papetières, exploitation du minerai de fer), où les salaires sont élevés. Or, nous le constaterons, dans les régions périphériques, la spécialisation dans les industries à hauts salaires peut faire obstacle à la création d'emplois. La Côte-Nord connaît tout à la fois les salaires élevés (figure 1.6) et, depuis 1981, la stagnation démographique.

La figure 1.7 va aussi dans le sens des résultats présentés pour l'ensemble des régions périphériques du Canada à la figure 1.4 : dans nos onze régions, la part des transferts dans le revenu total est en augmentation. Elle est particulièrement forte, on s'y attendait, dans les régions où les revenus sont les plus faibles : la Gaspésie et l'ouest de Terre-Neuve, auxquelles s'ajoute ici la région la plus rurale de l'échantillon, le sud de la Nouvelle-Écosse. L'impact des industries à hauts salaires, évoqué au paragraphe précédent, transparaît dans le bilan de l'Abitibi-Témiscamingue, de la Côte-Nord et du Saguenay-Lac-Saint-Jean, où la part des transferts dans le revenu total est inférieure à la moyenne canadienne ou la dépasse légèrement. Les régions périphériques ne sont donc pas forcément des importatrices nettes de paiements de transferts provenant du reste du Canada. Mais aucune des trois régions québécoises n'enregistre une forte croissance démographique, et selon les projections actuelles les trois sont sur le point d'entrer dans une phase de déclin de leur population (voir le chapitre 5). Leur situation met en évidence la complexité des interactions entre salaires, distance, création d'emplois et migration.

La figure 1.8 illustre l'évolution de l'impact *net* des transferts sur le revenu total. On peut considérer cet indicateur comme une mesure approximative (imparfaite) des transferts qu'une région envoie dans le reste du Canada ou en reçoit. La Côte-Nord donne plus qu'elle ne reçoit, grâce à ses hauts salaires, et la Gaspésie reçoit plus qu'elle ne donne : on pourrait dire que des revenus sont transférés de la première région à la seconde par l'intermédiaire d'Ottawa et de Québec. Mais c'est la tendance qui nous intéresse ici. D'après la figure, au Québec, la dépendance nette à l'égard des transferts s'est accrue au Saguenay-Lac-Saint-Jean (devenu bénéficiaire net alors qu'il apportait auparavant une contribution nette) et dans le Bas-Saint-Laurent; elle est demeurée élevée en Gaspésie. Les régions qui enregistrent les améliorations les plus importantes (voyant diminuer leur dépendance aux transferts) sont dans les provinces de l'Atlantique. Ce sont notamment le Madawaska et Moncton et à un moindre degré Gloucester. Dans les trois cas, il s'agit d'un renversement des tendances passées. La forte augmentation de la dépendance du sud de la Nouvelle-Écosse et surtout de l'ouest de Terre-Neuve entre 1991 et 1996 est vraisemblablement attribuable à l'effondrement des stocks de poisson de fond. Il sera intéressant de vérifier si les tendances et les évolutions qui sous-tendent les résultats présentés à la figure 1.8 se poursuivent après 1996. Nous tenterons de voir ce qui en est à l'aide de données plus récentes ¹⁶, en particulier aux chapitres 5 et 6.

1.5 Conclusion

Revenons, pour conclure ce premier chapitre, à l'objet central de cette étude : la dynamique de la localisation des entreprises et des emplois. Les tendances principales sont claires. De 1971 à 1996 au Canada, les emplois ont continué de se déplacer vers les régions centrales. Dans l'ensemble, la croissance de la population et de l'emploi a été plus lente dans les régions périphériques. Mais nous avons vu qu'il existe des différences importantes entre ces dernières et que l'interaction entre revenus, paiements de transfert, localisation, population et emplois peut être plus complexe qu'on ne le croit souvent. Lorsqu'on examine l'impact de la localisation, en particulier de la distance, revenus élevés et emplois ne vont pas nécessairement de pair. Les régions à hauts revenus (salaires) peuvent voir leur population diminuer (ou croître plus lentement) si les emplois

dont elles ont besoin ne s'annoncent pas. En fin de compte, semble-t-il, ce sont la localisation et la création des emplois qui gouvernent le système. C'est ce qu'illustre fort bien la figure 1.9, où la diminution relative de la dépendance aux transferts est mise en rapport avec la croissance de l'emploi. Les résultats portent sur la période 1981-1996. Il faut les interpréter avec prudence, car les prestations d'assurance-emploi représentent une part importante des transferts et varient en fonction de l'emploi. Néanmoins, la figure démontre que, pour une région, la meilleure façon de diminuer sa dépendance aux transferts est de créer de l'emploi. Mais, nous le verrons, les obstacles à la création d'emplois sont nombreux et divers dans les régions périphériques.

Dans les chapitres suivants, nous nous intéresserons aux principaux facteurs et tendances qui déterminent la localisation des emplois et à leur évolution probable. Nous tiendrons compte surtout des tendances observées au Canada, mais une bonne part des conclusions que nous tirerons (dans les chapitres 2, 3 et 4 surtout) pourrait s'appliquer à d'autres pays industrialisés. Dans la deuxième partie de l'étude, nous accorderons une attention croissante aux facteurs plus immédiatement susceptibles d'expliquer les différences entre les onze régions périphériques du Québec et de l'Atlantique. En outre, toute l'analyse sera centrée sur les emplois qualifiés de « basiques » en science économique, c'est-à-dire sur les emplois qui créent de nouveaux revenus, par opposition aux emplois induits, qui existent pour donner des services aux populations locales. L'emploi basique est, par définition, lié aux industries qui apportent de l'argent dans une région, en vendant des biens et des services dans le reste du monde. Pour créer et retenir des emplois de ce type, une région doit bénéficier face aux autres régions d'un avantage comparatif de coûts. Cette condition sera présente à notre esprit tout au long de l'étude.

NOTES

¹ Pour la définition des régions périphériques québécoises, nous avons exclu le Nord-du-Québec, non pas parce qu'il ne s'agit pas d'une région périphérique, mais parce qu'il comporte des caractéristiques très spécifiques, son caractère majoritairement autochtone en particulier. Cette région fait l'objet d'une étude spéciale de la part d'une équipe de l'INRS-UCS, qui est en train de réaliser des profils socio-économiques et socio-culturels des populations autochtones. Notons aussi qu'en

tant que région visée par cette étude, « Gaspésie » inclura les Îles-de-la-Madeleine. Le nom et le territoire des autres régions étudiées correspondent à l'orthographe et aux limites officielles, à moins de précision contraire. La liste des sigles et définitions placée au début de ce livre dissipera toute confusion.

² Le Bureau d'aménagement de l'est du Québec (BAEQ) a soumis en 1965 au gouvernement du Québec un vaste plan dont la réalisation devait s'étaler sur plusieurs années. Parmi les mesures les plus controversées figuraient la modernisation et la consolidation de l'agriculture et de la pêche et la fermeture de certains villages.

³ L'OPDQ, créé en 1969, a tenu lieu de ministère de la planification et du développement jusque dans les années 1990.

⁴ Pour ce qui est des tentatives fédérales, on ne saurait trop conseiller les travaux de Savoie (1992, 2001).

⁵ En Gaspésie, la frustration a donné naissance à l'« Action des patriotes gaspésiens ». Mais le sentiment d'aliénation existe ailleurs. Un ouvrage écrit par des universitaires du Saguenay-Lac-Saint-Jean, *Le Pays trahi* (Bouchard et al., 2001), contient des revendications similaires. Selon ses auteurs, les régions ressources du Québec, en particulier la leur, ont fait l'objet d'une discrimination systématique dans les politiques de développement. House (1999) soutient le même point de vue à propos des régions « périphériques » de Terre-Neuve et du Labrador, déplorant notamment que les politiques formulées dans des capitales lointaines (St. John's, Ottawa) ne soient pas adaptées à leurs réalités.

⁶ Développement économique Canada pour les régions du Québec (DEC) et l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) sont, avec Diversification de l'économie de l'Ouest (DEO) et FEDNOR, les agences régionales fédérales qui visent à promouvoir le développement économique sur leur territoire respectif. Plus spécifiquement, DEC a le mandat de promouvoir le développement économique des régions du Québec, en accordant une attention particulière à celles dont la croissance est lente et les emplois insuffisants, afin qu'il en résulte, à long terme, une amélioration de la prospérité et de l'emploi. L'APECA, pour sa part, vise à favoriser la création d'emplois et l'accroissement du revenu gagné dans la région de l'Atlantique. La création d'emplois étant directement liée à la croissance des entreprises, surtout des PME, l'APECA cherche à offrir aux gens l'encouragement, les conseils ainsi que l'accès aux capitaux, à l'information et à la technologie dont ils ont besoin pour lancer et agrandir leurs entreprises, source de création d'emplois.

⁷ Voir Coffey et Polèse (1988a, 1988b), Coffey et Shearmur (1996) et Polèse et Champagne (1999).

⁸ D'après les données du recensement, en 1996, Winnipeg (667 209 habitants) et Québec (671 889 habitants) étaient les plus petites métropoles de la deuxième catégorie de taille. Dans la troisième catégorie, les plus grandes régions urbaines (définies comme « périphériques » puisqu'elles sont situées à plus d'une heure de route d'une métropole de plus de 500 000 habitants) étaient Halifax et Victoria, plus de deux fois moins peuplées (333 518 et 304 287 habitants respectivement).

⁹ Les Acadiens se sont établis non seulement dans la péninsule acadienne mais aussi, initialement, en Gaspésie et aux Îles-de-la-Madeleine.

¹⁰ Il s'agit plus précisément de la RMR de Chicoutimi-Jonquière. Par souci de simplicité, et sans vouloir offenser le moins du monde les habitants de Jonquière, nous adopterons le nom de *Chicoutimi* pour la désigner. La nouvelle région urbaine résultant des récentes fusions municipales a pris le nom de Saguenay, mais l'utilisation de ce nom aurait pu entraîner ici une confusion entre la région urbaine et la région métropolitaine de recensement.

¹¹ Nous mettons des guillemets pour rappeler que selon la classification que nous adoptons (tableau 1.1), toute la région de l'Atlantique est périphérique.

¹² Signalons en particulier l'importance qu'y a revêtu l'industrie des mines de charbon (jusqu'à son effondrement récent), et le puissant soutien gouvernemental dont ont toujours bénéficié cette exploitation et l'industrie connexe de l'acier. Une agence fédérale est spécialement chargée des rapports avec l'île du Cap-Breton.

¹³ Voir Lacas, Polèse et Shearmur (2001), ainsi que Maillat et Kebir (2001) et le numéro spécial de la *Revue canadienne des sciences régionales/Canadian Journal of Regional Science* (CJRS, 2001).

¹⁴ En comparant deux indices (Canada = 1), nous nous trouvons à masquer les variations nationales. La figure 1.7 montre que la part des transferts dans le revenu total individuel a augmenté partout entre 1971 et 1996.

¹⁵ L'imposition est dite progressive parce que son taux augmente avec le revenu. Par conséquent, si nous avions utilisé le revenu disponible (après impôt) plutôt que le revenu total, les différences entre régions auraient été encore moindres. Nous n'avons pas les données sur le revenu disponible correspondant à notre classification spatiale.

¹⁶ Les figures de ce chapitre reposent sur des données censitaires. Le recensement de 1996 est le plus récent à avoir été utilisé, car les données dont nous avons besoin n'avaient pas encore été tirées de celui de 2001 au moment de la rédaction de ce rapport. Pour les années postérieures à 1996, nous avons eu recours à d'autres sources. On sait qu'il faut user de prudence en comparant des tendances observées à partir de sources différentes.

CHAPITRE 2

Bref retour sur les origines de l'urbanisation et de la concentration de l'activité économique dans l'espace

La migration des habitants des régions dites « périphériques » vers des localisations plus centrales, en particulier vers les grandes agglomérations urbaines, ne date pas d'hier. On peut la faire remonter à la révolution industrielle, qui est réputée avoir commencé en Angleterre au 17^e siècle avant de s'étendre à l'Europe de l'Ouest, à l'Amérique du Nord et à d'autres régions du monde. Cette mutation avait été enclenchée par une révolution scientifique féconde en inventions de toute sorte, génératrices de changements technologiques, de gains de productivité, de croissance des revenus et d'une progression continue du bien-être des populations. Parmi les signes de ces avancées figurent la diminution spectaculaire de la mortalité infantile et la non moins remarquable augmentation de la longévité dans l'ensemble des pays industrialisés.

Ces transformations sociales et économiques se sont accompagnées d'une concentration croissante des populations dans les régions urbaines, à telle enseigne qu'aujourd'hui plus de la moitié de la population mondiale vit dans les villes (agglomérations de plus de 20 000 habitants), comparativement à moins de 10 % en 1900. Le niveau d'urbanisation se situe même autour de 80 % dans la plupart des pays industrialisés; le Canada ne fait pas exception (figure 2.1)¹, la vague d'urbanisation et de croissance urbaine y ayant déferlé avec force dès la fin du 19^e siècle et durant tout le 20^e siècle. Notre pays se distingue cependant de l'Europe de l'Ouest (mais non des États-Unis) sur un point : l'ouverture de nouveaux territoires au peuplement et à l'exploitation des ressources naturelles, en particulier la colonisation intensive des « Prairies », il y a à peine un siècle. Au Québec, des colonies ont été fondées en Abitibi et dans le Saguenay-Lac-Saint-Jean au cours de la même période, et sur la

Côte-Nord plus récemment. Si l'on excepte ces zones (où l'expansion rurale a atteint son terme et connaît même un recul), l'évolution du Canada suit la tendance observée un peu partout à la concentration des populations et de l'activité économique à l'intérieur et aux abords des centres urbains.

Pourquoi la croissance économique et le progrès technologique mènent-ils à cette concentration ? Les manuels d'économie urbaine et régionale rendent compte de ce processus², dont les principales causes n'ont cependant rien de complexe. Nous en retiendrons trois ici : 1. l'influence des hausses de productivité sur divers aspects de la demande et sur l'emploi; 2. l'effet des économies d'échelle sur la localisation des entreprises; et 3. l'impact de l'amélioration des moyens de transport et de communication sur la taille et l'étendue des marchés.

2.1 Influence des hausses de productivité sur la demande et l'emploi

Les percées technologiques se traduisent par des augmentations de la productivité du travail qui accroissent les salaires et les revenus. Ainsi, une récolte d'arbres qui nécessitait le concours de dix ouvriers n'exige plus que deux hommes, grâce aux nouvelles technologies : machinerie perfectionnée, formation et gestion améliorées. Le travailleur, produisant davantage, gagne davantage. Cela signifie aussi que le nombre d'emplois diminue, à moins que la demande augmente, mais cet effet compensateur ne s'exerce pas forcément dans l'ensemble des secteurs économiques³. Dans tous les pays on a observé en pareil cas un déclin *relatif* prolongé de la demande de biens primaires (issus de l'agriculture, des pêches, des forêts et des mines). Il y a deux raisons à cela. Premièrement, le ménage moyen consacre à l'alimentation une *part* de son revenu qui décroît à mesure que celui-ci augmente. Au Canada, cette part est passée de quelque 30 % il y a un siècle à moins de 10 % aujourd'hui. Il en va de même dans les autres pays industrialisés. Deuxièmement, le progrès technologique réduit la quantité d'intrants primaires nécessaires à la fabrication d'un produit final donné. Les préoccupations environnementales et l'habitude du recyclage vont aussi dans le sens d'une utilisation toujours plus limitée des ressources primaires : le recyclage du papier, du carton, du plastique et des métaux ne peut que faire diminuer la demande d'intrants neufs.

Inévitablement, l'impact net de cette évolution est de réduire le nombre *relatif* d'emplois du secteur primaire comparativement à l'emploi des autres secteurs. *Relatif*, parce qu'il n'y aura pas forcément diminution du nombre absolu d'emplois liés aux activités primaires; cela dépend de la croissance globale de la population et de l'emploi au pays⁴. Toutefois, l'importance relative (le pourcentage) de l'emploi du secteur primaire dans l'ensemble de l'emploi va nécessairement diminuer. L'évolution du Canada à cet égard est conforme aux tendances historiques (figure 2.2). L'emploi des activités primaires ne se déplace pas, étant lié par la nature des choses à certains lieux : installations portuaires, forêts, terres agricoles, gisements miniers, etc. Tant qu'elles sont rentables, ces activités constituent l'assise économique de nombreuses localisations non métropolitaines, même dans les cas où elles subissent un déclin relatif. D'où la question : pourquoi, au fil du temps, les *autres* secteurs de l'économie (fabrication et services) ont-ils le plus souvent trouvé avantageux de s'installer dans les grands centres urbains ou à leurs abords ?

2.2 Économies d'échelle, économies d'agglomération et localisation des entreprises

Le secteur manufacturier et de nombreux services sont sensibles à ce que les économistes appellent les économies d'échelle. Techniquement, on dit que les coûts de production unitaires diminuent à mesure que la quantité produite (l'échelle) augmente, du moins jusqu'à un certain point. En termes plus simples, on peut affirmer qu'il en coûtera d'autant moins cher à une entreprise de produire qu'elle fabriquera (ou vendra) plus de produits, à l'intérieur de limites qui sont déterminées, en général, par la technologie disponible. Pourquoi en est-il ainsi ? Parce que la plupart du temps la production implique des coûts fixes : terrains et bâtiments, machinerie, équipement, main-d'œuvre (difficile à mettre à pied). L'entreprise doit assumer ces coûts nonobstant le cours de la production. Si la production et les ventes vont bon train, les coûts fixes sont répartis sur un plus grand nombre d'unités (biens ou services), d'où un abaissement des coûts unitaires. Les économies d'échelle sont donc particulièrement importantes pour les activités qui entraînent des coûts fixes élevés, en particulier pour les activités manufacturières comportant l'immobilisation de capitaux considérables dans les installations et dans la formation de la main-d'œuvre.

Mais pourquoi les économies d'échelle influencent-elles la localisation des activités ? Tout simplement parce que les entreprises implantent des usines là où elles comptent atteindre rapidement le niveau de ventes le plus élevé, donc là où elles ont directement accès aux plus grands marchés. Plus vite elles font grimper les ventes, plus vite elles allègent leurs coûts de production et plus elles peuvent prétendre à une part de marché substantielle. En somme, les firmes sensibles aux économies d'échelle cherchent à s'établir dans les villes, au cœur de vastes marchés. Elles peuvent ainsi jouir de coûts avantageux par rapport aux entreprises situées en périphérie, loin des marchés importants, à moins que d'autres facteurs viennent contrebalancer cet atout. D'emblée, les localisations périphériques sont donc désavantagées du fait qu'elles représentent un coût pour la plupart des activités manufacturières et pour les services sensibles à la proximité du marché. Le même raisonnement s'applique à bon nombre de services publics nécessitant de lourds investissements en équipements et en infrastructures : hôpitaux, laboratoires, centres de recherche, institutions d'enseignement supérieur.

Ce raisonnement n'est pas purement théorique : au cours de nos rencontres avec des entrepreneurs des régions périphériques du Québec et des provinces de l'Atlantique, nous avons sans cesse été confrontés à la réalité des quantités (échelles) insuffisantes. La petite taille des marchés locaux nous a souvent été présentée comme un obstacle important à l'atteinte d'un niveau d'activité suffisant pour assurer la compétitivité d'une entreprise au niveau international. « Nous ne sommes tout simplement pas assez gros pour affronter la concurrence » [des firmes de Montréal et de Toronto], nous a-t-on déclaré plus d'une fois. Cela explique aussi que la réussite de certains entrepreneurs locaux se situe dans des créneaux très particuliers, où la quantité est moins déterminante. Mais ces marchés ne sont habituellement pas, par définition, générateurs de beaucoup d'emplois.

L'impact des économies d'échelle s'exerce également, de façon plus complexe, sur un autre plan. On peut appliquer la notion d'« échelle » à la totalité d'une industrie ou d'un groupement d'industries. Dans ce cas les économies d'échelle, souvent appelées économies d'agglomération, sont dites *externes* parce que les « économies » (ou hausses de productivité) obtenues ne résultent pas de la taille ou de la technologie des firmes elles-mêmes, mais de leur regroupement et de celui des personnes. Mais pourquoi le rapprochement géographique des entreprises accroît-il la productivité ?

Les raisons, nombreuses et diverses, ont inspiré une abondante littérature sur le thème des économies d'agglomération⁵. Celles-ci ne sont pas faciles à mesurer. Nous limiterons notre explication à quelques exemples simples. En premier lieu, à l'instar de ce que nous avons vu en définissant les économies d'échelle, le regroupement des entreprises permet de répartir les dépenses d'immobilisation et d'infrastructure (routes, ports, usines d'épuration, centrales électriques etc.) sur un plus grand nombre d'utilisateurs et de réduire ainsi les coûts unitaires. Ensuite, beaucoup d'infrastructures (tels les aéroports) sont elles-mêmes sensibles aux économies d'échelle : cela renforce l'effet d'échelle initial⁶.

Le regroupement dans l'espace permet en outre aux entreprises de partager un bassin de main-d'œuvre et, en répartissant les coûts des dispositifs de formation et d'apprentissage entre de nombreux utilisateurs, de diminuer leurs frais de recrutement et de formation. La probabilité de trouver une main-d'œuvre qualifiée dans une multiplicité de domaines est beaucoup plus forte dans une ville peuplée que dans une petite localité. De leur côté, les entreprises qui ont besoin d'une main-d'œuvre déjà formée préfèrent s'installer dans les centres urbains importants. Aussi le mouvement fait-il souvent boule de neige, dans la mesure où la main-d'œuvre qualifiée se concentre dans les grandes villes⁷. L'accès à une main-d'œuvre flexible et diversifiée peut aussi se traduire en économies substantielles. Certaines entreprises ont besoin de pouvoir trouver rapidement toutes sortes de spécialistes (professionnels, consultants, techniciens, artistes etc.) pour des mandats de courte durée, en particulier dans des secteurs pointus où la production est en constante évolution, telles l'industrie du cinéma, l'édition et la publicité. Ces secteurs sont généralement attirés par les plus grands centres urbains.

Les aspects impalpables des économies d'agglomération peuvent toutefois, en fin de compte, se révéler les plus importants. Les villes permettent aux gens de se côtoyer, de se rencontrer, d'échanger des idées, de manière formelle ou informelle. Pour toutes sortes de raisons, les esprits inventifs et créateurs ont tendu à se rassembler dans les villes tout au long de l'histoire, que ce soit à Venise durant la Renaissance, à Vienne au début du 20^e siècle ou à New York de nos jours⁸. Ce fait résiste à toute explication simple : on peut seulement le constater. En ce qui concerne la justification économique des choix de localisation, il signifie que les entreprises et les institutions fortement tributaires d'un milieu où circulent la création, le savoir et l'information vont être attirées par les plus grandes villes.

C'est le lieu où elles seront le plus concurrentielles. De nouveau, on a affaire à un processus qui devient souvent inéluctable, du fait de la migration des jeunes et des gens instruits vers les grandes villes. On ne doit pas en conclure que les activités où le savoir et l'information jouent un rôle clef ne peuvent pas s'épanouir dans les petites villes ou les régions périphériques, mais que celles-ci se trouvent à cet égard *relativement* désavantagées *comparativement* aux régions urbaines de plus grande importance. Étant donné ce désavantage comparatif, il ne faut pas s'étonner qu'à diverses époques les secteurs technologiquement les plus avancés aient habituellement surgi à l'intérieur ou à proximité des grands centres urbains. Nous verrons au chapitre suivant ce qui en est pour les activités de haute technologie au Canada depuis 1971.

2.3 Impact de l'amélioration des moyens de transport et de communication sur les marchés

L'amélioration des moyens de transport et de communication est comparable à la levée des barrières tarifaires et autres obstacles au commerce international. En diminuant les coûts de la circulation des biens, des personnes et de l'information, elle a réduit ceux du commerce et des échanges, intensifiant ainsi la concurrence, et par voie de conséquence le commerce, la spécialisation, l'extension des marchés et la concentration de la production dans les localisations les plus rentables. Les grandes vagues d'urbanisation et de concentration urbaine du passé ont été accompagnées d'un long cortège d'inventions qui ont permis la chute constante des coûts de transport et de communication : le bateau et la locomotive à vapeur, la télégraphie, le moteur à combustion (ainsi que l'automobile et l'avion), le pavage des routes, les autoroutes, la réfrigération, le radar, le téléphone, la radio, la télévision et ainsi de suite jusqu'à nos jours.

Pourquoi l'impact cumulé de ces inventions a-t-il été, par le passé, d'accentuer la concentration de l'activité économique dans les grands centres urbains ? La chose s'explique facilement. Comme nous l'avons vu, la diminution des coûts de transport encourage la concurrence. Si deux entreprises établies dans des villes différentes se voient ainsi ouvrir l'accès à la clientèle l'une de l'autre, c'est la plus productive qui accroîtra sa part de marché, allant peut-être jusqu'à éliminer sa rivale. L'amélioration des liaisons réduit les coûts *dans les deux sens*. Entre Montréal et une région éloignée,

prenons l'Est du Québec, elle facilitera l'accès des entreprises de la seconde au marché montréalais, mais également celui des firmes localisées à Montréal au marché de l'Est du Québec. La région qui y gagnera des emplois sera celle qui compte le plus grand nombre de producteurs jouissant au départ d'un coût plus avantageux pour les biens et services à échanger. Comme nous l'avons vu dans la section 2.2, les producteurs des grandes villes sont souvent favorisés à cet égard, grâce aux économies d'échelle et aux économies d'agglomération. Si tel est le cas pour la majorité des biens et des services marchands, l'impact net de l'amélioration des transports sera d'accélérer le déplacement de l'activité économique vers les grands centres urbains.

On peut illustrer ce qui précède par un exemple fictif, mais historiquement vraisemblable. Reportons-nous à l'époque où n'existaient ni autoroutes, ni réfrigérateurs ni techniques modernes de mise en marché. Imaginons des zones propices à la production laitière, dans le Lac-Saint-Jean ou le Bas-Saint-Laurent, deux régions périphériques du Québec. On y trouve de petites laiteries industrielles produisant beurre, fromage, yogourt et autres produits laitiers pour la consommation locale. Revenons vers aujourd'hui, en sautant quelques décennies : les routes pavées et les camions réfrigérés font maintenant partie du décor. Qu'arrive-t-il ? Les laiteries locales ont désormais accès au marché montréalais, mais du même coup les grandes laiteries industrielles de la région montréalaise investissent les marchés locaux. L'issue est prévisible : les grandes laiteries montréalaises, qui bénéficient dès le départ d'économies d'échelle, vont couper l'herbe sous le pied aux laiteries du Lac-Saint-Jean et du Bas-Saint-Laurent, et dans bien des cas les contraindre à abandonner les affaires. Les coûts de transport, à l'instar des barrières tarifaires, assuraient une protection dont la disparition a fait des perdants : les producteurs ayant des coûts trop élevés. L'histoire des régions périphériques du Québec et des provinces de l'Atlantique est pleine de fermetures de boulangeries, d'abattoirs et de laiteries ayant un jour desservi leur marché local. L'ouest de Terre-Neuve a perdu sa dernière cimenterie, les terres infertiles de l'Abitibi et du Bas-Saint-Laurent jadis défrichées par les colons sont en jachère.

2.4 Apparition de la hiérarchie urbaine et des villes de taille petite et moyenne

Il ne s'agit pas de dire que toute la population et la totalité de l'emploi finiront par se concentrer dans une ou deux mégalo-poles. L'histoire nous apprend qu'il en va autrement. La population demeurera distribuée entre des villes et des communautés rurales de taille variable. Cette répartition ne se transforme que très lentement, même si le poids démographique des petites villes et des régions rurales continue de diminuer, comme on le constate à la figure 2.3 pour le Canada. Pourquoi les choses se passeront-elles ainsi ? D'abord, les activités primaires ne disparaîtront pas, malgré leur déclin relatif. Il y aura encore de l'agriculture, des pêches, des mines et des forêts. Les infrastructures — de transport et autres — exigent entretien et réparation. Les populations rurales ont besoin de centres de services : le commerce de détail, divers services professionnels, l'emploi du secteur public (santé et éducation surtout) continueront de s'y installer. C'est ainsi que se construit une hiérarchie de centres de services tributaire de la géographie locale et de la taille et de la densité des populations. En géographie économique on appelle *places centrales* les centres les plus importants, desservant un grand bassin de population. Plus le bassin est étendu, plus l'éventail des services disponibles est diversifié et de calibre élevé⁹.

Des villes vont également se développer loin des marchés les plus importants si le coût du transport des matières premières utilisées comme intrants est assez élevé pour justifier l'implantation d'usines de transformation (en produits intermédiaires habituellement) à proximité de la ressource. La plupart des entreprises manufacturières des régions périphériques du Québec et des provinces de l'Atlantique appartiennent à cette catégorie, comme nous le verrons au chapitre 4. Il est plus coûteux de transporter des arbres que du papier, des planches et d'autres produits du bois; du poisson ou des fruits de mer frais que conditionnés (séchés, en conserve, congelés), des lingots que du minerai. L'aluminium fait exception ici : le coût de transport élevé de la source d'énergie nécessaire à la fusion du minerai (l'électricité) justifie la tendance de cette industrie à se localiser à proximité de sources d'électricité abondantes et peu coûteuses, notamment au Saguenay-Lac-Saint-Jean et sur la Côte-Nord au Québec. Pour tous ces secteurs, le progrès technologique, dans le domaine des transports comme ailleurs, influence les avantages comparatifs de diverses localisations.

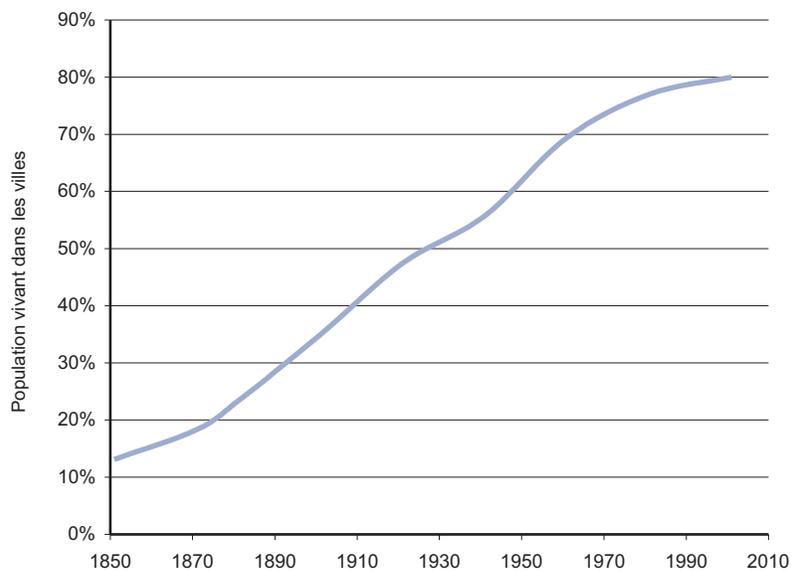


Figure 2.1 — Évolution de l'urbanisation au Canada, 1851-2001

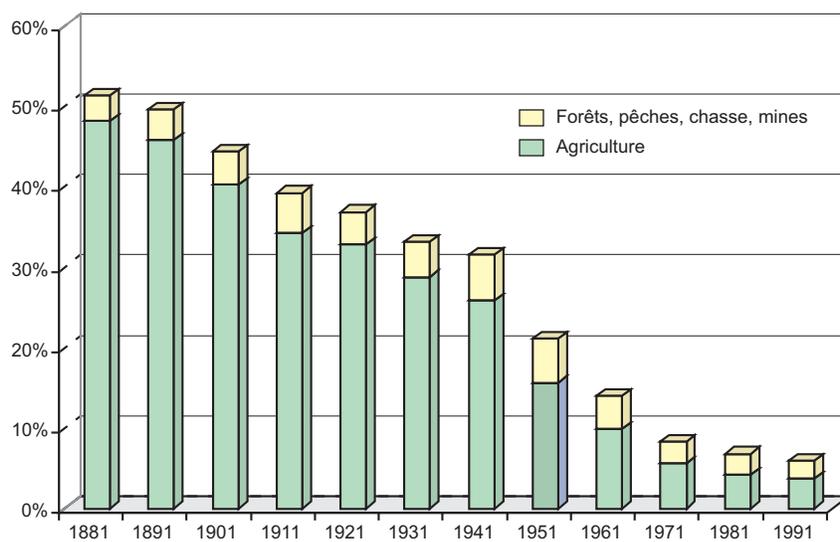


Figure 2.2 — Évolution à long terme de la part (%) de l'emploi primaire dans l'emploi total, Canada, 1881-1991

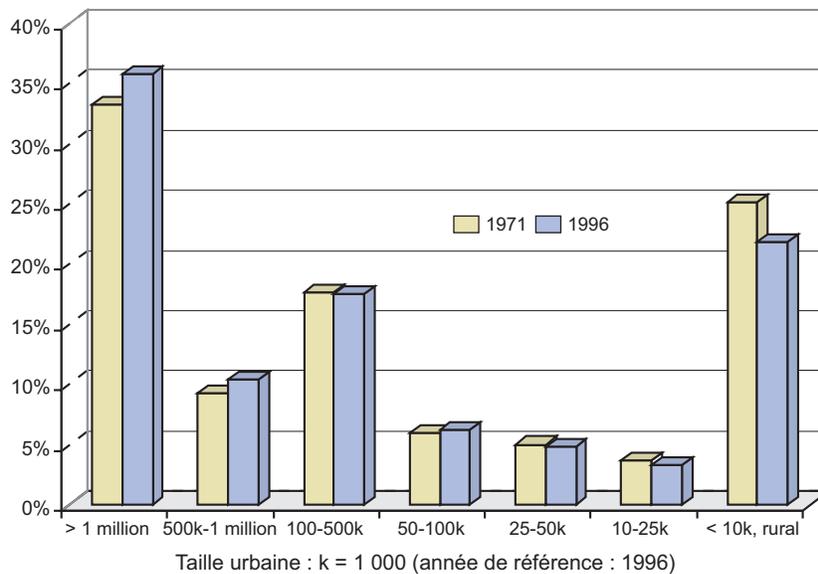


Figure 2.3 — Répartition de la population entre les villes selon la taille (7 catégories), Canada, 1971 et 1996

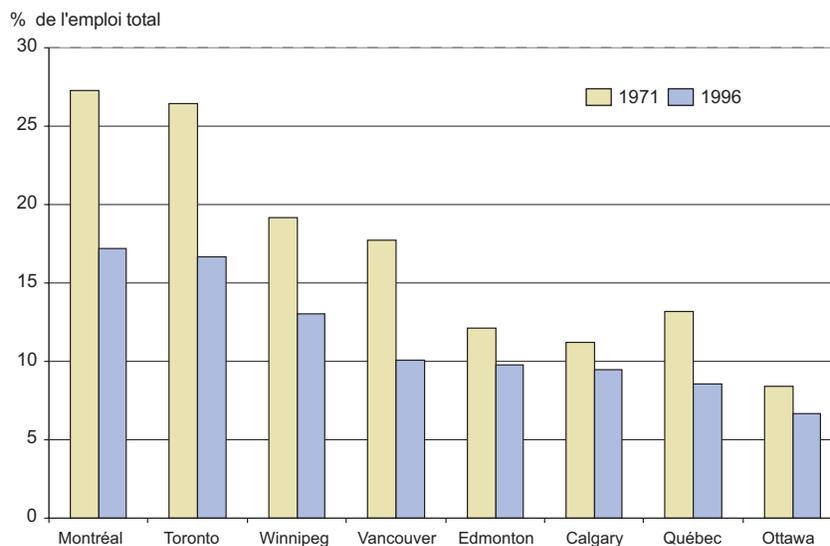
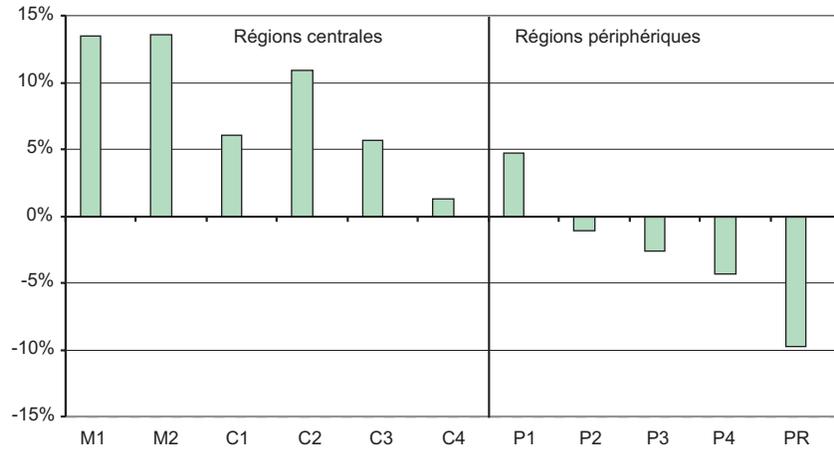


Figure 2.4 — Part de l'emploi manufacturier (%) dans l'emploi total dans les 8 plus grandes régions métropolitaines du Canada, 1971 et 1996



M = régions métropolitaines, C = régions centrales, P = régions périphériques

Figure 2.5 — Croissance démographique 1980-1996 (%) selon la taille urbaine et la localisation, Norvège

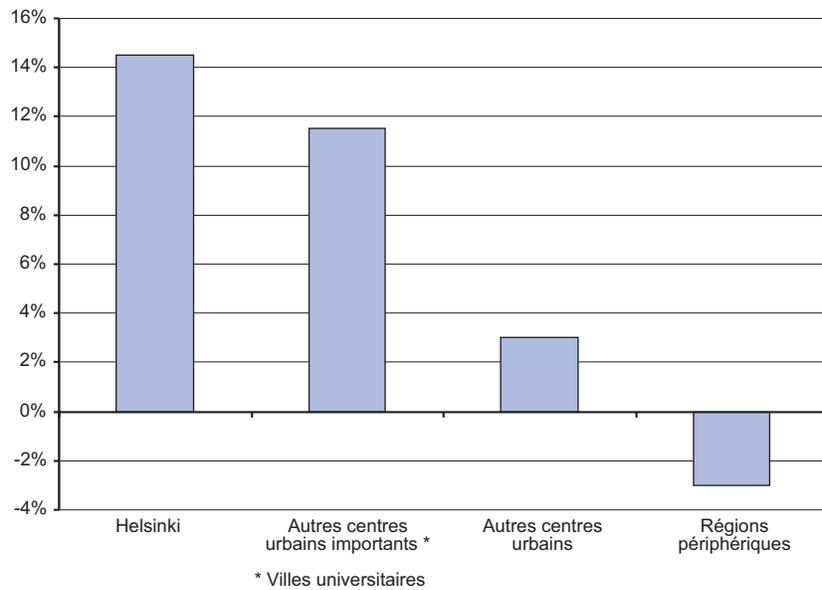


Figure 2.6 — Croissance démographique 1988-1998 (%) selon la taille urbaine et la localisation, Finlande

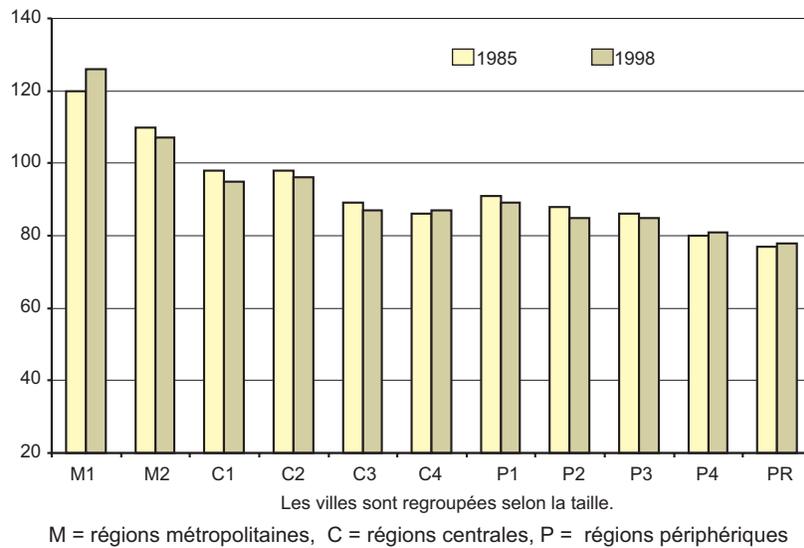


Figure 2.7 — Niveau de revenu par contribuable selon la taille urbaine et la localisation, Norvège, 1985 et 1998 (indices; moyenne nationale = 100)

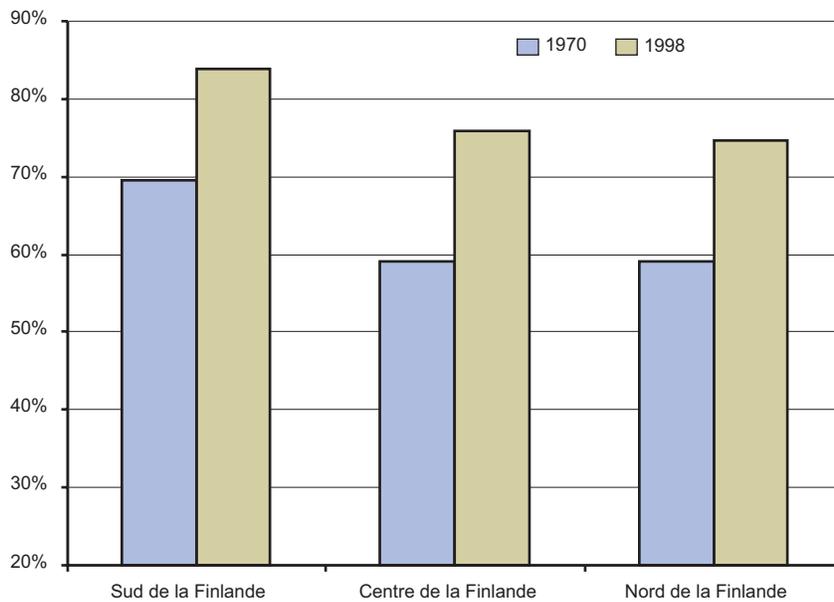


Figure 2.8 — Revenu disponible par habitant dans le sud, le centre et le nord de la Finlande, 1970 et 1998 (indices; Helsinki = 100)

Le développement de villes de taille moyenne ou petite s'explique par les coûts qu'entraîne la grande taille; de plus, toutes les activités économiques ne sont pas également sensibles aux économies d'échelle et d'agglomération¹⁰. Les grandes villes sont synonymes de salaires et de valeurs foncières plus élevés, de coûts de congestion et autres inconvénients. Les activités qui dépendent des économies d'échelle et d'agglomération sont prêtes à assumer ces coûts, dont elles sont d'ailleurs la cause. Mais d'autres activités recherchent des localisations où les valeurs foncières et les salaires sont plus faibles. C'est habituellement le cas des industries qui fabriquent des produits à valeur ajoutée moyenne : équipement de transport et véhicules, électronique, matières plastiques etc. Ces secteurs sont sensibles à la valeur des terrains parce qu'ils ont besoin de beaucoup d'espace mais n'emploient pas forcément une main-d'œuvre hautement qualifiée ou diversifiée. C'est pourquoi ils préfèrent souvent s'installer dans des villes petites ou moyennes. Les activités à faible valeur ajoutée sensibles aux coûts de la main-d'œuvre, comme le textile et le vêtement, vont préférer les petites villes où les salaires sont très faibles. En somme, à mesure que les grands centres urbains se spécialisent dans les services avancés et autres activités à forte teneur en information, la fabrication est refoulée vers des localisations moins coûteuses. C'est là une tendance universelle, également manifeste dans l'évolution de la composition de l'emploi des principales régions métropolitaines du Canada (figure 2.4).

2.5 Le Canada et les pays scandinaves : des tendances similaires

Les figures 2.5 à 2.8 montrent que les grandes tendances qui se manifestent en Norvège et en Finlande ne sont pas différentes de celles que l'on observe au Canada¹¹. Dans ces deux pays, la croissance démographique a été plus forte dans les grandes villes et dans les localisations centrales adjacentes que dans les régions périphériques, à cause de la migration continue vers les grands centres urbains. Comme au Canada, les revenus sont en général moins élevés dans les régions éloignées, bien que les écarts aient tendu, comme au Canada (de nouveau), à diminuer avec le temps. Les trois pays ont une tradition de paiements de transfert, d'impôt progressif et de péréquation qui a tendu à réduire les écarts entre individus et

entre régions, sans les supprimer. Or, dans tous ces pays, la tendance à long terme à l'égalisation des revenus entre les régions paraît s'être arrêtée et même inversée depuis quelques années¹². Cela signifie que les transformations économiques récentes n'ont pas nécessairement favorisé les régions périphériques : nous reviendrons sur ce point dans les prochains chapitres.

L'observation de ces chiffres donne à penser que lorsqu'une population s'est assuré un certain niveau de bien-être, la relation entre les écarts de revenu et la migration interne n'est pas toujours aussi linéaire qu'on pourrait s'y attendre. À l'intérieur de chacun de ces espaces nationaux, les écarts de revenus entre régions, quelle que soit la manière dont on les définit, sont aujourd'hui assez modestes, du moins en regard des normes internationales, et ne sont certainement pas comparables aux différences de revenus entre pays. Or, les tendances générales de la répartition spatiale de la population ne semblent pas avoir changé. On pourrait en déduire que, dans des sociétés comme le Canada et les pays scandinaves, la migration, surtout chez les jeunes, est motivée avant tout par les possibilités de carrière à long terme. En d'autres termes, dans les régions où les offres d'emploi sont rares, les paiements de transfert et autres dispositifs de soutien du revenu n'empêchent pas nécessairement la migration, même s'il est certain qu'ils l'atténuent. En fin de compte, les mouvements de la population et de l'emploi vont de pair.

2.6 Conclusion : l'impact limité des politiques gouvernementales sur les tendances lourdes

Une conclusion s'impose à la suite de ce survol. Les politiques des gouvernements n'ont, selon toute apparence, qu'un impact limité sur les grandes tendances à long terme. Aucun pays n'a réussi à éviter l'urbanisation une fois enclenché le processus d'industrialisation. Même les régimes dont le type d'économie et l'histoire diffèrent de ceux du Canada ne se sont pas écartés du modèle général de concentration spatiale du développement, comme le montre l'histoire récente de la Chine populaire et de l'ex-Union soviétique. Les forces qui gouvernent la concentration spatiale de l'activité économique sont très puissantes et leur influence est largement indépendante des politiques des gouvernements et des contextes idéologiques nationaux.

La comparaison entre le Canada et les pays scandinaves donne à penser que les tendances fondamentales de la répartition spatiale de la population et de l'emploi sont probablement moins influencées qu'on ne pourrait le croire par les mesures de redistribution du revenu. Certes, les programmes de soutien du revenu ont réduit l'intensité des mouvements migratoires, mais ils ne les ont pas inversés. Il y a eu un déplacement net des populations des régions périphériques vers les régions centrales : ce modèle de base demeure une réalité. Il apparaît également qu'à eux seuls les transferts de revenus (assurance-emploi, sécurité sociale, prestations d'aide sociale etc.), si généreux soient-ils, ne suffisent pas nécessairement à freiner l'émigration des jeunes vers les régions qui leur offrent de meilleures possibilités d'emploi et de carrière. La plupart des gens, semble-t-il, souhaitent *gagner* leur vie et choisir eux-mêmes leur carrière¹³. Cela nous renvoie à la question de fond : la localisation des emplois, et par conséquent la localisation et la croissance des entreprises.

Les changements à long terme dans la localisation des emplois sont largement conditionnés par le progrès technologique. L'ascension de Montréal à la fin du 19^e siècle illustre bien cette réalité. Plus petite que Québec jusqu'au milieu de ce siècle, la région urbaine de Montréal est aujourd'hui environ six fois plus peuplée, non à cause d'efforts concertés de la part des gouvernements, mais par suite de l'invention du bateau à vapeur, qui a permis de remonter plus facilement le Saint-Laurent. Il ne s'agit pas de nier l'impact des interventions publiques, mais de constater qu'elles n'ont que rarement le pouvoir de modifier en profondeur les avantages *comparatifs* que les régions tirent de leur localisation. La loi ne dispose pas de la géographie et de la distance. Une fois établie (et c'est habituellement chose faite dès les premiers stades de l'industrialisation), la géographie économique d'un pays devient très difficile à changer.

Cette étude sera centrée sur l'évolution des avantages *comparatifs* permettant aux régions périphériques d'exercer plus d'attrait que les régions centrales sur les entreprises, en particulier les entreprises qui apportent des revenus aux régions et créent de l'emploi. Nous avons vu que depuis le début de la révolution industrielle, l'impact net des changements économiques a été de déplacer les emplois des régions éloignées vers les grands centres urbains et les localités qui les environnent. Se peut-il que cette tendance se poursuive sans faiblir ? L'avènement de l'économie du savoir et des nouvelles technologies de l'information annonce-t-il une rupture

avec le passé ? Telles sont les questions auxquelles nous allons maintenant nous intéresser.

NOTES

¹ Source : *The Canadian Encyclopaedia: World Edition/L'Encyclopédie canadienne. Édition bilingue*, Toronto, McClelland & Stewart, 2000 (CD-ROM), et indicateurs de développement de la Banque mondiale, 2001.

² Parmi les ouvrages les plus connus, citons Mills et Hamilton (1994) et O'Sullivan (2000), en anglais, et Polèse (1994), en français.

³ La relation entre emploi et productivité sera examinée de plus près au chapitre 5.

⁴ L'emploi du secteur primaire a continué de croître jusqu'à la fin des années 1980. La tendance s'est ensuite inversée. Voir les figures 5.2 et 6.1.

⁵ Voir les chapitres 2 et 3 respectivement, dans O'Sullivan (2000) et Polèse (1994).

⁶ Nous reviendrons plus en détail au chapitre 6 sur l'importance des économies d'échelle dans le domaine des transports.

⁷ On trouvera au chapitre 3 (tableau 3.1), des données sur la répartition spatiale de la main-d'œuvre en fonction de la profession et du niveau d'instruction.

⁸ Bairoch (1985) et Hall (1998, 2000) ont écrit d'excellents ouvrages sur le rôle des villes.

⁹ Pour une explication de la théorie des places centrales, voir les chapitres 5 et 9 respectivement, dans O'Sullivan (2000) et Polèse (1994).

¹⁰ On trouvera plus d'explications à ce sujet dans Henderson (1997).

¹¹ Sources : Isaksen (2001) et Kangasharju (2001). Les modes de collecte et de classification des données propres aux différents pays interdisent les comparaisons rigoureuses. Nous nous limitons ici à la Finlande et à la Norvège parce que leurs données sont celles qui se prêtent le mieux à cet exercice. Mais les données concernant la Suède et l'Écosse sont tout à fait conformes à ces tendances. On trouvera d'autres résultats dans Lacas, Polèse et Shearmur (2001).

¹² Une tendance générale à l'accentuation des écarts de revenu paraît se manifester dans tous les pays industrialisés; mais il n'y a pas unanimité dans la littérature en ce qui concerne ses conséquences pour les régions (voir Lacas, Polèse et Shearmur, 2001).

¹³ On trouvera dans Dupuy et al. (2000) une analyse détaillée des tendances de la migration au Canada, notamment en ce qui concerne les jeunes.

CHAPITRE 3

Impact de l'économie du savoir et des nouvelles technologies d'information et de communication

Les économies modernes sont en transformation constante. Pour caractériser aujourd'hui la « nouvelle » économie, on emploie des termes comme économie de l'information, économie de services, économie du savoir, qui renvoient tous à la même réalité : le passage d'une économie où la plupart des gens travaillent à la production de biens et services relativement standardisés à une économie axée sur la production de biens et services plus complexes. La croissance la plus importante a eu lieu dans les services où prédomine l'information (figure 3.1) : services d'informatique, services aux entreprises, conseil en génie, services scientifiques et techniques, services financiers et professionnels de toute sorte ¹. Les services où le savoir joue un grand rôle ont connu la progression la plus fulgurante, mais, depuis quelques années, les activités liées à l'industrie du divertissement se sont également beaucoup développées : production et distribution de films, radio- et télédiffusion, production de spectacles, de pièces de théâtre et d'événements musicaux.

Une partie de cette restructuration résulte du progrès technologique, en particulier de l'apparition des nouvelles technologies de l'information (NTI), qui facilitent la transmission, le traitement et le stockage de l'information : fibre optique, transmission sur large bande, ordinateur personnel, Internet, courrier électronique, pour ne citer que les plus connues. Ces technologies continuent d'évoluer et de nouvelles innovations sont vouées à apparaître. Leurs effets commencent à peine à se faire sentir, mais sont déjà bien perceptibles. Comment cette évolution technologique (cette révolution, au dire de certains) va-t-elle influencer l'équilibre entre les régions dites périphériques et les régions centrales du Canada ? Faut-il prévoir une

rupture avec les tendances qui, par le passé, ont mené à la concentration de la population et de l'emploi à l'intérieur et dans le voisinage des grands centres urbains ? Pour répondre à ces questions, tournons-nous d'abord vers l'économie du savoir.

3.1 L'impact spatial de l'économie du savoir

« Économie du savoir » est un terme commode désignant habituellement les activités dans lesquelles le « savoir », au sens large, est devenu un intrant de première importance. Nous l'emploierons dans ce sens. Il ne s'agit pas de dire que l'investissement en capital physique ne compte plus, mais, tout simplement, de constater que l'équilibre a basculé du côté du capital humain. La compétitivité d'un nombre croissant d'industries dépend au premier chef de la qualité de la main-d'œuvre, c'est-à-dire de l'information, de l'expérience et du savoir-faire des travailleurs. Il faut donc investir dans l'éducation et la formation. Au Canada, la proportion de diplômés d'université dans la population de 15 ans et plus est montée en flèche entre 1971 et 1996, passant de 4,7 % à 13,3 %.

Les conséquences de cette évolution pour la compétitivité des régions sont prévisibles. Les régions les plus capables d'attirer la main-d'œuvre nécessaire à l'économie du savoir, c'est-à-dire les travailleurs dotés d'un haut niveau d'instruction et de compétence, seront les plus avantagées. Le lieu où ces travailleurs décident de vivre et de se regrouper est devenu la variable décisive. Le principal défi des régions qui souhaitent attirer les industries du savoir consiste donc à entretenir et à conserver un tel bassin d'expertise.

Localisation des diplômés d'université et des travailleurs instruits

Depuis toujours, les populations instruites et intéressées aux arts se rassemblent dans les villes. En est-il encore ainsi ? La figure 3.2 représente le poids des diplômés d'université dans la population de 15 ans et plus selon la taille urbaine et le type de région au Canada, en 1971 et en 1996. Les données apparaissent au tableau 3.1. Partout, le pourcentage de diplômés d'université a connu une augmentation spectaculaire, passant de 6,5 % à 18 % dans les plus grands centres urbains, et de 5,1 % à 14,2 % dans les régions urbaines périphériques les plus peuplées (100 000-500 000 habitants).

Les positions relatives sont remarquablement stables dans le temps. Certes, le niveau d'instruction a augmenté dans toutes les régions, mais l'écart qui sépare les plus grandes zones urbaines des plus petites n'a guère changé en 25 ans. En 1971, la proportion de diplômés d'université se situait à 3,2 % dans les villes périphériques de 25 000 à 50 000 habitants, et à environ le double dans les villes les plus importantes. À la fin de la période, elle s'élève à 8,5 % dans le premier groupe mais n'y dépasse toujours pas la moitié du niveau atteint par le second (l'écart s'est même légèrement creusé). Pour utiliser une métaphore sportive, tous les coureurs avancent dans la même direction, mais restent dans le même ordre, le premier à la tête, le dernier à la queue du peloton.

Cette stabilité est vraiment remarquable si l'on tient compte de l'ampleur des investissements consentis par les provinces au cours

Tableau 3.1 — Pourcentage de diplômés d'université dans la population de 15 ans et plus et de main-d'œuvre scientifique ou professionnelle selon le type de région et la taille urbaine, 1971 et 1996

Taille urbaine (population) ^a	Diplômés d'université /Popul. 15 ans + (%)		Scientif. et profess. /Main-d'œuvre (%)	
	1971	1996	1971	1996
<i>Régions centrales</i>				
Régions urbaines > 1 million	6,5	18,0	5,4	9,2
500 000-1 million	6,6	16,0	5,5	9,4
100 000-500 000	4,6	12,4	4,1	6,9
50 000-100 000	4,1	9,9	4,2	6,6
25 000-50 000	3,4	7,8	3,9	5,7
10 000-50 000	3,1	8,0	2,9	5,1
Zones rurales	2,1	6,9	2,4	4,8
<i>Régions périphériques</i>				
100 000-500 000	5,1	14,2	4,4	7,9
50 000-100 000	4,1	10,9	4,3	7,3
25 000-50 000	3,2	8,5	3,3	6,6
10 000-50 000	3,3	8,5	3,5	6,8
Zones rurales	2,1	6,3	2,7	5,1

a. Villes : régions métropolitaines de recensement et agglomérations de recensement définies par Statistique Canada. Tous les découpages ont été normalisés et sont constants. Régions périphériques : situées à plus de 100-150 km de distance (rayon) d'une ville de plus de 500 000 habitants.

de cette période pour développer l'enseignement universitaire, collégial et technique dans les régions. Le Québec, par exemple, a fondé en 1969 un réseau universitaire public doté de constituantes dans plusieurs villes de taille petite et moyenne, hors de Québec et de Montréal. Au Nouveau-Brunswick, la nouvelle Université de Moncton a établi des campus à Edmunston et à Shippagan. La persistance de l'écart entre les régions à ce chapitre relève donc de facteurs plus profonds, au premier rang desquels figurent les comportements de localisation des industries consommatrices de savoir (voir plus loin) et la migration des diplômés d'université : la forte proportion de ces derniers dans les grandes villes résulte forcément, au moins en partie, de leur mouvement vers les centres. La direction des flux semble être demeurée très stable au fil du temps.

La figure 3.2 montre aussi que le facteur décisif n'est pas tant la différence entre centre et périphérie que la taille urbaine. Les diplômés d'université s'établissent généralement dans les grandes villes, qu'elles soient au centre ou en périphérie. Une localisation « périphérique » ne constitue pas nécessairement un handicap. *La variable importante est la présence d'une ville, de préférence universitaire.* De fait, à taille égale, les villes de la périphérie font, dans l'ensemble, meilleure figure que les villes du centre. Les villes périphériques de la catégorie 100 000-500 000 habitants, où l'on trouve des villes universitaires comme Halifax, Saskatoon, St. John's et Victoria, sont souvent d'importants centres régionaux de services (des places centrales), tandis que les villes centrales de même taille sont généralement manufacturières (voir le chapitre 4). Les centres régionaux desservant un bassin étendu parviennent souvent mieux à attirer et à retenir une population instruite. Les réussites les plus connues, tant au Canada qu'en Scandinavie, concernent habituellement des villes de cette catégorie (voir le chapitre 8).

Les raisons pour lesquelles les gens instruits se retrouvent dans les grandes villes n'ont sans doute pas changé avec le temps. Certaines sont évidentes (meilleures chances de travailler et de faire carrière par exemple), les autres se laissent deviner. Les gens instruits apprécient la compagnie de leurs semblables, et les attirent. Le cercle s'élargit de lui-même, contribuant aux économies d'agglomération décrites au chapitre 2. Rien ne permet de croire que l'effet centralisateur de ces dernières s'exerce moins fortement dans la nouvelle économie du savoir. L'importance accrue de l'instruction supérieure ne peut que faire augmenter l'attrait des villes dotées de grandes universités. D'autres changements sociaux vont probable-

ment dans le même sens. Comme les femmes travaillent de plus en plus hors du foyer, les jeunes couples (en mobilité ascendante) recherchent des marchés du travail diversifiés où chacun peut réaliser ses aspirations professionnelles ².

Ces considérations n'ont rien d'abstrait. La figure 3.2 reflète une réalité douloureuse pour nombre de communautés périphériques petites et moyennes. Les problèmes liés à l'émigration des jeunes et à la difficulté de recruter une main-d'œuvre instruite comptent sans doute parmi les doléances exprimées le plus souvent par nos interlocuteurs au cours de nos déplacements au Québec et dans l'Atlantique. Dans bien des cas, les difficultés de recrutement étaient présentées comme le principal obstacle à l'expansion des entreprises, surtout pour les firmes ayant besoin de travailleurs qualifiés. Aussi avons-nous entendu bien des plaidoyers passionnés sur la nécessité de créer (ou développer ou conserver) en région des institutions d'enseignement et de recherche, non seulement pour produire et transférer des connaissances, mais aussi pour créer des emplois destinés aux travailleurs de l'économie du savoir.

La distribution selon le type de région et la taille urbaine de la main-d'œuvre occupant un emploi scientifique ou professionnel apparaît à la figure 3.3 ³. Apparentée à celle des diplômés d'université, elle s'explique de la même manière. Le poids de ces travailleurs a augmenté dans toutes les catégories de taille entre 1971 et 1996, sans modifier sensiblement les positions relatives. Il était et demeure plus considérable dans les centres urbains les plus importants, et généralement plus faible dans les petites villes. Encore ici, la taille urbaine paraît incontournable.

La distribution obtenue n'est pas toujours parfaitement hiérarchique. La deuxième catégorie de taille (500 000-1 million d'habitants) devance légèrement la première. Une partie de l'explication réside dans le fait qu'on y trouve de grandes capitales provinciales où vivent des professionnels nombreux (Edmonton, Winnipeg et Québec) ⁴. Par ailleurs, les villes périphériques de 10 000 à 25 000 habitants se révèlent dotées, comparativement à d'autres villes, d'une forte proportion de scientifiques et de professionnels. Cela est dû, dans bien des cas, au niveau de spécialisation industrielle de ces petites villes, dont le sort est souvent lié à une ou deux industries fortement capitalisées (mines et fonderies en particulier) employant beaucoup d'ingénieurs et offrant des salaires élevés. Cette situation peut aussi engendrer des problèmes, comme nous le verrons au chapitre 7.

Malgré ces exceptions, une règle simple rend compte des résultats observés : *plus une ville est petite, plus la proportion de travailleurs jouissant d'un haut niveau d'instruction et de formation professionnelle y est faible*. Cette règle paraît peu sensible au changement. Pour les industries qui reposent sur le savoir, ses conséquences sont évidentes : elles subissent l'attrait des grandes villes. Mais l'avantage *comparatif* de ces dernières au chapitre de l'offre de main-d'œuvre est plus considérable que leur taille ne le laisserait croire à première vue. On peut illustrer cette assertion par une simulation basée sur la figure 3.2. Imaginons deux villes comptant, l'une 1,5 million d'habitants (A), l'autre 150 000 (B, périphérique). L'avantage de A sur B mesuré en nombre de diplômés d'université n'est pas de 10 contre 1 comme on serait porté à le déduire de leurs tailles respectives, mais de presque 13 contre 1, étant donné que la proportion de diplômés est plus élevée dans A que dans B. L'avantage relatif de la ville A passe à 211 contre 1 si on la compare à une ville périphérique de 15 000 habitants ⁵.

Localisation des services riches en savoir

Les figures 3.4 à 3.6 présentent les indices de concentration relative de l'emploi dans les services de haute technologie et les services scientifiques, les services professionnels et les services financiers selon le type de région et la taille urbaine, en 1971 et en 1996 ⁶. L'indice mesure le degré de concentration de l'emploi d'une industrie donnée dans une catégorie de taille urbaine ou dans un type de région comparativement à l'ensemble des régions canadiennes ⁷. La concentration est supérieure à la moyenne si l'indice dépasse 1, inférieure s'il se situe en deçà.

La localisation des trois groupes de services suit le modèle hiérarchique. Le niveau *relatif* des emplois de haute technologie, des emplois professionnels et des emplois financiers diminue systématiquement à mesure que la taille des villes décroît. La baisse plus accentuée des emplois de haute technologie témoigne de leur sensibilité particulière à la taille urbaine. Dans l'ensemble, à l'intérieur de la même catégorie de taille, les faibles écarts entre les villes du centre et celles de la périphérie confirment le rôle primordial de la taille. Les villes périphériques présentent parfois des valeurs légèrement plus élevées que les villes centrales de même importance (dont la courbe est alors plus basse sur les figures); ce résultat s'explique en partie par le fait que les premières jouent plus souvent le rôle de

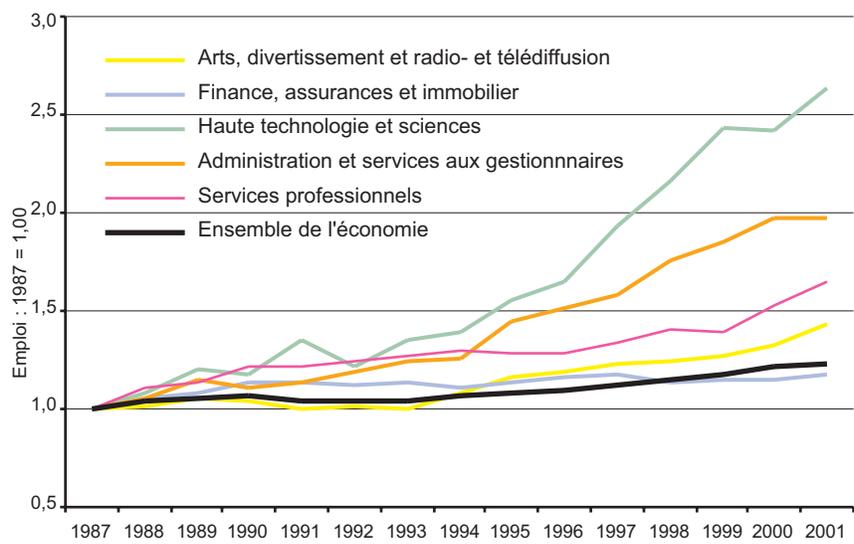


Figure 3.1 — Croissance de l'emploi des services à forte teneur en information, Canada, 1987-2001 (1987 = 1,00)

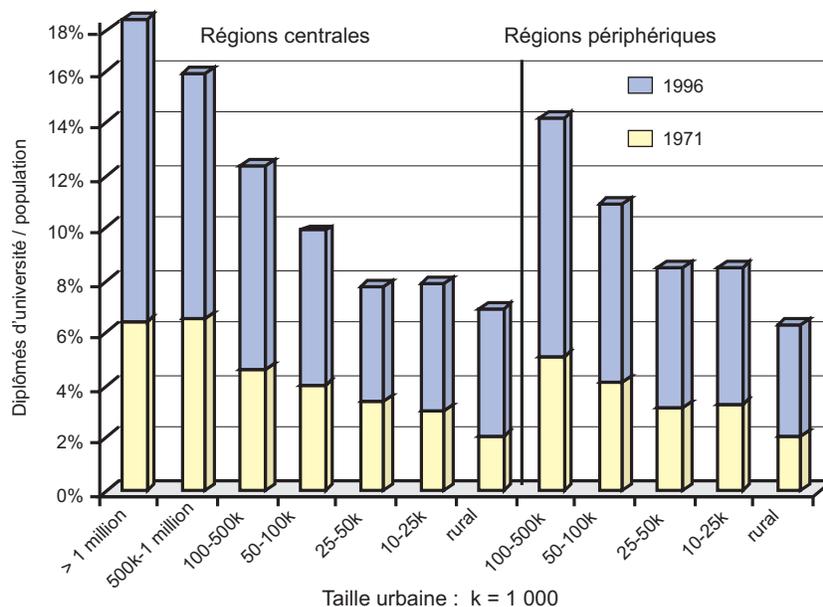


Figure 3.2 — Pourcentage de diplômés d'université dans la population de 15 ans et plus selon le type de région et la taille urbaine, 1971 et 1996

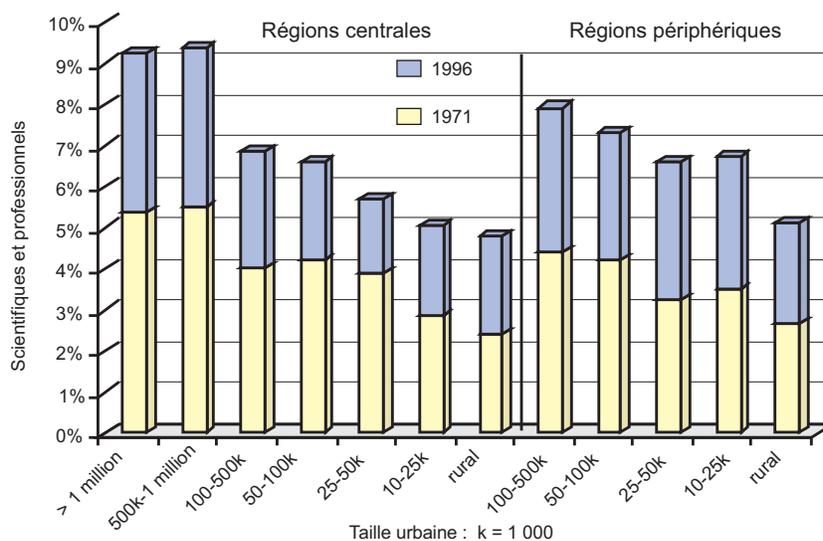


Figure 3.3 — Pourcentage de la main-d'œuvre exerçant un emploi de type scientifique ou professionnel selon le type de région et la taille urbaine, 1971 et 1996

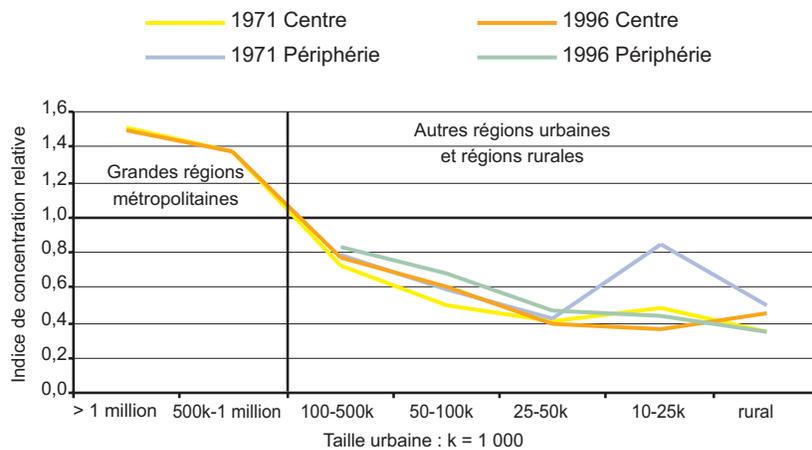


Figure 3.4 — Services de haute technologie et services scientifiques : concentration relative de l'emploi selon le type de région et la taille urbaine, 1971 et 1996

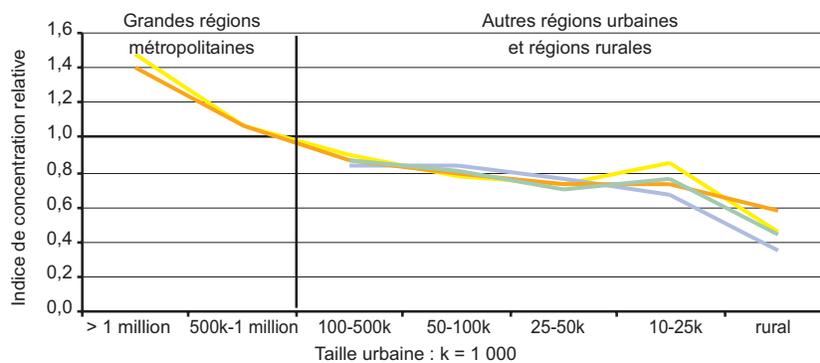


Figure 3.5 — Services professionnels : concentration relative de l'emploi selon le type de région et la taille urbaine, 1971 et 1996

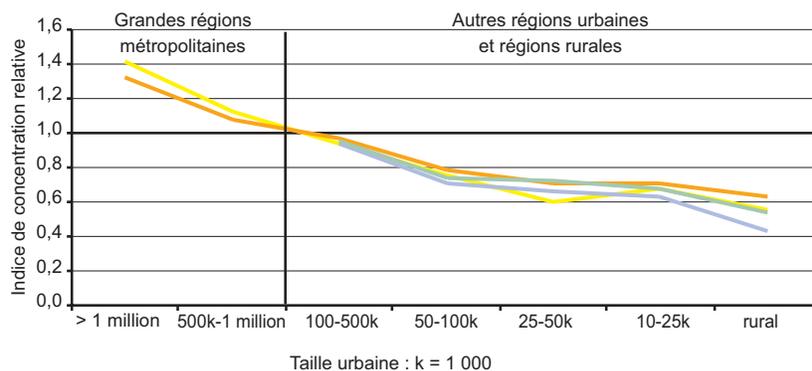


Figure 3.6 — Services financiers : concentration relative de l'emploi selon le type de région et la taille urbaine, 1971 et 1996

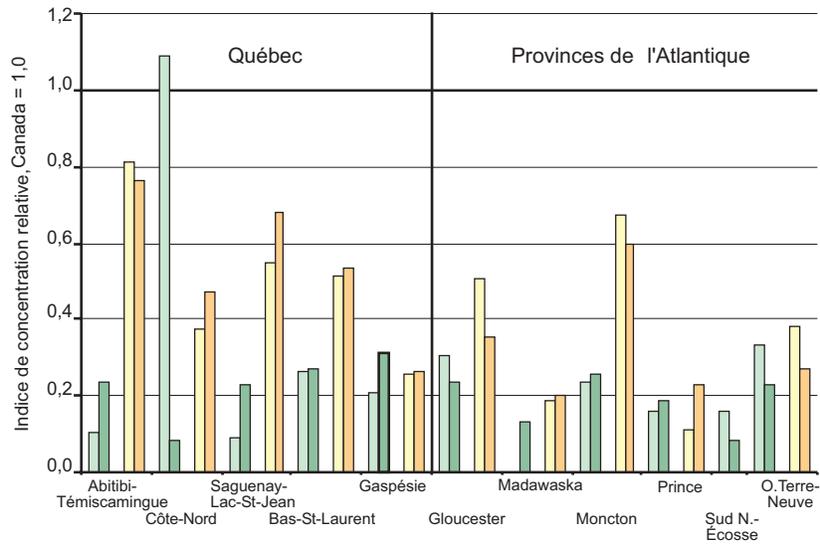


Figure 3.7 — Services de haute technologie et services scientifiques : concentration relative de l'emploi dans les régions du Québec et de l'Atlantique, 1971 et 1996

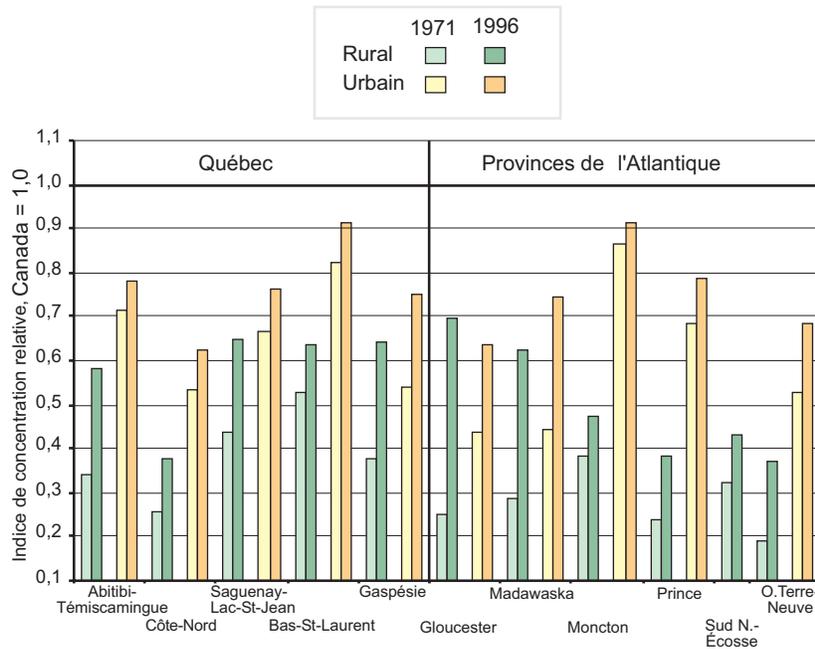


Figure 3.8 — Services professionnels et services financiers : concentration relative de l'emploi dans les régions du Québec et de l'Atlantique, 1971 et 1996

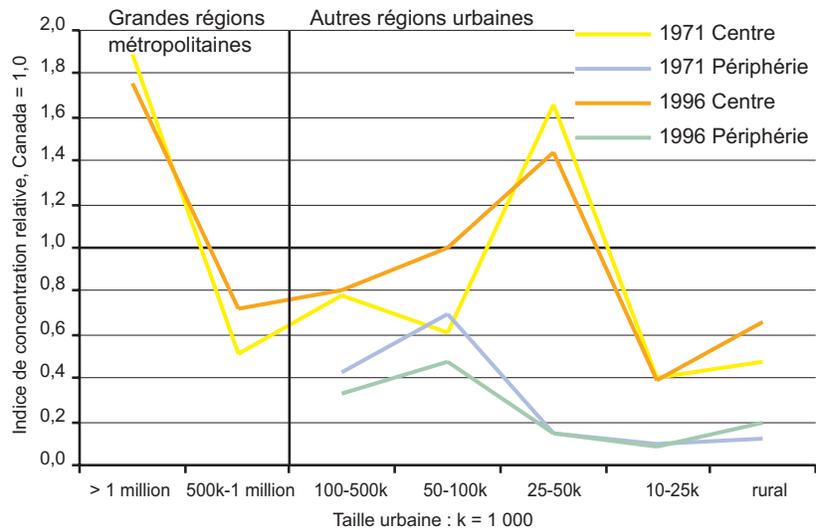


Figure 3.9 — Fabrication de produits à valeur ajoutée élevée : concentration relative de l'emploi selon le type de région et la taille urbaine, 1971 et 1996

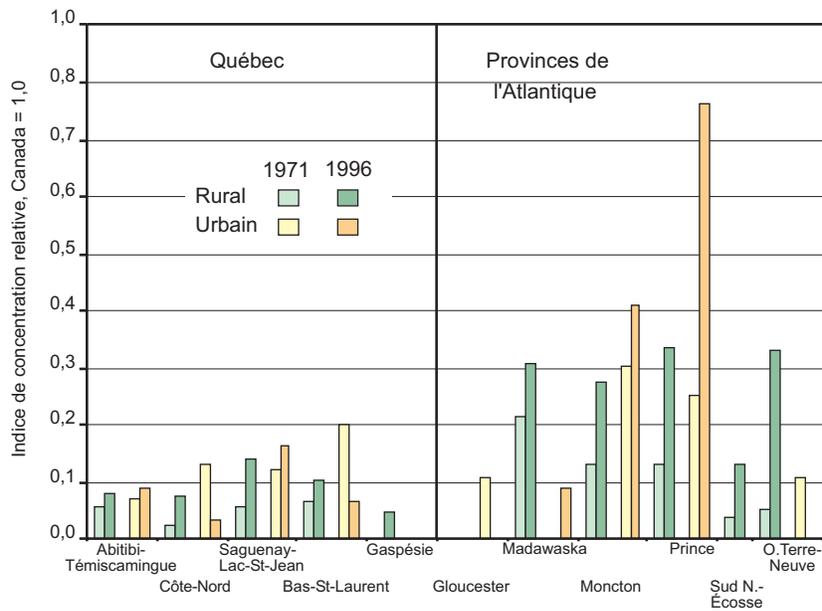


Figure 3.10 — Fabrication de produits à valeur ajoutée élevée : concentration relative de l'emploi dans les régions du Québec et de l'Atlantique, 1971 et 1996

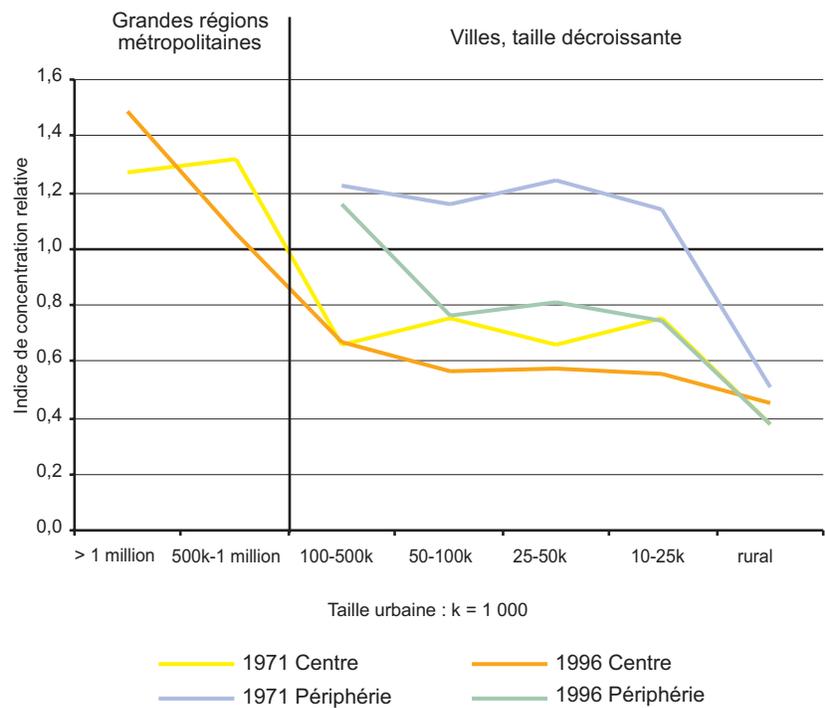


Figure 3.11 — Activités fondées sur les technologies de l'information (production de contenu et services) : concentration relative de l'emploi selon le type de région et la taille urbaine, 1971 et 1996

centres régionaux de services (places centrales). Aucune catégorie de villes de moins d'un demi-million d'habitants n'a un indice supérieur à 1. En somme, ces services riches en information sont et demeurent concentrés dans les centres urbains les plus peuplés. L'attrait des grandes villes se révèle particulièrement puissant dans le cas des services de haute technologie, catégorie où la prédominance du savoir est la plus forte et la croissance la plus rapide.

C'est la stabilité des courbes entre le début et la fin de la période qui frappe le plus. Les changements sont minimes et ne modifient pas l'équilibre global. Seule exception, la chute prononcée de l'indice des services de haute technologie dans les petites villes périphériques de 10 000 à 25 000 habitants est en grande partie attribuable à la brève flambée de la prospection pétrolière et minière en Alberta, ainsi que dans certaines régions du nord : traditionnellement ces activités emploient beaucoup d'ingénieurs et de scientifiques. Mais somme toute, la constance des courbes atteste que les déterminants fondamentaux de la localisation de l'emploi évoluent très lentement, sauf si une innovation technologique capitale vient bouleverser les structures de coûts ou si la composition de la demande se transforme en profondeur. Ces résultats donnent également à penser que les changements technologiques actuels (au moins pour ce qui est de la période étudiée) n'ont guère bousculé les localisations existantes. Dans le cas des industries de services riches en information représentées sur les figures 3.4 à 3.6, les facteurs qui incitent à la concentration dans les grandes villes n'ont vraisemblablement pas été affaiblis par les NTI. Nous explorerons les raisons de cet état de fait dans la section 3.2. Certains changements se dessinent néanmoins, mais avec lenteur. Dans les services professionnels et les services financiers, on perçoit une velléité de déconcentration vers les villes moins peuplées. La diminution de l'indice de concentration relative de la première catégorie de taille attire l'attention. Mais aucun mouvement en ce sens n'est détectable du côté des services de haute technologie.

Les figures 3.7 et 3.8 présentent les résultats de calculs similaires pour les onze régions périphériques du Québec et de l'Atlantique étudiées dans ce rapport. Elles confirment la sous-représentation universelle des services de haute technologie : tous les indices de concentration relative sont inférieurs à 1. La plongée de l'indice des communautés rurales de la Côte-Nord, au Québec, est liée à l'expansion passagère des villes minières à laquelle nous avons fait allusion : durant la période étudiée, deux villes tributaires de l'ex-

exploitation du minerai de fer ont été fermées (Gagnon et Scheffer-ville). La figure 3.7 nous apprend également que, sauf quelques exceptions négligeables, la position relative de la plupart des régions s'est, soit très peu améliorée, soit détériorée. Le poids relatif des services de haute technologie reste faible dans les onze régions, eu égard aux grands centres urbains.

Les régions qui tirent le mieux leur épingle du jeu (sans jamais égaler la moyenne canadienne) sont toutes *urbaines* et dotées d'une université régionale : l'Abitibi (Rouyn-Noranda), le Saguenay-Lac-Saint-Jean (Chicoutimi), le Bas-Saint-Laurent, Moncton. À Moncton et à Rimouski, la présence du siège social d'entreprises de services à rayonnement régional, Atlantic Loto dans le premier cas, Telus (l'ex-Québec Téléphone) dans le second, a sans nul doute exercé un impact favorable⁸. Le Bas-Saint-Laurent a également bénéficié de l'implantation d'un important centre de recherche fédéral (en sciences de la mer) au cours de la période. La vigueur relative des régions urbaines de l'Abitibi et du Saguenay-Lac-Saint-Jean peut aussi être partiellement attribuée à la présence d'industries (mines, fusion de l'aluminium) employant beaucoup d'ingénieurs et de scientifiques. La société Alcan possède un centre de recherche à Chicoutimi. Mais il est frappant, et sans doute passablement décourageant, de voir le poids relatif des services de haute technologie traîner encore sous la moyenne canadienne dans les quatre régions, malgré la présence de grandes infrastructures universitaires et de recherche. Il demeure évident que ce secteur peut difficilement se développer avec vigueur dans les régions périphériques.

Mais toutes les nouvelles ne sont pas mauvaises. Les figures 3.5 et 3.6 laissaient entrevoir une tendance à la déconcentration des services professionnels et des services financiers. La figure 3.8 la confirme. La valeur des indices est en progression dans les onze régions, zones rurales et zones urbaines comprises. Les régions qui réussissent le mieux sont, encore ici, celles où l'on trouve un centre de services local jouant le rôle de place centrale, telles Rimouski et Moncton. La position relativement bonne du comté de Prince (portion urbaine de l'Île-du-Prince-Édouard) est attribuable ici à la ville de Summerside, qui n'est pas seulement un petit centre régional de services, mais compte également une réussite exceptionnelle à son crédit (nous le verrons) puisqu'elle est parvenue à se doter d'une base manufacturière dans le secteur de la haute technologie⁹. Les deux aspects sont indubitablement liés. Les villes de taille petite ou moyenne qui sont devenues des centres régionaux de services (et

jouissent d'une base institutionnelle) peuvent s'attendre à une augmentation, au moins relative, de leur emploi dans les services professionnels et financiers. Mais elles demeurent désavantagées par rapport aux villes plus importantes (indices inférieurs à 1 dans tous les cas), même si l'écart rétrécit avec le temps.

Localisation des activités de fabrication à valeur ajoutée élevée

Dans le secteur manufacturier, l'économie du savoir est synonyme de valeur ajoutée supplémentaire. La valeur ajoutée est constituée par la contribution humaine à un produit, quel qu'il soit : elle correspond directement à l'ingéniosité et aux efforts apportés par le travail (salarié), et indirectement aux innovations passées incorporées dans le capital. Il ne s'agit pas, encore là, d'une abstraction d'économistes. Le terme « valeur ajoutée » est souvent revenu dans la conversation au cours de nos rencontres avec les entrepreneurs et les gestionnaires. De façon aiguë, les entrepreneurs des régions ont conscience qu'il leur faut « ajouter de la valeur » s'ils veulent devenir compétitifs hors des secteurs traditionnels fondés sur l'exploitation des ressources naturelles. La diversification des économies périphériques implique le passage à des produits à valeur ajoutée élevée. Seule l'addition de valeur à leurs produits peut permettre aux firmes locales de compenser le lourd fardeau des coûts de transport liés à la distance qui les sépare des marchés importants. En somme, dans la nouvelle économie du savoir, les fabricants locaux doivent ajouter de la valeur pour survivre et prendre de l'expansion. Pour cela, ils ont besoin d'une main-d'œuvre instruite et qualifiée.

La figure 3.9 présente les indices de concentration relative de l'emploi dans la fabrication de produits à valeur ajoutée élevée (VAÉ) selon le type de région et la taille urbaine, en 1971 et en 1996. De façon évidente, la distance conserve toute son importance pour le secteur manufacturier. À taille égale, les villes de la périphérie ont toujours des indices inférieurs à ceux des villes du centre. On voit même l'écart entre les deux groupes se creuser avec le temps. *Au Canada, la fabrication de produits à VAÉ continue de se situer à une très faible distance des localisations centrales importantes; la stabilité des distributions sur les 25 années donne à penser que les choses ne sont pas près de changer.* Presque toute l'activité est concentrée, soit dans les plus grandes agglomérations urbaines (qui

présentent les valeurs les plus élevées), soit dans des villes de taille intermédiaire (de la catégorie 25 000-50 000 habitants surtout) situées à moins d'une heure de route d'une grande région métropolitaine. Au-delà, la distance demeure un handicap sérieux.

La figure 3.10 fournit des informations similaires pour les onze régions du Québec et des provinces de l'Atlantique. Elle confirme qu'il est difficile à des entreprises de fabrication de produits à VAÉ de se développer loin des grands marchés. La faiblesse des indices, très inférieurs à 1 (sauf dans un cas), laisse croire que les quelques activités couronnées de succès dans ce secteur ont une importance limitée. Certaines régions ont même perdu du terrain; le secteur est presque absent en Gaspésie et dans le comté de Gloucester (nord-est du Nouveau-Brunswick). Ces résultats n'ont pas de quoi surprendre. En revanche, on peut s'étonner que les régions qui réussissent le mieux soient toutes dans l'Atlantique, et que toutes aient amélioré leur position relative. Pour des raisons que nous essaierons de tirer au clair dans d'autres chapitres, les régions périphériques du Québec ont souvent des handicaps particuliers à surmonter. Le succès relatif du comté de Prince (Île-du-Prince-Édouard) et de la grande région de Moncton sera également examiné ¹⁰.

Tout n'est donc pas sombre dans ce tableau. On peut réussir à fabriquer des produits à valeur ajoutée élevée dans une localisation périphérique. Mais il faut pour cela réunir des conditions qui ne sont pas faciles à remplir dans la plupart des régions périphériques. Contentons-nous de rappeler pour l'instant que l'éloignement par rapport à une métropole importante demeure un obstacle capital au développement de ce secteur, et poursuivons notre examen des possibilités futures. Se peut-il que les nouvelles technologies de l'information abattent les barrières de la distance? C'est ce que nous allons maintenant nous demander.

3.2 L'impact des nouvelles technologies de l'information (NTI)

Les nouvelles technologies de l'information (NTI) ont beaucoup réduit les coûts de réception et de transmission de l'information, et cette tendance ne peut que se poursuivre. En quelques mots, elles ont radicalement abaissé le coût du transport de l'information. On appelle parfois « village global » ce nouveau monde tissé d'interconnexions, où l'information circule à peu de frais sur des milliers

de kilomètres. Il suffit d'un ordinateur personnel et d'une liaison téléphonique pour se brancher, souvent à partir du village canadien le plus reculé, sur la même information qu'à Montréal ou à Toronto. Ce sera encore plus vrai à mesure que se répandront les nouveaux moyens d'accès à Internet, mobiles, sans fil. Certains vont jusqu'à prédire l'abolition de la distance ¹¹.

On est donc en droit de se demander si nous entrons dans une ère nouvelle où les contraintes de la distance auront cessé de faire obstacle au développement, leur disparition multipliant les chances des communautés périphériques du Canada de bâtir enfin leur économie, libérées de leur dépendance à l'égard des ressources naturelles. Il serait agréable de pouvoir répondre par l'affirmative. Malheureusement, l'avis de décès de la distance est un peu prématuré et, pour ceux que préoccupent les difficultés des régions périphériques, on est même obligé de constater que de plus en plus, il apparaît que les NTI pourraient intensifier les forces qui mènent à la concentration de l'activité économique dans les grands centres urbains.

Les raisons pour lesquelles les NTI n'atténueront probablement pas ces forces centripètes se résument en quatre points. 1) Les NTI ont un effet nul ou négligeable sur les coûts du transport des personnes et des biens. 2) Elles réduisent les coûts de l'information dans *les deux* sens, ouvrant de nouvelles possibilités de concurrence entre régions centrales et régions périphériques. 3) Les activités de production de matériel, de logiciels et de contenu pour les NTI sont sensibles aux économies d'agglomération. 4) Les NTI ne diminuent pas la demande de contacts interpersonnels directs. Passons ces points en revue ¹².

1. Les NTI ne suppriment pas les coûts du transport des personnes et des biens

L'impact des NTI se limite essentiellement à la transmission de l'information. Un entrepreneur de Corner Brook ou de Baie-Comeau peut maintenant, il est vrai, accéder en ligne aux mêmes informations et aux mêmes services de courriel que ses concurrents de Montréal et de Toronto, souvent à des coûts comparables ¹³. C'est une amélioration. Il doit toujours, néanmoins, transporter ses produits vers le marché, rencontrer des clients, des fournisseurs, des consultants et autres relations d'affaires. Les NTI ne diminuent pas la nécessité des rencontres (voir le point 4). À cet égard, nous avons entendu partout des plaintes répétées sur le prix élevé du transport

aérien et les insuffisances du service. Les firmes des régions périphériques demeurent désavantagées par les coûts qu'elles doivent assumer pour faire venir des consultants ou rencontrer leurs clients. Les NTI ne changent rien à cela. Dans bien des cas, les entreprises ont tenté de contourner la difficulté en ouvrant un bureau ou en engageant des représentants dans les marchés importants comme Montréal ou New York. Mais ces initiatives ont aussi un coût.

Toutefois, le coût du transport des biens demeure le nœud du problème dans toutes les communautés, surtout celles qui ne sont pas directement reliées aux grands marchés par la route ou le chemin de fer (voir aussi le chapitre 6). Nonobstant la multiplication des connexions informatiques, le transport de marchandises entre Montréal et Sept-Îles ou Corner Brook, par exemple, restera coûteux. Pour beaucoup de régions périphériques, ce handicap est un obstacle quasi insurmontable à la diversification industrielle. Les produits manufacturés doivent être expédiés. La seule façon de compenser ce désavantage est de réduire les coûts unitaires de production¹⁴ ou d'accroître la valeur ajoutée, solution qui soulève d'autres difficultés, nous l'avons vu. L'économie de la plupart des communautés périphériques dépend et continuera de dépendre de la production, donc du transport, de biens, primaires ou transformés.

2. Les NTI intensifient la concurrence... et la centralisation

En abaissant le coût du transport de l'information entre deux points, les NTI font augmenter la concurrence. L'autoroute de l'information est justement une artère sur laquelle les biens (l'information en l'occurrence) se déplacent à moindre coût dans *les deux* directions. C'est une bonne chose pour l'économie nationale, car la productivité s'en trouve accrue. Mais il s'ensuit également que certaines firmes vont péricliter et d'autres se développer. Il faut alors se demander ce que sera l'effet *net* de la nouvelle situation sur la création d'emplois dans les régions périphériques. Comme on l'a vu au chapitre 2, les inventions passées qui ont fait diminuer les coûts de transport (chemin de fer, pavage des routes, moteur à combustion interne etc.) ont eu, dans l'ensemble, un effet centralisateur net. Pour autant que l'on sache, l'impact des NTI ne sera pas tellement différent¹⁵.

Dans ce domaine, les emplois en jeu sont, par définition, riches en information. Or c'est le coût du transport de l'information qui est

en train de diminuer. Les firmes que fera disparaître (ou prospérer) l'accroissement de la concurrence sont d'abord celles qui produisent des services contenant une grande part d'information et de créativité et livrables par la voie électronique. Prenons l'exemple de l'infographie. Les créateurs de Rimouski ou de Moncton, par exemple, peuvent désormais envoyer leurs produits directement à leurs clients de Montréal et de Toronto, et concurrencer les firmes montréalaises et torontoises. Mais l'inverse est vrai : ces dernières sont aujourd'hui en mesure de solliciter des contrats à Moncton et à Rimouski.

D'où la question : l'avantage *comparatif* pour la production de biens riches en information se trouve-t-il au centre ou dans la périphérie ? Les sections qui précèdent contiennent une partie de la réponse : les activités qui reposent sur le savoir continuent de se concentrer dans les grands centres urbains. Au nombre des emplois influencés le plus directement par l'intensification de la concurrence figurent ceux qui sont liés aux fonctions de gestion et de marketing des firmes multirégionales. Malgré la difficulté de trouver des données sûres, il semble acquis que les NTI facilitent la concentration des fonctions de gestion et des activités auxiliaires dans les sièges sociaux¹⁶. Elles favorisent également celle des fonctions de commerce de gros et de distribution. L'achat direct par courriel permet aux firmes locales de contourner les grossistes locaux, mettant ces derniers en péril. Les emplois liés au commerce de gros ont déjà commencé à diminuer dans la plupart des communautés périphériques. Mais d'autres secteurs devraient être touchés par une augmentation de la concurrence entre les régions et conséquemment par un déplacement des activités entraînant des gains nets pour les localisations centrales : l'éducation (formation à distance), les agences de voyage (réservations auprès du fournisseur principal), les intermédiaires financiers, les détaillants de produits de spécialité (achat direct).

Est-ce à dire que les NTI n'ouvrent pas de nouvelles avenues aux communautés périphériques ? Au contraire. Celles-ci comptent assez de fournisseurs d'information, de producteurs de logiciels, de détaillants vendant en ligne des produits de spécialité, de centres d'appel pour illustrer les possibilités¹⁷. Les NTI peuvent être (et sont) génératrices d'emplois « locaux ». Mais le bilan sera-t-il positif ? Rien n'assure, dans la plupart des cas, que les emplois créés suffiront à compenser les emplois perdus.

3. Les NTI trouvent leurs pourvoyeurs de matériel et de contenu dans les grandes villes

Nous savons déjà que la production de biens de haute technologie, y compris le matériel utilisé pour les NTI, continue de se situer à l'intérieur ou dans le voisinage des centres urbains les plus importants (figure 3.9). Est-ce aussi le cas des secteurs qui fournissent les contenus d'information et de divertissement associés aux NTI : bulletins de nouvelles diffusés sur les réseaux d'information et sur Internet, productions musicales, dramatiques, vidéoclips, etc. ? La figure 3.11 présente la concentration relative de l'emploi de ces secteurs selon le type de région et la taille urbaine. De nouveau, on découvre une distribution hiérarchique qui ne saurait surprendre : les plus grandes villes ont les indices les plus élevés. Comme nous l'avons vu, les professionnels et les diplômés d'université tendent à se regrouper dans les plus grandes villes. C'est vrai aussi des artistes, journalistes, écrivains, acteurs, designers et autres créateurs qui fournissent du contenu aux industries de l'information et du divertissement, de même que des personnes qui exercent des activités auxiliaires à caractère technique : cameramen, éclairagistes et ingénieurs du son, opérateurs de lignes téléphoniques etc.

On est frappé par la concentration accélérée des emplois de ce secteur dans les villes les plus peuplées, dont les indices ont grimpé, tandis que s'affaissaient ceux des villes périphériques de toutes les tailles, sauf celles de 100 000-500 000 habitants. Étant donné la croissance rapide de l'emploi dans cette industrie, l'emploi va continuer d'augmenter à plus vive allure dans les villes de taille supérieure. Toutefois, le « besoin » que semblent éprouver les professionnels, artistes et autres travailleurs de l'information de se regrouper dans les grandes villes soulève une question qui est au cœur du débat entourant l'impact des NTI. Celles-ci ne devraient-elles pas libérer ces artisans de la nécessité de se rassembler, de se regrouper et de se rencontrer ? Diverses innovations — Internet, courrier électronique, cyberbavardage, téléconférence notamment — n'auraient-elles pas dû à tout le moins réduire notablement la demande de contacts directs ? Cela n'est pas arrivé et reste improbable, pour les raisons que nous verrons maintenant.

4. Les NTI n'atténuent pas le besoin de contacts directs

« La distance n'a plus d'importance » entend-on dire, de la bouche même de certains experts¹⁸. Il suffit aujourd'hui d'un ordinateur personnel et d'une connexion Internet convenable pour pénétrer dans le village global. Si cette dernière proposition est vraie en grande partie, la première est fautive, de toute évidence. La distance n'est pas abolie. Cette perception erronée naît d'une mauvaise compréhension, en premier lieu, de ce que sont l'information transmise par la voie électronique et les contacts interpersonnels directs et, en second lieu, de la relation entre les deux.

Ces deux modes de communication ne répondent pas aux mêmes besoins. Les contacts directs ne sont pas seulement affaire d'information : ce sont aussi des rencontres, où se mêlent la confiance et tout un éventail d'émotions et de perceptions intuitives. Ils conservent et conserveront une importance vitale pour les échanges à caractère privé, les informations privilégiées, les messages transmis par le non-dit. Les conversations à bâtons rompus où passent des nouvelles de première main, la sollicitation pressante, les jeux de pouvoir et d'influence, pour ne donner que quelques exemples, s'accommodent mal de la distance. On conçoit que la communication directe demeure si importante pour les activités où l'art et la créativité jouent un rôle prédominant. Rares sont les industries aussi concentrées dans l'espace que celles du spectacle et du divertissement. Certes, les NTI vont rendre certaines rencontres moins nécessaires. Mais la bonne question à poser, ici encore, est la suivante : quel sera leur effet *net* sur la demande de contacts directs ? L'expérience montre que les contacts directs et les échanges électroniques ne sont pas interchangeables, mais se complètent. Ils progressent de concert, les uns suscitant le besoin des autres.

Un nouveau retour au passé est éclairant à cet égard. L'avènement du téléphone, il y a un siècle, n'a eu aucun effet perceptible sur les voyages d'affaires et la demande de rencontres¹⁹. Il semble bien que les gens appellent les personnes avec lesquelles ils tiennent également des rencontres. Mais la meilleure preuve des effets positifs mutuels des communications électroniques et des contacts directs réside dans la multiplication impressionnante des voyages et des congrès d'affaires durant les années 1990, période au cours de laquelle l'impact des NTI a justement commencé à se faire sentir. En somme, l'impact net de la croissance de ces technologies sera probablement d'accroître la demande de rencontres et de voyages

d'affaires. Comme nous l'avons noté, les entrepreneurs de toutes les régions ont insisté sur l'importance, qui ne se dément pas, des rencontres avec leurs clients, leurs concurrents et leurs consultants. Rares sont ceux qui ont laissé entendre que les NTI avaient changé quelque chose à ce fait. La proximité demeure un avantage, car les voyages coûtent du temps et de l'argent. Voilà qui nous ramène en droite ligne aux raisons pour lesquelles certains types de personnes se rassemblent dans les villes.

Il ne s'agit pas d'affirmer que les NTI n'ont aucun impact sur la localisation des rencontres d'affaires. Mais cet impact s'exercera le plus souvent dans un rayon limité, à l'intérieur du territoire où les voyages et les communications électroniques peuvent se compléter efficacement. L'exemple le mieux connu nous est offert par le télétravail. Les professionnels qui n'ont pas besoin d'aller au bureau tous les jours auront la liberté d'élire domicile plus loin de leur travail. La rédaction, la consultation et diverses professions artistiques viennent immédiatement à l'esprit. Cependant, dans tous les cas, le besoin de venir en ville de temps en temps, pour renouveler les liens de confiance, échanger des idées et, de façon plus générale, garder le contact, ne disparaîtra pas. Aussi la distance à franchir pour se rendre en ville ne dépassera-t-elle probablement pas l'équivalent d'une heure de voiture²⁰. Le rôle de cette distance-temps et son impact sur les petites communautés et sur les zones rurales seront examinés de plus près au chapitre 4.

Effets positifs des NTI pour les régions périphériques

Bien que les NTI ne soient pas vouées à enrayer le mouvement à long terme de l'emploi vers les régions centrales, leur impact sur les communautés périphériques est loin d'être entièrement négatif. À l'instar du pavage des routes et du téléphone, qui ont autrefois procuré à celles-ci un accès plus facile et moins coûteux à divers biens et services, les NTI donnent aujourd'hui aux entreprises, aux institutions et aux consommateurs des régions un accès plus aisé et moins coûteux à l'information. Il est désormais plus facile aux entreprises de se tenir au courant des innovations les plus récentes. En les visitant, nous avons été, dans l'ensemble, vivement impressionnés par le niveau de savoir-faire avancé et de compétence technique de nos vis-à-vis, même dans les communautés les plus éloignées. Souvent, sur ce plan, dans les secteurs basés sur l'exploitation des ressources naturelles surtout, les gestionnaires locaux sont

aussi bien informés que leurs concurrents de n'importe où ailleurs. Les NTI ont sans nul doute joué un rôle à cet égard. Leur avènement et celui de l'économie du savoir ont influencé tous les secteurs de l'économie, et non pas seulement les activités riches en savoir étudiées ici (voir les chapitres 4 et 5). Le manque d'information, en particulier d'information disponible en ligne, a cessé d'être un grave obstacle à l'innovation et à l'entrepreneuriat²¹. Les NTI ont certainement réduit l'écart entre régions centrales et régions périphériques en matière d'information.

Dans les années qui viennent, les impacts positifs les plus importants des NTI vont sans doute s'exercer dans le secteur public, notamment dans la santé et l'éducation. La possibilité de transmettre des informations spécialisées par des moyens électroniques (programmes de cours, rayons X, diagnostics médicaux, opérations filmées en temps réel etc.) permettra de plus en plus de donner à distance des services de santé et des services éducatifs valables, et devrait ainsi améliorer l'accès aux services des communautés éloignées et peu peuplées. Évidemment, la centralisation dans les grandes régions urbaines pourrait s'en trouver accrue, comme dans le secteur privé, et entraîner des effets négatifs sur la création nette d'emplois. Les NTI vont néanmoins, on peut s'y attendre, créer de nouvelles possibilités pour mieux desservir les communautés périphériques, permettant de leur assurer plus efficacement des niveaux acceptables de bien-être. Ainsi diminueront peut-être un peu à l'avenir, il faut l'espérer, l'émigration et le déclin des populations. Certes, il ne faut pas croire que la prestation électronique de certains services renversera les tendances actuelles. Mais il n'est pas complètement irréaliste de penser, par exemple, que l'enseignement post-secondaire à distance atténuera les pressions qui amènent les jeunes à émigrer pour continuer leurs études.

Conclusion

De nombreuses données ont été présentées dans ce chapitre. On peut en tirer quelques conclusions simples.

1. L'avènement de l'économie du savoir et des nouvelles technologies de l'information ne devrait pas modifier sensiblement les tendances actuelles de la répartition spatiale de la population et de l'emploi. Dans l'ensemble, son impact sera d'accentuer ou de renforcer ces tendances. La propension des activités riches en savoir à se localiser dans les grands centres urbains n'a pas

changé. La concentration à long terme de l'emploi et de la population à l'intérieur et dans le voisinage des régions urbaines importantes se poursuivra.

2. La distance n'est pas abolie et n'est pas près de l'être. L'éloignement des grands centres urbains continuera d'entraver le développement économique des régions périphériques. Les déterminants fondamentaux de la localisation des industries ont très peu changé depuis quelques décennies. Les biens et les personnes doivent encore et toujours se déplacer. L'accès à un bassin de main-d'œuvre diversifiée demeure névralgique. Au Canada, la répartition des populations et des activités dans l'espace est restée remarquablement stable dans le temps.
3. L'importance désormais accordée à la valeur ajoutée et au savoir ne simplifiera pas la vie aux entreprises des régions périphériques. Il n'y a aucune raison de croire que cette évolution va accroître l'avantage comparatif de ces communautés pour ce qui est de la localisation des activités manufacturières et des services marchands. Bien au contraire, tout indique que l'avantage comparatif va continuer, à tout le moins pour la fabrication de la plupart des produits à valeur ajoutée élevée, de se déplacer vers les grandes villes et les autres localisations centrales, qui se retrouveront ainsi encore plus favorisées.
4. Les NTI ont quand même des effets positifs pour les régions périphériques. En facilitant l'accès des firmes locales à l'information, elles améliorent la productivité et favorisent l'innovation. Dans la plupart des communautés éloignées, le manque d'accès à l'information a sans doute cessé de constituer un grave obstacle à l'entrepreneuriat et à l'innovation. Pour les entreprises qui exportent hors de leur région, les NTI sont un moyen de mettre leurs produits en marché de façon plus efficace et de rester proches de leurs clients. Les NTI engendreront aussi toutes sortes de moyens d'améliorer la fourniture à distance de certains services publics en rendant possible la livraison électronique de services d'éducation et de santé. Mais, ce faisant, elles risquent d'intensifier la centralisation de l'emploi.

NOTES

¹ Source : Statistique Canada, Division des industries de services (en ligne). La définition des secteurs sur lesquels repose la figure 3.1 est tirée du SCIAN (Système-

me de classification industrielle d'Amérique du Nord) : *Arts, divertissement et radio- et télédiffusion*. Journaux, périodiques, livres, bases de données et logiciels. Industries du cinéma et de la vidéo. Industries de l'enregistrement sonore. Radio- et télédiffusion. Services de télécommunications. Services d'information et services de traitement de données. Arts de la scène, sports commerciaux et activités connexes. Institutions du patrimoine. Industries des jeux de hasard. Parcs d'attractions, arcades et autres. *Finance, assurances et immobilier*. Activités reliées aux intermédiaires de crédit. Titres de placement, produits de base et investissements financiers. Assurances et activités connexes. Finance et assurances. Services immobiliers. Services de location et de location à bail. *Services de haute technologie et services scientifiques*. Architecture, génie et services connexes. Services de design spécialisé. Conception de systèmes informatiques, services pour systèmes informatiques. Services de gestion et services scientifiques et techniques. Services de recherche-développement. *Services de soutien à l'administration et à la gestion*. Gestion de compagnies et d'entreprises. Services administratifs et de soutien. *Services professionnels*. Services juridiques. Comptabilité et préparation de déclarations de revenus. Publicité et services connexes. Autres services professionnels.

² On nous a souvent fait remarquer que la difficulté de trouver du travail pour les deux conjoints était un obstacle important au recrutement de professionnels dans les petites communautés.

³ On trouvera la définition de ces catégories à l'annexe 2.

⁴ Cette remarque s'applique aux villes périphériques de la catégorie 100 000-500 000 habitants : plusieurs sont de petites capitales provinciales.

⁵ Le lecteur désireux de calculer lui-même le nombre de diplômés pourra multiplier la population de la ville A (1,5 million d'habitants) par le pourcentage de diplômés de cette catégorie de taille en 1996 (18 %). Le nombre obtenu est 270 000. Il suffit de reprendre l'opération pour la ville B et de comparer les résultats. Pour une ville périphérique de 15 000 personnes (catégorie 10 000-25 000 habitants), le pourcentage de diplômés est de 8,5 (1275 personnes). Même si les résultats sont gonflés ici parce que les pourcentages ont été établis sur la population de 15 ans et plus, la démonstration reste parfaitement éloquente.

⁶ La définition des secteurs économiques étudiés dans la suite du rapport apparaît à l'annexe 2. Il existe de légères différences entre la classification de l'annexe 2 et celle du SCIAN (Système de classification industrielle d'Amérique du Nord), plus récente, que nous avons utilisée à la figure 3.1.

⁷ Aussi appelé quotient de localisation, l'indice de concentration relative résulte du calcul suivant : Pourcentage de l'emploi de la catégorie de taille x dans l'industrie y / Pourcentage de l'emploi de toutes les régions dans l'industrie y.

⁸ Il s'avère en outre que ces deux entreprises ont fait des rejets, tout particulièrement à Moncton, dans le domaine des jeux pour ordinateur et vidéo.

⁹ L'implantation à Summerside d'un centre de traitement des données concernant la taxe sur les produits et services (TPS) a certainement apporté de l'eau au moulin (en créant quelque 700 emplois).

¹⁰ Pour ce qui est du comté de Prince, l'emploi VAÉ dont il s'agit consiste vraisemblablement en opérations d'assemblage assez normalisées, mais se situe dans un secteur classé VAÉ. Voir aussi le chapitre 10.

- ¹¹ Cairncross (2001) est peut-être le plus connu de ces oracles.
- ¹² L'exposé qui suit s'inspire largement de Lacas, Polèse et Shearmur (2001), où l'on trouvera une bonne revue de la littérature sur cette question.
- ¹³ En réalité, les NTI sont elles aussi soumises aux économies d'échelle. Dans les petites communautés et dans les régions où la population est dispersée, la demande est faible et le coût d'une connexion souvent plus élevé qu'ailleurs; dans bien des cas, les infrastructures font défaut.
- ¹⁴ Ce n'est pas toujours facile. Voir, au chapitre 7, la section consacrée au « syndrome du rentier encombrant ». On pourra relire également les explications du chapitre 2 sur les quantités produites et les économies d'échelle.
- ¹⁵ Nous ne sommes pas les seuls à attirer l'attention sur les similitudes entre la présente « révolution de l'information » et des mutations plus anciennes. « Par sa vitesse et son impact, écrit Drucker, la révolution de l'information ressemble mystérieusement aux deux révolutions industrielles qui l'ont précédée au cours des 200 dernières années, celle du 18^e siècle et celle du 19^e » (2001 : 20). Une deuxième citation a trait aux années 1920 : « À l'époque, on parlait comme aujourd'hui d'ère "nouvelle" en saluant l'invention de l'électricité et du téléphone plutôt que d'Internet et de l'ordinateur. Comme aujourd'hui, on trouvait tous les experts voulus pour expliquer qu'il fallait modifier les vieux modèles économiques. Et comme aujourd'hui, les courtiers en valeurs débordaient d'optimisme » (Klein, 2001, cité dans *The Economist*, 27 octobre 2001 : 80).
- ¹⁶ L'évolution comparée de l'emploi du secteur primaire va dans le sens de cette interprétation (chapitre 5). Cet emploi a crû plus rapidement dans les grandes villes, sans doute en partie à cause du transfert des fonctions de gestion, de marketing et de recherche vers les sièges sociaux.
- ¹⁷ Deux exemples, que nous avons eus sous les yeux, peuvent être cités : une entreprise de Rimouski se spécialise dans la conception et la livraison en ligne d'outils d'apprentissage à distance et, près de Port-aux-Basques (Terre-Neuve), une firme vend des vidéos rares en ligne.
- ¹⁸ Tel Cairncross (2001).
- ¹⁹ Voir Gasper et Glaeser (1998) et Glaeser (1998).
- ²⁰ Le rayon à l'intérieur duquel ces déplacements demeurent possibles dépend également de la taille urbaine. Il est probablement plus étendu pour les agglomérations de grande taille comme Montréal et Toronto que pour Moncton. Il faut garder à l'esprit qu'il est question ici des professionnels qui utilisent Internet et n'ont pas besoin de venir en ville tous les jours. Le rayon est plus grand dans ce cas que pour les navettes quotidiennes effectuées par les personnes qui habitent à la campagne.
- ²¹ Côté et Proulx (2002) signalent que dans les firmes qu'ils ont visitées dans les régions du Québec on avait, dans l'ensemble, l'impression d'être bien informé.

CHAPITRE 4

Déconcentration de l'emploi et diversification des économies périphériques

Au cours des chapitres précédents, nous avons noté la tendance persistante des industries du savoir à se localiser dans les limites ou dans le voisinage des grandes régions métropolitaines. Dans ce chapitre, nous allons examiner d'autres secteurs, en particulier la fabrication de produits à valeur ajoutée faible et moyenne et le tourisme, en concentrant notre attention sur les biens et services marchands, c'est-à-dire exportables et par conséquent susceptibles de fournir une base économique aux régions. Les emplois liés aux biens et services non marchands, concentrés surtout dans le commerce de détail et le secteur des services personnels, dépendent de cette base exportatrice, dont l'affaiblissement entraîne des pertes d'emplois dans les autres secteurs. Par exemple, la fermeture d'une usine de pâtes et papiers entraînera dans la région touchée celle de magasins et d'activités desservant la population locale ¹.

4.1 Tendances de la localisation des entreprises de fabrication de produits à valeur ajoutée moyenne

La figure 4.1 présente la concentration relative des emplois de fabrication de produits à valeur ajoutée moyenne selon la région et la taille urbaine, en 1971 et en 1996². Ce groupe comprend l'équipement de transport, le matériel électronique, les machines, l'ameublement et les matières plastiques. Les indices les plus élevés sont ceux des villes « centrales » de taille moyenne, c'est-à-dire des villes sises à moins d'une heure de route environ d'une grande métropole de plus d'un demi-million d'habitants. La déconcentration du secteur de la fabrication des grands centres métropolitains vers les villes de taille moyenne n'est pas nouvelle. Ce mouvement s'est

amorcé il y a plusieurs décennies dans tous les pays industrialisés, activé par la tertiarisation des grandes régions métropolitaines (qui a fait augmenter les valeurs foncières et les coûts de main-d'œuvre) et par la sensibilité à ces deux facteurs du secteur de la fabrication à grande échelle³. La figure 4.1 montre que cette tendance se poursuit au Canada et que les répartitions de l'emploi qui en ont résulté sont restées très stables, du moins durant les 25 années observées.

On remarque la même stabilité en ce qui concerne le seuil de distance. Pendant toute la période, les indices des villes périphériques sont constamment inférieurs à ceux des villes centrales de même taille. De toute évidence, la proximité d'une grande métropole a eu et conserve de l'importance pour les industries représentées à la figure 4.1. Les indices des villes périphériques enregistrent une faible croissance, qui laisse croire à un certain mouvement en direction des localisations périphériques, mais les changements sont négligeables. Les valeurs restent très inférieures à 1, et on peut en conclure que la fabrication de produits à valeur ajoutée moyenne (VAM) est fortement sous-représentée dans les villes de la périphérie, même si elles sont assez peuplées (100 000-500 000 habitants). Les gains les plus notables ont été réalisés par les villes centrales les plus petites (moins de 50 000 habitants), situées par définition à moins d'une heure de route d'une métropole importante.

On constate donc que le secteur VAM suit un processus de déconcentration vers des villes de plus en plus petites, *mais* sans dépasser un rayon géographique limité. Les industries déménagent dans des villes plus petites où les terrains sont moins chers et les salaires plus faibles, tout en recherchant des localisations qui leur permettent de rester proches d'une grande métropole. Nous avons vu au chapitre 3 que les services aux entreprises et les services professionnels et de haute technologie sont concentrés dans les plus grandes villes, et que les rencontres d'affaires et les contacts de toute sorte (services techniques, consultation, marketing, réparation etc.) n'ont rien perdu de leur nécessité et sont voués à se multiplier à mesure que les produits incorporeront plus de savoir. C'est pourquoi la proximité d'une grande métropole demeurera un critère de localisation essentiel pour bien des industries manufacturières de catégorie intermédiaire. Dans ce cadre, des villes petites et moyennes comme Brantford, Cambridge et St. Catharines (proches de Toronto) sont favorisées. Il en va de même, au Québec, pour Saint-Jean, Saint-Hyacinthe, Granby et Cowansville, proches de Montréal, ou

pour Montmagny et Sainte-Marie-de-Beauce, toutes deux situées à moins d'une heure de Québec.

Cela n'annonce rien de bon pour les villes petites et moyennes plus éloignées : la déconcentration industrielle existe mais ne les atteint pas, ou se rend jusqu'à elles très lentement. La distance est trop grande. Ce puissant obstacle n'est pas levé par les nouvelles technologies de l'information, nous l'avons vu au chapitre 3, et la figure 4.1 le confirme. Point n'est besoin de démontrer davantage la spécificité des régions « périphériques » canadiennes par rapport aux zones pouvant porter le même qualificatif dans la plus grande partie de l'Europe de l'Ouest (Scandinavie mise à part) et des États-Unis. En Europe occidentale, en France, en Allemagne et en Italie, par exemple, la déconcentration industrielle finit, de façon générale, par toucher toutes les régions. La réussite économique (la revitalisation) de régions comme le nord de la France et le centre de l'Italie ne doit pas surprendre, car elles sont proches des marchés et de grands centres urbains. La réalité est tout autre pour les régions périphériques canadiennes.

La figure 4.2 illustre la concentration relative des emplois de fabrication de produits à valeur ajoutée moyenne dans onze régions périphériques du Québec et de l'Atlantique, en 1971 et en 1996. Comme l'analyse qui précède permettait de s'y attendre, aucun indice n'atteint 1. Mais certaines régions sont en meilleure posture que les autres, dans l'Atlantique surtout, situation déjà observée pour la fabrication de produits à valeur ajoutée élevée⁴; il s'agit dans le cas présent des régions urbaines et rurales du comté de Madawaska, de la région rurale de Moncton, au Nouveau-Brunswick, et du sud de la Nouvelle-Écosse. Pour ce qui est du Madawaska et (à un moindre degré) du sud de la Nouvelle-Écosse, ce résultat est en partie attribuable à l'industrie du meuble⁵. L'hétérogénéité est plus grande dans la partie rurale de Moncton, qui comprend les zones rurales des comtés de Kent et de Westmoreland; celles-ci sont comparables à des régions rurales centrales, dans la mesure où elles bénéficient de la déconcentration industrielle que subit Moncton à mesure que s'accroît son rôle de centre de services. Au Québec, le Bas-Saint-Laurent est loin en tête, étant doublement avantage par une localisation relativement favorable⁶ et la présence d'un centre régional de services (Rimouski); on y trouve aussi une deuxième ville de taille moyenne (Rivière-du-Loup).

La configuration observée dans le voisinage des grandes régions métropolitaines est parfois recréée ici, à moindre échelle, autour des

centres régionaux de services assez importants. C'est en partie ce qui explique, au Saguenay-Lac-Saint-Jean, le niveau relativement élevé (et la croissance) des indices des régions rurales eu égard aux régions urbaines. De nouveau, on est à même de mesurer le rôle que jouent les centres régionaux de services dynamiques. On perçoit une tendance générale à l'intensification de la concentration de l'emploi manufacturier à VAM, qui fait pendant à celle qui se manifeste dans l'ensemble du Canada. La déconcentration industrielle vers des localisations plus éloignées suit donc son cours, mais à pas lents, il faut le reconnaître. Toutefois, les indices restent inférieurs à 1 (la moyenne canadienne), en particulier à Terre-Neuve, en Abitibi, en Gaspésie, sur la Côte-Nord, et dans les portions urbaines du Saguenay-Lac-Saint-Jean et du Bas-Saint-Laurent. Dans la deuxième partie de cette étude, nous approfondirons les raisons pour lesquelles certaines de ces régions peuvent si difficilement connaître une croissance industrielle en dehors des secteurs traditionnels axés sur l'exploitation des ressources naturelles⁷. C'est en gardant cette remarque à l'esprit que nous abordons l'examen de secteurs industriels plus traditionnels.

4.2 Tendances de la localisation des entreprises de fabrication de produits à valeur ajoutée faible

La figure 4.3 présente les indices de concentration relative des emplois de fabrication de produits à valeur ajoutée faible selon la région et la taille urbaine, en 1971 et en 1996. Le terme « valeur ajoutée faible » (VAF) prête un peu à confusion, car l'exploitation des ressources naturelles, épine dorsale de bien des économies périphériques, alimente souvent des industries fortement capitalisées, où les salaires sont élevés. Les pâtes et papiers et la fusion de l'aluminium sont des cas exemplaires, surtout lorsque les usines sont neuves ou récemment rénovées. Outre ces deux grands secteurs, le groupe VAF comprend la transformation des aliments et du poisson, la fabrication et la fusion d'autres produits métalliques et non métalliques, le bois d'œuvre et la transformation primaire du bois, ainsi que des secteurs à bas salaires moins liés à la proximité de la ressource, tels le vêtement, le textile et les matières plastiques⁸.

Comme on pouvait s'y attendre, au Canada, l'emploi de ces secteurs est concentré dans les petites régions urbaines, et cette tendance ne fait que s'accroître. Depuis 1971, la concentration relative décline dans la première catégorie de taille. L'indice est supérieur à

1 dans toutes les villes de moins de 100 000 habitants. La performance des villes du centre nous réserve une surprise : cette fois encore, elle dépasse celle des villes de la périphérie, mais la marge est plus faible que pour le secteur VAM. D'autre part, pour des raisons qui sont sans doute souvent les mêmes que dans ce dernier cas (voir ci-dessus), beaucoup de ces secteurs « traditionnels » demeurent avantagés par la proximité d'une grande métropole urbaine. Autre similitude : de façon générale, malgré quelques changements, les répartitions restent remarquablement stables entre le début et la fin de la période. Il est difficile de soutenir, au vu de ces résultats, que l'avantage comparatif se déplace vers les villes de la périphérie. En réalité, le mouvement favorise toutes les petites villes, qu'elles soient du centre ou de la périphérie, bien que l'écart entre les deux types de localisation persiste.

La figure 4.4 présente les mêmes informations pour les onze régions périphériques du Québec et de l'Atlantique. De façon prévisible, la plupart des valeurs dépassent l'unité : la concentration de l'emploi VAF dans ces régions est supérieure à la moyenne. Les indices les plus élevés sont ceux du Madawaska et du Saguenay-Lac-Saint-Jean (régions urbaines et régions rurales dans les deux cas), de l'Abitibi, de la Gaspésie et de Moncton (régions rurales dans les trois cas). Chaque fois, la combinaison d'activités est différente. Ainsi, c'est le secteur des pâtes et papiers, présent à peu près partout, qui justifie en grande partie la performance du Madawaska et de l'Abitibi, tandis que la fusion de l'aluminium explique largement celle du Saguenay-Lac-Saint-Jean et que la transformation des aliments et du poisson soutient celle de Moncton. Le profil de la région de la Gaspésie (y compris les Îles-de-la-Madeleine) comporte un mélange de toutes ces activités. Aucun de ces constats n'est bien surprenant, non plus que le fait que les deux régions qui présentent, dans leur partie rurale, le plus faible indice de concentration relative de l'emploi dans les industries basées sur l'exploitation des ressources soient Moncton et le Bas-Saint-Laurent. Nous avons déjà signalé le rôle que jouent Moncton et Rimouski comme centres régionaux de services et la proximité de l'ouest du Bas-Saint-Laurent par rapport à Québec.

Ce qui étonne, en revanche, c'est que les indices aient *augmenté* dans toutes les régions, sauf dans deux cas qui constituent des exceptions mineures. L'emploi des onze régions périphériques est dans l'ensemble plus concentré dans les secteurs traditionnels liés aux ressources naturelles et les industries à bas salaires en 1996

qu'en 1971 *relativement* aux autres régions du Canada. Autrement dit, non seulement ces régions ne se diversifient pas aussi vite que les autres, mais elles semblent même perdre du terrain. Toutefois, ce jugement pourrait être trop pessimiste; la catégorie VAF, rappelons-le, est hétérogène : on y trouve des industries manufacturières libres de s'installer où elles veulent, et des industries traditionnelles obligées de se localiser à proximité de la ressource primaire. Il convient de distinguer entre les deux : cela nous amène au point suivant.

4.3 À pas lents sur le chemin de la diversification industrielle

La figure 4.5 illustre la part des secteurs traditionnels de transformation des ressources naturelles dans l'emploi manufacturier, dans les onze régions périphériques du Québec et de l'Atlantique, en 1971 et en 1996. Au Québec, dans toutes les régions sauf une (le Bas-Saint-Laurent urbain), les pourcentages de 1996 sont supérieurs à 50. Les secteurs dits traditionnels demeurent donc l'épine dorsale des économies périphériques. La situation est identique dans la plupart des régions de l'Atlantique, sauf dans les parties urbaines de Moncton et du comté de Prince (Summerside) et dans la portion rurale du Madawaska. Nous avons eu l'occasion de signaler la diversité relative de l'économie de Moncton, le succès de Summerside dans certains secteurs de haute technologie, et la présence des industries de lameublement et du textile au Madawaska. De nouveau, on constate des différences entre les régions du Québec et celles de l'Atlantique.

La plus frappante a trait à l'évolution de la structure industrielle. Dans les provinces de l'Atlantique, toutes les régions sauf deux ont réduit leur dépendance à l'égard des industries traditionnelles; il s'agit au premier chef des régions urbaines de Gloucester (Bathurst) et de l'ouest de Terre-Neuve (Corner Brook), auxquelles s'ajoute le Madawaska. La situation est moins encourageante au Québec, où le poids des secteurs traditionnels a augmenté depuis 1971, sauf dans deux régions. L'évolution est particulièrement brutale sur la Côte-Nord (rurale), à cause d'une expansion économique qui a fait long feu. Si l'on fait abstraction du Bas-Saint-Laurent et de l'Abitibi-Témiscamingue urbain, le poids de l'emploi des industries traditionnelles dans les économies périphériques du Québec dépasse 70 %. On doit conclure à la lenteur de leur progression sur le chemin de la diversification⁹. Mais il semble également que la « diversification » se réalise parfois à l'intérieur des secteurs traditionnels, et, pour

cette raison, ne se reflète pas dans les données. Par exemple, la production de chitosane, substance à valeur ajoutée élevée tirée des déchets de crevettes ou d'autres crustacés, se fonde dans l'ensemble du secteur de la transformation du poisson. Mais ce genre d'exception n'efface pas les différences entre le Québec et les provinces de l'Atlantique, dont les communautés périphériques paraissent avoir mieux réussi, au total, à diversifier leur base économique.

La figure 4.6 présente un autre indicateur de diversification : la part de l'emploi manufacturier concentrée dans les deux secteurs industriels les plus importants. À Moncton (portion urbaine), on constate que ces derniers fournissent environ 25 % de l'emploi manufacturier total en 1996, ce qui témoigne de la diversité de la base manufacturière de la région, comparativement à plus de 80 % dans les régions québécoises de la Côte-Nord (rurale) et de la Gaspésie, dont l'économie paraît ainsi très spécialisée. Dans l'ensemble, ces résultats reflètent exactement ceux des figures précédentes. Autrement dit, dans les économies très dépendantes des ressources naturelles, l'emploi est souvent fourni par une ou deux industries. De nouveau, l'évolution se révèle plus favorable dans les provinces de l'Atlantique qu'au Québec, bien que l'ouest de Terre-Neuve, le sud de la Nouvelle-Écosse et les zones rurales de Gloucester présentent, comme dans les figures précédentes, des niveaux de spécialisation élevés, à l'instar des parties rurales du comté de Prince, car un pourcentage élevé de leur emploi se situe dans les secteurs de la transformation des légumes et des fruits, en particulier de la pomme de terre (frites congelées, croustilles etc.).

Il est intéressant d'ouvrir une parenthèse pour faire ressortir les différences entre deux grandes régions urbaines qui constituent, de loin, les deux plus importants centres urbains de notre échantillon, puisqu'elles comptent plus de 100 000 habitants et sont ainsi des agglomérations de recensement au sens de Statistique Canada : Moncton et le Saguenay-Lac-Saint-Jean (largement dominé par la région urbaine de Chicoutimi-Jonquière). La première jouit d'une base manufacturière beaucoup plus diversifiée. Malgré l'importance de leur population, Chicoutimi-Jonquière et les villes voisines ont une économie qui reste très concentrée dans deux secteurs fortement capitalisés et où (par conséquent) les salaires sont hauts : la fusion de l'aluminium et les pâtes et papiers. Cet héritage industriel est l'un des principaux obstacles qui s'opposent à sa diversification, nous le verrons ¹⁰. La taille urbaine et la localisation ne sont donc pas les seuls déterminants de ce processus. L'héritage industriel y

joue également un rôle et explique en partie les problèmes des communautés tributaires d'industries fortement capitalisées exploitant les ressources naturelles. Ces industries, on le sait, occupent parfois presque toute la place, en particulier, au Québec, sur la Côte-Nord et au Saguenay-Lac-Saint-Jean. On remarque une amélioration dans la partie urbaine de cette dernière région (figures 4.5 et 4.6). Mais ces changements, sur 25 ans, semblent bien lents.

4.4 Tourisme de week-end et voyages-vacances

Étant donné la difficulté de créer en région des emplois ne reposant pas sur les ressources naturelles, il n'est pas étonnant que de nombreuses communautés périphériques croient trouver une solution de rechange dans le développement du tourisme. Or l'emploi de ce secteur, qui ne constitue pas un groupe industriel reconnu, est difficile à mesurer. La figure 4.7 présente la concentration relative de l'emploi dans les hôtels, restaurants, terrains de camping, bars et autres établissements connexes, selon la région et la taille urbaine, en 1971 et en 1996. Cet indicateur, qui sert souvent à évaluer la vigueur du secteur du tourisme, est loin de mesurer avec exactitude l'emploi proprement touristique. Les établissements pris en considération sont fréquentés aussi par les gens des régions. Leur trop grand nombre peut dissimuler le chômage (ou le sous-emploi). Ainsi, une communauté démunie et presque complètement privée de base exportatrice pourrait afficher, grâce en partie aux dépenses de consommation alimentées par les paiements de transfert, une « spécialisation » dans les restaurants, les motels et les bars, ainsi que dans le commerce de détail, les stations service et les services personnels, parce que ce sont ses seules sources d'emplois privés. Cet avertissement étant fait, nous pouvons analyser les figures 4.7 et 4.8.

Les restaurants, les motels, les bars, les terrains de camping etc. sont assez également distribués dans l'espace (figure 4.7). Les plus petites villes situées en périphérie tendent à présenter de plus fortes concentrations de ce type d'emploi, illustrant ce que nous venons d'expliquer : ce secteur comprend à la fois de l'emploi créé par la consommation locale et de l'emploi véritablement engendré par le tourisme. Toutefois, ce sont les petites villes du centre qui ont réalisé les gains les plus considérables au cours des 25 années de la période. Il serait déraisonnable d'attribuer cette progression au seul emploi de source locale ¹¹. En d'autres termes, l'emploi issu du tourisme paraît se concentrer de plus en plus dans les villes de taille

petite et moyenne situées à moins d'une heure de route des grandes régions métropolitaines, qui sont les principales bénéficiaires du développement de la société des loisirs. Au Québec, les exemples de Magog, dans les Cantons de l'est, ou de Sainte-Agathe, dans les Laurentides, toutes deux situées à moins d'une heure de Montréal, viennent immédiatement à l'esprit.

Le tourisme et les loisirs sont sensibles à la distance, car ils supposent que les gens se déplacent, par exemple pour passer une journée ou un week-end dans un chalet acheté ou loué. La plupart des grandes villes sont entourées de destinations touristiques formant une sorte de ceinture récréative d'accès facile pour leurs habitants : ces derniers y font des sorties durant le week-end ou y installent leur résidence secondaire. Les gens de Boston vont à Cape Cod, les Newyorkais aux Catskills; les Torontois ont un chalet au bord de la Baie géorgienne et les Montréalais dans les Laurentides. Il n'est donc pas surprenant que les villes centrales de taille petite et moyenne (celles de la catégorie 10 000-50 000 habitants surtout) aient vu augmenter leur spécialisation relative dans les fonctions reliées au tourisme. Mais il ne s'agit pas forcément des villes qui ont profité le plus de la déconcentration industrielle (figure 4.1). Les activités associées au tourisme se situent, par définition, dans des endroits dotés de certains attraits naturels : cours d'eau, montagnes etc.

La figure 4.7 montre aussi que la plus forte croissance des indices a eu lieu dans les régions périphériques rurales. C'est une bonne nouvelle, qui peut résulter du développement de petites destinations récréatives visant une clientèle de week-end dans le voisinage des villes moyennes de la périphérie, tel le cordon de villages côtiers (et de plages) qui borde le détroit de Northumberland, près de Moncton¹². Elle peut signifier aussi que certaines communautés rurales de la périphérie, en dehors du tourisme-loisir pour citadins, ont réussi à se construire une base économique fondée sur le tourisme de voyage-vacances. Il y a lieu de s'en réjouir. Pour la plupart des communautés périphériques du Canada, et surtout du Québec et de l'Atlantique, rien n'annonçait une telle prouesse, vu les caprices du climat et l'éloignement des marchés urbains importants. Sauf dans les régions dotées d'attributs naturels exceptionnels, et même dans ce cas, le tourisme est habituellement très saisonnier, limité à quelques mois, et ne permet généralement pas de créer suffisamment d'emplois permanents. Dans les régions côtières, ce caractère saisonnier s'ajoute au fait que la saison du tourisme coïncide largement avec celle de la pêche.

La figure 4.8 fournit les mêmes informations pour nos onze régions du Québec et de l'Atlantique. Contrairement à ceux de la figure 4.7, qui portait sur toutes les régions périphériques du Canada, la plupart des indices sont très inférieurs à 1, en particulier dans l'Atlantique. Rares sont donc les endroits auxquels le tourisme fournit une base économique importante, même eu égard à d'autres régions classées comme périphériques. De toute évidence, la distance entre en ligne de compte. Les indices positifs observés plus tôt pour les petites villes et les communautés rurales périphériques en général (figure 4.7) sont souvent attribuables à des destinations qui, tout en étant situées au-delà du seuil de distance d'une heure, sont accessibles dans un temps assez court (une heure et demie à deux heures) à partir d'une grande métropole urbaine. La station touristique de Mont-Tremblant, au nord de Montréal, en est un bon exemple. Ces complexes desservent à la fois les marchés locaux (tourisme d'un jour ou de week-end) et les marchés éloignés. Dans les onze régions du Québec et de l'Atlantique, on ne trouve guère de destinations jouissant d'un avantage de localisation équivalent.

Comme on pouvait s'y attendre, les deux régions qui présentent les plus hauts indices de concentration de l'emploi dans les activités reliées au tourisme sont la partie urbaine du comté de Prince (Summerside¹³), à l'Île-du-Prince-Édouard, et la Gaspésie urbaine, qui comprend les communautés établies autour du parc national Forillon. L'indice plus faible (et décroissant) de la péninsule rurale de Gaspé (où se trouve le fameux Rocher percé) illustre la difficulté de construire une base touristique vigoureuse qui ne soit pas purement saisonnière dans une région éloignée des grands marchés et négligée par l'été. C'est particulièrement vrai des destinations insulaires comme les Îles-de-la-Madeleine et l'ouest de Terre-Neuve (où se trouve le parc national de Gros Morne) : le tourisme y dépend partiellement du prix de l'avion.

Certes, l'activité touristique est viable dans les régions périphériques du Québec et de l'Atlantique; elle peut enrichir leur base économique et créer des emplois. Mais en général ceux-ci ne seront pas très nombreux et demeureront extrêmement saisonniers. Dans la plupart des régions, la distance et le climat ne permettront pas que le tourisme suscite et soutienne beaucoup d'emplois bien rémunérés susceptibles de durer toute l'année. Il n'empêche que dans certaines petites communautés, l'emploi touristique, même limité et saisonnier, peut compléter utilement d'autres sources d'emploi et de revenu. Comme dans le secteur manufacturier, cet emploi se situera

souvent dans des segments de marché très particuliers ¹⁴. Mais, dans la plupart des cas, il est irréaliste d'espérer que le tourisme pourra à lui seul fournir une base économique satisfaisante aux communautés périphériques du Québec et de l'Atlantique.

4.5 L'importance de la proximité

Le tourisme et l'industrie manufacturière ne sont pas les seuls secteurs pour lesquels la proximité d'un grand centre urbain est un facteur important. La tendance générale de l'emploi est de se concentrer de plus en plus dans les régions rurales et les villes de taille petite et moyenne faciles d'accès à partir d'une grande métropole. La tendance illustrée à la figure 4.9 résulte de l'interaction de nombreux facteurs. L'emploi du secteur primaire, lequel comprend l'agriculture, a augmenté plus rapidement dans les petites villes et les régions rurales très rapprochées des marchés urbains que dans celles qui en sont plus éloignées ¹⁵. La technologie, encore ici, est responsable de cette situation. Les gains de productivité réalisés en agriculture et dans les activités connexes ont rendu l'exploitation des terres les moins productives et les moins fertiles peu concurrentielle et mené dans bien des cas à leur abandon. Les progrès du transport, de la réfrigération et de la conservation des aliments accentuent cette tendance, renforcée en outre par les effets des économies d'échelle dans le commerce de gros, la mise en marché et la distribution des aliments. Dans la plupart des régions de l'est et du centre du Canada, les terres les plus fertiles sont proches des grands centres urbains, en particulier dans le sud ontarien et le sud québécois. Cette ceinture agricole, analogue à la ceinture récréative dont nous avons parlé pour le tourisme de week-end, attire les citoyens désireux de s'approvisionner en produits laitiers, maraîchers et autres denrées fraîches. Au Québec, les fermiers du Bas-Saint-Laurent sont en concurrence directe avec ceux de la plaine de Montréal (centrée sur Saint-Hyacinthe), qui jouissent d'avantages supérieurs : terres plus fertiles, saison agricole plus longue, accès plus facile aux marchés urbains, aux grossistes, aux distributeurs et aux usines de transformation. Nous avons signalé au chapitre 2 la tendance des abattoirs et des boulangeries industrielles à se concentrer à l'intérieur et aux abords des grands centres urbains afin de profiter des économies d'échelle et de meilleurs moyens de transport.

La proximité permet également aux régions rurales d'attirer de nouveaux résidents amoureux de la campagne. Depuis quelques

années, certaines catégories de jeunes professionnels manifestent le goût de vivre dans un cadre rural¹⁶. Cette mobilité résidentielle est rendue possible, notamment, par les nouvelles technologies de l'information, qui facilitent le télétravail, et par le développement de professions de services n'exigeant pas une présence quotidienne sur les lieux de travail « officiels ». Mais, en général, les professionnels qui organisent leur vie de cette manière ont quand même besoin de venir au bureau de temps en temps ou, s'ils dirigent leur propre entreprise, de rencontrer leurs clients et leurs collègues. C'est pourquoi ils éliront domicile dans les communautés rurales qui offrent un accès facile à un centre urbain important. Il s'agira souvent de celles-là même où se trouvent les destinations touristiques recherchées par les citadins durant le week-end (voir plus haut), ou elles en seront proches, car ces professionnels sont généralement de grands consommateurs d'activités de loisirs comme la randonnée, la natation, le ski, la bicyclette. Les communautés proches des marchés urbains importants et capables d'offrir les commodités nécessaires sont celles qui profiteront le plus de ce goût de la campagne manifesté par certaines classes urbaines. Cette tendance explique une bonne partie de la croissance démographique impressionnante enregistrée depuis quelques années par certaines localités situées au nord de Montréal, dans les Laurentides. Des destinations similaires de moindre importance (mais excluant les navettes quotidiennes) pourront se développer autour des centres urbains de la périphérie, Chicoutimi, Moncton et Rimouski par exemple.

En somme, les petites villes et les régions rurales très proches d'un centre urbain important (à plus ou moins une heure de route) n'évoluent pas dans le même contexte que les autres. On peut parler, sans exagérer, de deux univers différents. Il existe au moins deux mondes « ruraux », le proche et l'éloigné. Si les tendances actuelles se poursuivent, hypothèse vraisemblable, la population rurale du Canada sera de plus en plus composée de communautés proches des grandes villes (figure 4.10). Elle « s'urbanisera », en quelque sorte, devenant de plus en plus branchée sur l'économie et le mode de vie des grandes villes. Mais à l'heure qu'il est, il importe de ne pas l'oublier, la plus grande partie de la population rurale et la plupart des habitants des petites villes vivent toujours dans des zones trop éloignées pour que s'y exerce le pouvoir d'attraction des métropoles.

Conclusion

Au risque de simplifier, nous résumerons nos conclusions en quatre points.

1. Les régions que nous avons définies comme périphériques sont bel et bien différentes. La distance influence le développement économique, et son effet continuera de s'exercer, surtout sur les activités tributaires du transport des biens et des personnes (fabrication, tourisme, production primaire etc.), qui forment, pour longtemps encore, l'épine dorsale de la plupart des économies périphériques du Canada. On ne peut aborder les communautés localisées à proximité des centres urbains importants de la même manière que les communautés situées à une certaine distance des grands marchés urbains.
2. L'avenir économique des petites villes et des communautés rurales du Canada est étroitement lié à leur localisation. La plupart de celles qui sont situées dans le voisinage d'un grand centre urbain conserveront sans grande difficulté des niveaux satisfaisants de population et d'emploi. Ces communautés « centrales » sont celles qui profitent le plus, non seulement de la déconcentration industrielle, mais aussi du développement des activités de loisir (tourisme de week-end, résidences secondaires etc.) et de la poursuite du mouvement de concentration, à proximité des grands centres, de l'agriculture ainsi que des activités de transformation et de distribution des produits alimentaires (produits laitiers, légumes et productions maraîchères surtout). La plupart des communautés périphériques évoluent dans un contexte bien différent, et leur avenir est beaucoup plus incertain. Il n'y a guère d'exagération à parler de deux univers différents, l'un proche, l'autre éloigné des centres. Le développement d'activités de loisir et de tourisme, par exemple, est une entreprise plus prometteuse dans une communauté située à une heure de route de Montréal que dans une localité séparée de la ville par une distance de six heures.
3. Il serait irréaliste d'espérer une diversification rapide de l'économie de la plupart des régions périphériques, surtout en l'absence de ville importante jouant pour elles le rôle de centre de services. Si la diversification s'engage, elle sera généralement graduelle et ne devancera pas la tendance nationale. La plupart des économies périphériques continuent de dépendre étroitement des secteurs traditionnels basés sur l'exploitation des res-

sources naturelles. Si l'on compare les niveaux de spécialisation de leurs économies respectives, force est de constater que la dichotomie entre les régions centrales et les régions périphériques du Canada est restée remarquablement stable. Dans certains cas, au Québec en particulier, la dépendance relative à l'égard des industries traditionnelles liées aux ressources naturelles s'est accrue. Dans la plupart des régions périphériques du Québec et de l'Atlantique que nous avons étudiées, ces secteurs fournissent encore plus de 60 % de l'emploi manufacturier. Par ailleurs, la plus grande part de l'emploi manufacturier à valeur ajoutée moyenne continue de se situer aux abords de grands centres métropolitains comme Montréal et Toronto; mais on perçoit un lent mouvement de déconcentration en direction de localisations plus éloignées. Les régions périphériques qui ont le mieux réussi à diversifier leur base manufacturière sont généralement dotées d'un grand centre urbain de services; ainsi, le Bas-Saint-Laurent est desservi par Rimouski, et le Saguenay-Lac-Saint-Jean par Chicoutimi. Cependant, le succès comparable de régions moins urbanisées comme les comtés de Madawaska et de Prince donne à penser que d'autres facteurs entrent aussi en ligne de compte.

4. La diffusion des effets positifs du dynamisme des régions urbaines reste limitée. La croissance de grandes métropoles comme Montréal et Toronto ne suscitera pas la croissance et la création d'emplois dans des régions qui en sont éloignées de 300 à 400 kilomètres. Il y a quelques décennies, le concept de « pôles de croissance » était très en vogue en aménagement régional : on supposait que les investissements dirigés vers un petit nombre de grands centres (les pôles) stimuleraient la croissance des régions environnantes. Il y a du vrai dans cette prémisse. Mais les données présentées dans ce chapitre tendent à montrer que les effets de diffusion engendrés par les grands centres urbains, notamment en ce qui concerne la déconcentration des entreprises, diminuent abruptement au-delà de quelque 100 ou 150 kilomètres. Ce point est capital pour un pays comme le Canada, dont la population est dispersée et qui contient de vastes portions de territoire inhabité où les effets de diffusion ne s'exercent pas. Si on cherche à stimuler l'économie des communautés périphériques du pays, la stratégie des pôles de croissance ne jouira donc que d'un succès limité, à moins qu'on multiplie ces pôles, en contradiction avec la théorie même qui les justifie. Les

stratégies qui portent fruit en France ou au Royaume-Uni ne fonctionnent pas forcément au Canada.

Nous avons voulu conclure sur ce thème parce que, il y a une trentaine d'années, une étude commandée par le gouvernement fédéral, communément appelée rapport HMR (initiales de ses trois auteurs¹⁷), a soulevé un véritable tollé au Québec; elle est ensuite demeurée objet de critiques et de débats, surtout à l'extérieur de Montréal. Le rapport soutenait essentiellement que la meilleure stratégie de développement économique pour le Québec serait de renforcer Montréal, sa seule métropole véritable dans le contexte nord-américain; ce renforcement du pôle de croissance montréalais devait, à son tour, engendrer la croissance du reste de la province. Si la première partie de ce diagnostic reste vraie, nous savons maintenant que ce n'est pas le cas de la deuxième. La croissance industrielle de Montréal ne créera pas nécessairement de l'emploi à Matane ou à La Sarre. Bien des habitants des régions périphériques du Québec continuent de voir dans les recommandations du rapport HMR et dans l'attention qu'elles accordaient à Montréal la source de leur infortune¹⁸. Quoi qu'il en soit, le temps est venu de refermer ce rapport (de l'envoyer aux oubliettes pourrait-on dire). Si on cherche à soutenir l'économie gaspésienne, c'est en Gaspésie qu'il faut investir. C'est, en d'autres termes, ce que nous avons dit au premier point.

NOTES

¹ Pour des raisons qui tombent sous le sens, nous limitons notre examen au secteur privé.

² La figure 4.1 est construite de la même manière que les figures similaires du chapitre 3. Sur la méthodologie, voir la présentation de la figure 3.4.

³ On trouvera dans Henderson (1997) une explication plus complète appuyée sur la théorie économique. Voir aussi le chapitre 2, en particulier la figure 2.4.

⁴ Voir la figure 3.10 (chapitre 3).

⁵ Surtout dans le cas du Madawaska, où le fabricant de meubles québécois Shermag possède deux usines.

⁶ Notons que La Pocatière, où Bombardier possède une importante usine d'assemblage (moteurs et wagons de chemin de fer), est située à l'extrême ouest de la région du Bas-Saint-Laurent, à environ 130 kilomètres de Québec, sur la route

Transcanadienne. À ce titre, elle aurait dû être considérée comme une localisation « centrale », si le découpage des divisions de recensement l'avait permis.

⁷ Entre autres choses, outre l'éloignement et la géographie, les salaires payés dans certaines de ces régions (qui ne sont pas forcément bas) les rendent peu intéressantes pour les industries qui se déconcentrent parce que la main-d'œuvre coûte trop cher dans les grands centres urbains. Voir le chapitre 7.

⁸ On trouvera une liste plus détaillée à l'annexe 2.

⁹ Voir aussi Côté et Proulx (2002), pour les régions québécoises.

¹⁰ Voir en particulier, au chapitre 7, la section consacrée au « syndrome du rentier encombrant ».

¹¹ Deux autres arguments vont dans le même sens. 1) Les revenus sont souvent plus élevés dans les petites villes périphériques (voir le chapitre 7). 2) On peut penser que les consommateurs des petites villes proches d'une métropole dépensent dans cette dernière une partie de l'argent qu'ils consacrent aux loisirs et au divertissement.

¹² On remarque, à la figure 4.8, que l'indice de la portion rurale de Moncton, où se trouvent les zones touristiques entourant Shediac, a augmenté de 1971 à 1996.

¹³ L'excellente performance de Summerside est attribuable au succès des efforts de mise en marché de l'Île-du-Prince-Édouard, qui offre aux touristes un « produit » relativement diversifié (comprenant plages, terrains de golf, parcs thématiques, festivals du homard), et à une œuvre littéraire, *Anne aux pignons verts*, reprise et popularisée par les médias. La nature joue aussi un rôle dans cette réussite. Durant l'été, du côté sud de l'île surtout, donnant sur le détroit de Northumberland, les eaux sont assez chaudes pour la baignade. Il en va de même au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Écosse, juste en face. Mais, même à l'Île-du-Prince-Édouard et au Nouveau-Brunswick, la saison touristique est brève.

¹⁴ Par exemple, dans les régions nordiques, les voyages de chasse et de pêche, les excursions en motoneige, le ski de randonnée. Étant donné la distance et les coûts de transport, la clientèle de ces activités est généralement composée d'amateurs plutôt à l'aise financièrement.

¹⁵ Voir la figure 5.1 (chapitre 5).

¹⁶ Aubin (2001).

¹⁷ Higgins, Martin et Raynauld (1970).

¹⁸ Dans un ouvrage récent, des universitaires de la région du Saguenay donnent un bon exemple de cette attitude à l'égard des décisions prises par les gouvernements en matière de développement économique régional. Souscrivant à la « théorie du complot », les auteurs soutiennent que la marginalisation des régions périphériques du Québec résulte d'une stratégie consistant à favoriser délibérément Montréal et le centre du Québec aux dépens du reste de la province. Dans ce scénario, le rapport HMR est au banc des accusés. Voir Bouchard et al. (2001). Sans nécessairement adhérer à ce raisonnement, Savoie (2001) se montre très critique à l'égard des politiques fédérales, qui à ses yeux pèsent lourdement, comme une force d'inertie, sur le développement régional des provinces de l'Atlantique.

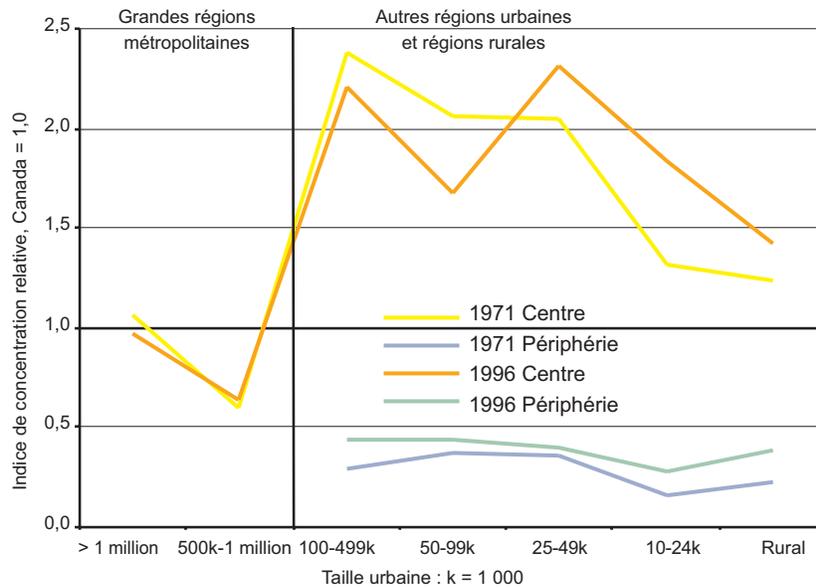


Figure 4.1 — Fabrication de produits à valeur ajoutée moyenne : concentration relative de l'emploi selon la région et la taille urbaine, 1971 et 1996

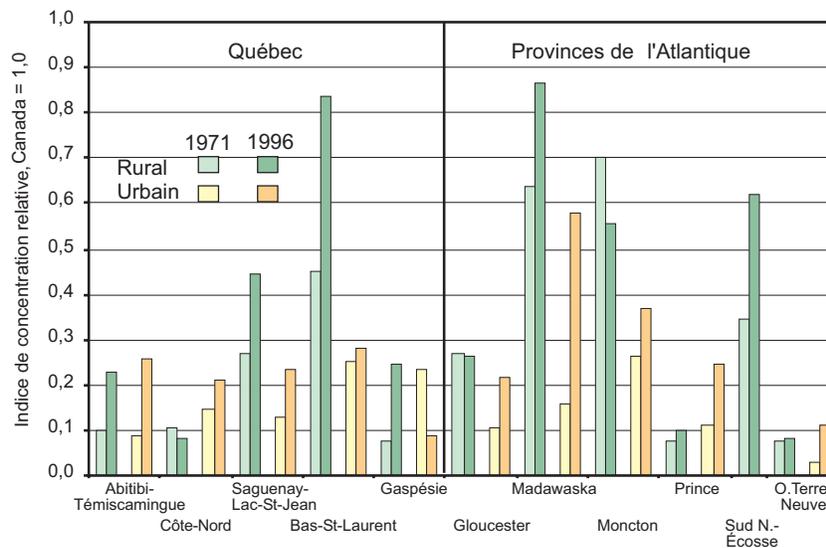


Figure 4.2 — Fabrication de produits à valeur ajoutée moyenne : concentration relative de l'emploi dans les régions du Québec et de l'Atlantique, 1971 et 1996

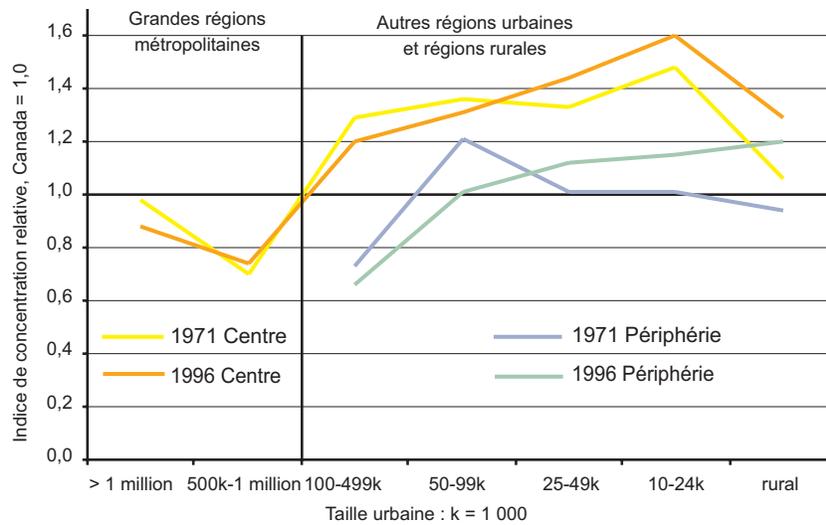


Figure 4.3 — Fabrication de produits à valeur ajoutée faible : concentration relative de l'emploi selon la région et la taille urbaine, 1971 et 1996

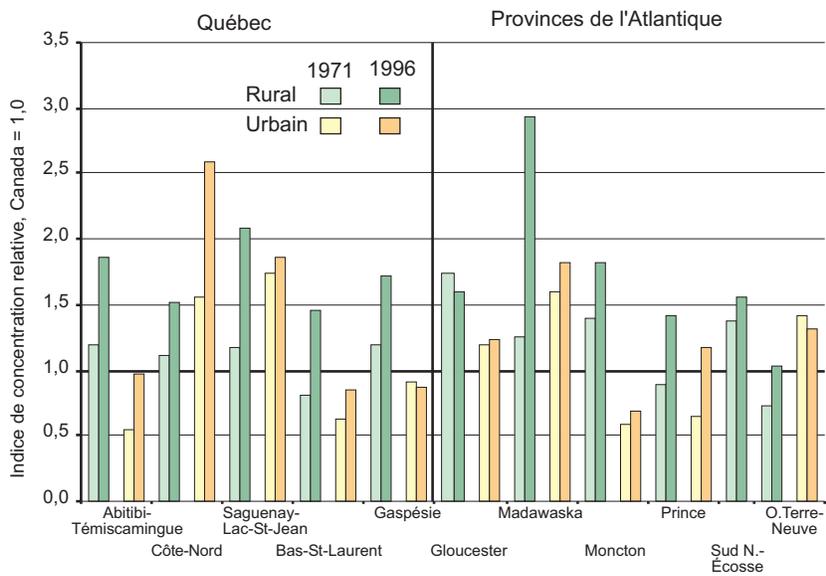


Figure 4.4 — Fabrication de produits à valeur ajoutée faible : concentration relative de l'emploi dans les régions du Québec et de l'Atlantique, 1971 et 1996

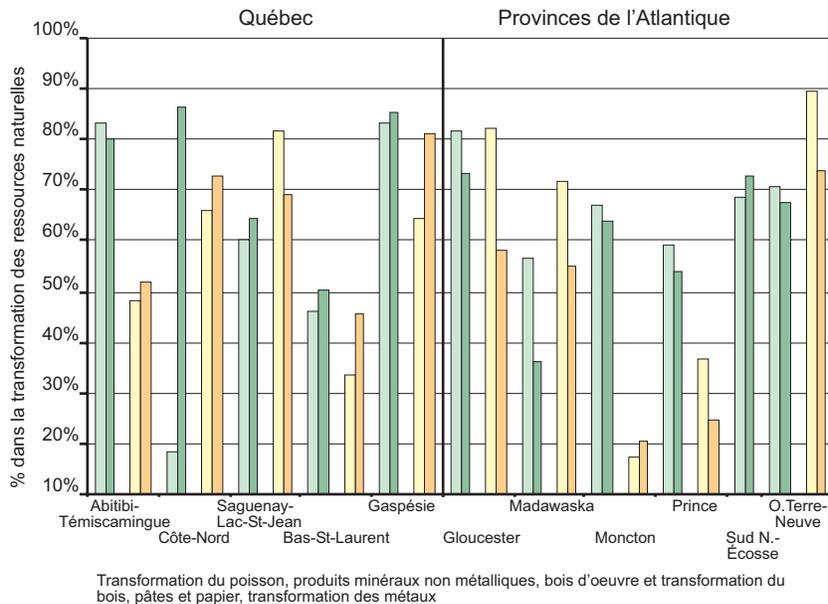


Figure 4.5 — Part (%) dans l'emploi manufacturier des secteurs traditionnels de transformation des ressources naturelles, dans les régions du Québec et de l'Atlantique, 1971 et 1996

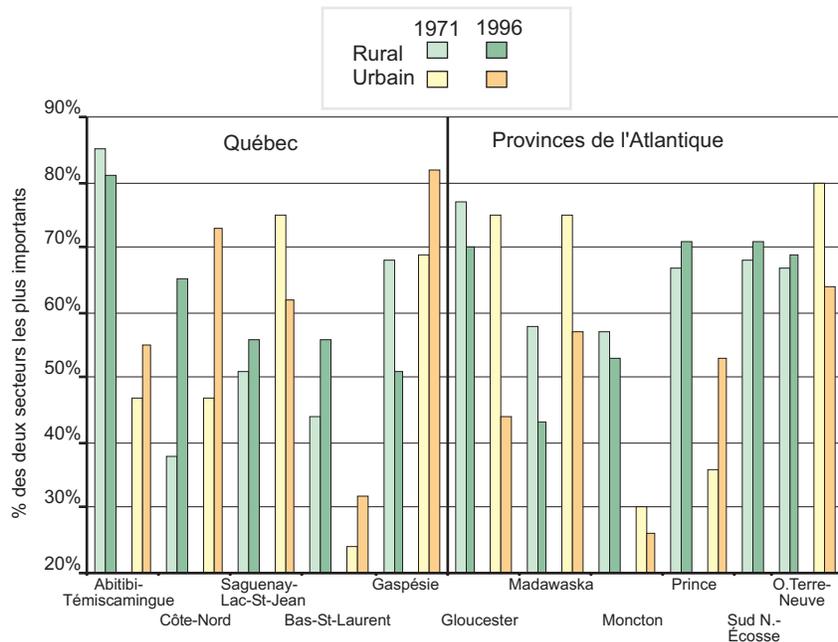


Figure 4.6 — Part (%) des deux secteurs les plus importants dans l'emploi manufacturier, régions du Québec et de l'Atlantique, 1971 et 1996

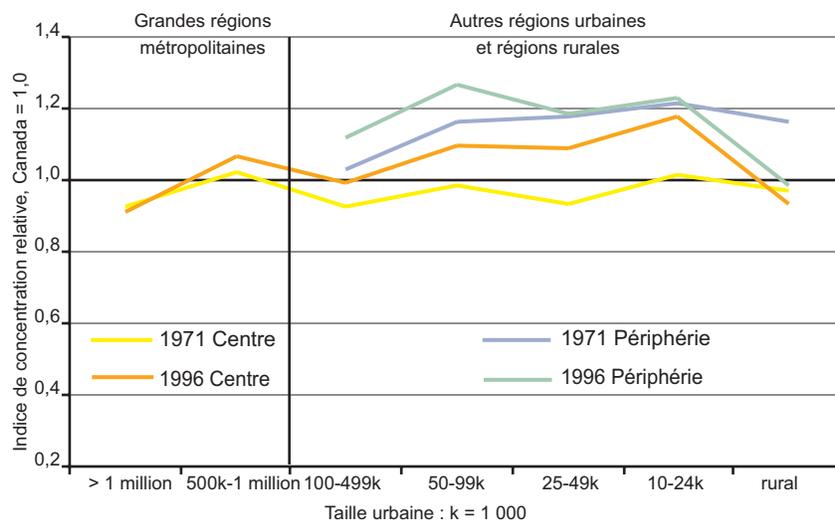


Figure 4.7 — Hôtels, restaurants et terrains de camping : concentration relative de l'emploi selon la région et la taille urbaine, 1971 et 1996

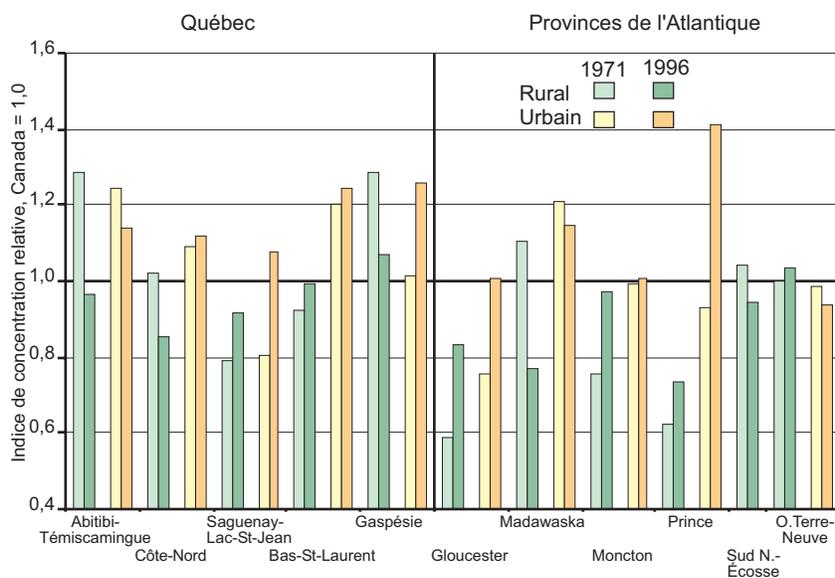


Figure 4.8 — Hôtels, restaurants et terrains de camping : concentration relative de l'emploi dans les régions du Québec et de l'Atlantique, 1971 et 1996

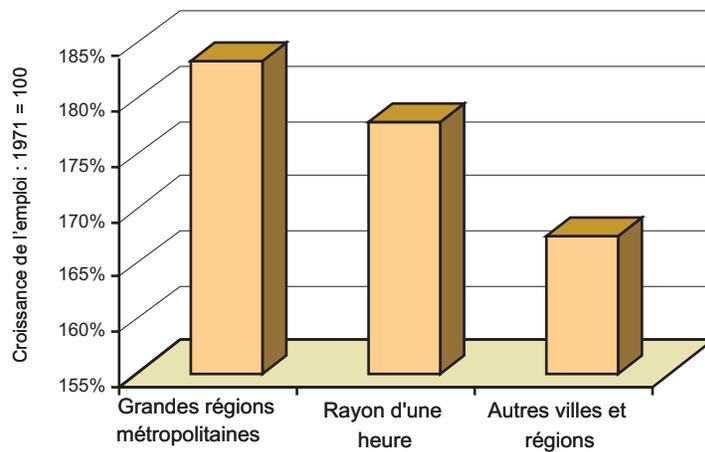


Figure 4.9 — Croissance de l'emploi total, Canada, 1971-1996 : grandes régions métropolitaines, régions proches (rayon d'une heure) et autres régions

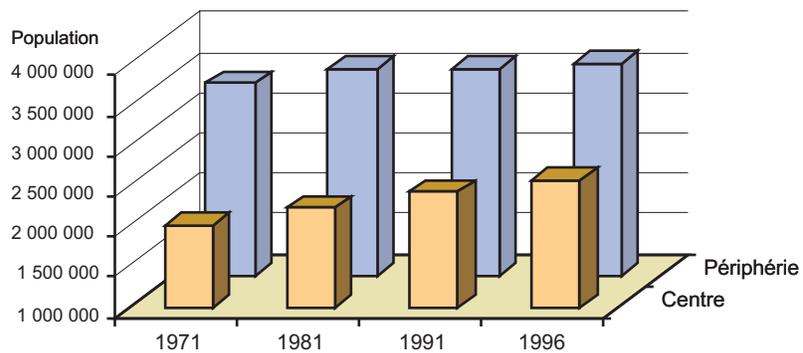


Figure 4.10 — Population des régions rurales du centre et de la périphérie, Canada, 1971, 1981, 1991 et 1996

CHAPITRE 5

La crise appréhendée : nouvelles contraintes de ressources et transition démographique

Les tendances analysées dans les chapitres précédents n'annoncent pas de rupture avec le passé. L'accentuation des effets centralisateurs des économies d'échelle et du progrès des transports et des communications, notamment, se situe dans le prolongement de processus engagés depuis bien des décennies. Nous avons vu que la proximité des marchés et les économies d'agglomération demeurent au premier rang des facteurs qui expliquent le développement inégal des régions canadiennes. Nous avons également constaté que, dans l'ensemble, le sort des régions éloignées des grands marchés et sans métropole importante reste lié aux industries traditionnelles basées sur l'exploitation des ressources naturelles. On peut s'attendre, en somme, à ce que la croissance de l'emploi demeure plus faible dans les régions périphériques que dans le reste du Canada.

Mais une rupture s'annonce bel et bien, avec l'amorce de deux grandes transformations qui influenceront en profondeur le développement des régions périphériques. L'avenir n'est pas une simple projection du présent. *Premièrement*, après des décennies, voire des siècles de colonisation et de développement, l'exploitation des ressources naturelles a finalement, dans la plupart des secteurs, atteint et même dépassé les limites tolérables. *Deuxièmement*, nous commençons à ressentir les effets de la transition démographique, soit le ralentissement de la croissance démographique consécutif au déclin des taux de natalité entamé au début des années 1960. Ces transformations ne nous prennent pas par surprise : elles étaient prévisibles depuis de nombreuses années. Mais, comme toutes les nouvelles désagréables, nous avons souvent préféré ne pas les envisager avant d'avoir les faits devant nous. Comme nous le verrons, leur impact, ajouté à celui des tendances passées, ne simplifiera pas la situation des régions périphériques.

5.1 Effets sur l'emploi d'une exploitation limitée des ressources naturelles

La colonisation de la plupart des régions périphériques du Canada a été, au point de départ, l'œuvre d'Européens attirés par leurs ressources naturelles : forêts (bois), rivières (énergie motrice), océans (poisson), terres (agriculture), sous-sol (minéraux) etc. Ce scénario s'est appliqué presque partout au pays jusqu'à la révolution industrielle. L'économie de la plupart des régions périphériques du Québec et de l'Atlantique demeure très liée aux industries qui reposent sur l'exploitation des ressources naturelles, qu'il s'agisse du secteur primaire (pêche, coupe de bois, agriculture etc.), de la transformation ou des activités de services (distribution, transport, etc.). Jusqu'à ces derniers temps, l'emploi s'est maintenu, malgré les hausses de productivité, grâce à l'augmentation des prélèvements de poisson, d'arbres, etc. Mais depuis les débuts de l'industrialisation, les gains de productivité par travailleur exercent des pressions à la baisse sur l'emploi. Il faut moins de main-d'œuvre aujourd'hui pour obtenir une quantité donnée d'arbres, de poisson ou de minerai de fer. Cette tendance lourde touche aussi les entreprises manufacturières qui utilisent les ressources naturelles. Souvent déjà très fortement capitalisées, en particulier dans les pâtes et papiers et l'affinage et la transformation des métaux (de l'aluminium notamment), elles ont de moins en moins besoin de main-d'œuvre à mesure qu'elles modernisent davantage leur machinerie, leurs usines et leur équipement. Par exemple, Alcan produit dans son usine de Laterrière, ouverte en 1989, la même quantité d'aluminium affiné que dans ses usines plus anciennes, avec moins de la moitié des effectifs ¹.

Mais, nouvel élément, il est devenu le plus souvent impossible d'accroître la quantité de ressources à prélever et à transformer. Parfois, les ressources ont même diminué ou se sont tarées. La quasi-disparition de certaines espèces de poisson de fond (de la morue en particulier) au début des années 1990 et l'épuisement des forêts ouvertes à la coupe de bois, surtout dans la vallée du Bas-Saint-Laurent et en Gaspésie, en ont offert des exemples frappants. Il importe peu ici que la raréfaction des ressources résulte de contraintes naturelles ou d'une mauvaise gestion (habituellement, les deux facteurs entrent en ligne de compte). Ce qui compte pour l'avenir, ce sont ses conséquences bien prévisibles pour l'emploi des industries touchées : 1) les gains de productivité vont continuer de réduire le nombre d'emplois liés au prélèvement et à la transformation d'une

quantité de ressource donnée; 2) à quantité constante, le nombre d'emplois ne pourra que décroître. L'effet pourra varier selon la ressource et la région, et une augmentation de l'emploi n'est pas toujours exclue. Mais la tendance au déclin global de l'emploi lié à l'exploitation des ressources naturelles semble irréversible.

La figure 5.1 présente l'évolution de l'emploi du secteur primaire² selon le type de région et la taille urbaine de 1971 à 1996. La figure 5.2 permet de comparer celle de l'emploi dans l'ensemble de l'économie canadienne et dans le secteur primaire depuis 1987. Le secteur primaire a cessé de croître et même connu un recul depuis la fin des années 1980 et le début des années 1990. C'est là une rupture par rapport au passé. Avant 1991, l'emploi du secteur primaire a progressé ou du moins s'est maintenu dans toutes les catégories de taille urbaine, sauf dans les communautés périphériques rurales, où son déclin plus précoce s'explique en partie par la diminution continue des populations établies sur les fermes (dans les Prairies surtout) et par l'effondrement qui a suivi la ruée vers les hydrocarbures en Alberta et vers les mines sur la Côte-Nord québécoise. L'emploi du secteur primaire a poursuivi sa chute durant la période de prospérité récente (1993-2000), malgré la croissance impressionnante de l'emploi dans l'ensemble de l'économie canadienne.

La mauvaise performance du secteur primaire depuis la fin des années 1980 est largement imputable à l'effet conjugué des gains de productivité et de la réduction des ressources, évoqués ci-dessus. Mais ces facteurs ne sont pas seuls à agir. La concurrence internationale s'est durement exercée, dans le secteur minier notamment, après la découverte de gisements plus rentables dans d'autres pays³; il faut également citer les nouvelles technologies et l'arrivée en force des substituts⁴. En agriculture, des pertes d'emploi ont résulté de l'abandon graduel des terres peu fertiles et mal situées et de la concentration croissante des activités tournées vers les marchés locaux (y compris la transformation et la distribution des aliments) aux abords des grands centres urbains (voir aussi le chapitre 4). Les communautés périphériques font donc face à deux problèmes, qu'illustre la figure 5.1 : 1) le déclin de l'emploi du secteur primaire et 2) sa concentration dans les localisations centrales.

Nous allons maintenant examiner les problèmes propres à certains secteurs, afin de cerner l'impact probable, non seulement des contraintes de ressources mais aussi de l'évolution technologique et des goûts des consommateurs, sur l'emploi lié aux ressources naturelles dans les régions périphériques. Cela pourra éclairer la difficul-

té de ces dernières à se doter d'industries allant au-delà des stades initiaux de la première transformation des ressources.

Les industries liées aux produits de la mer

L'industrie de la pêche illustre l'impact de la diminution des ressources sur l'emploi. Les effets de la rupture des stocks de morue (et autres poissons de fond) ont été dévastateurs pour de nombreuses communautés côtières, surtout celles qui s'approvisionnaient dans le nord du golfe du Saint-Laurent⁵. La situation des régions de l'est du Québec est résumée à la figure 5.3⁶; celle de l'ouest de Terre-Neuve est probablement similaire. Un peu partout, le nombre de pêcheurs et de travailleurs associés à leur activité a diminué de plus de moitié en dix ans. Pourtant, comme toutes les crises, celle-ci a eu des effets positifs : a) elle a incité à rationaliser davantage; b) beaucoup de communautés se sont tournées vers d'autres espèces, notamment le crabe et la crevette (souvent avec des pertes d'emplois); c) dans bien des cas, la diversification a accru la valeur ajoutée et ouvert la porte à de nouveaux procédés de transformation; d) la qualité s'est améliorée, grâce à l'entrée en vigueur des normes HACCP et au Programme de gestion de la qualité de l'Agence canadienne d'inspection des aliments⁷; e) les structures du marché se sont modifiées et la dépendance envers Boston a diminué.

L'industrie des pêches s'est donc adaptée, mais sans toujours conserver le même niveau d'emploi. Dans les communautés les plus au sud, celles de l'Île-du-Prince-Édouard, du Nouveau-Brunswick et du sud de la Nouvelle-Écosse en particulier, la dépendance à l'égard du poisson de fond a toujours été moindre et, de façon générale, la stabilité des communautés de pêcheurs moins menacée. Le homard a continué d'assurer leurs arrières (et ceux des pêcheurs de la Gaspésie et des Îles-de-la-Madeleine). Si cette pêche très lucrative ne crée pas nécessairement des emplois directs⁸, son impact indirect dans certaines communautés ne doit pas être sous-estimé.

Mais partout, même s'il y a des différences entre les régions, le potentiel de croissance de l'emploi est limité. Dans l'est du Canada, les prises totales ont diminué entre 1988 et 1999, toutes espèces confondues (coquillages et crustacés compris), et leur valeur marchande en dollars constants n'a à peu près pas bougé. La science ne permet pas de prévoir l'évolution des approvisionnements. Certes, cette période n'est pas absolument représentative, s'étant amorcée par des records de prises, de crustacés et coquillages notamment. On

peut néanmoins prédire avec une très grande certitude que le nombre d'emplois directs engendrés par les pêches continuera de diminuer, vu les hausses de productivité qui résulteront du perfectionnement des bateaux et des méthodes de pêche et de gestion.

L'aquiculture compensera une partie des pertes. Sa production totale (en tonnes, toutes espèces confondues) a triplé dans l'est du Canada entre 1990 et 1999, et la valeur globale de cette production, qui a doublé⁹ et représente déjà environ 15 % des revenus de la pêche en mer, va sans nul doute continuer d'augmenter. Mais l'aquiculture est également soumise à des limites déterminées par la nature, et elle suppose dans la plupart des cas de gros investissements en capital, des coûts de développement élevés et une longue mise en place. Le nombre d'emplois directs qui en résultera devrait demeurer assez faible. Jusqu'ici, les plus grands succès ont été obtenus avec le saumon de l'Atlantique, au Nouveau-Brunswick surtout¹⁰, et les moules, à l'Île-du-Prince-Édouard. Les efforts de la Gaspésie pour se donner une assise en aquiculture ont été singulièrement infructueux jusqu'ici. Son échec donne à penser que cette industrie fait face aux mêmes obstacles que d'autres secteurs non traditionnels : coûts de transport élevés, géographie et climat, main-d'œuvre locale peu nombreuse, infrastructures de recherche insuffisantes etc. Espérons que les recherches menées au Centre spécialisé des pêches de Grande-Rivière porteront fruit.

La situation est-elle meilleure dans la transformation (fumage, mise en conserve etc.), la distribution et la mise en marché du poisson ? La diversification des approvisionnements devrait générer de nouveaux emplois indirects. Mais une grande part de l'emploi secondaire et de service est directement liée à la disponibilité de la ressource primaire. Encore ici, vu la faible croissance naturelle des stocks de poisson et les gains de productivité, on peut raisonnablement penser qu'au mieux, l'emploi se maintiendra, même si le sort des diverses communautés peut varier beaucoup suivant les ressources sur lesquelles repose leur activité. La figure 5.4 montre qu'au Québec la Gaspésie a connu un déclin important et les Îles-de-la-Madeleine un déclin plus lent, tandis que la Côte-Nord a bénéficié d'une certaine stabilité¹¹. Il ne paraît guère possible de compenser les futures pertes d'emplois : le potentiel n'est pas illimité. Le goût des consommateurs pour le poisson et les fruits de mer frais ou congelés ne génère d'emplois de transformation que pour les stades élémentaires du processus (mais, encore ici, la situation varie selon les régions et les espèces). L'attrait du poisson frais, ajouté à la concen-

tration des grossistes dans les grands centres urbains, constitue une prime à la localisation. Le sud de la Nouvelle-Écosse, par exemple, détient un net avantage sur l'ouest de Terre-Neuve ou la Côte-Nord du Québec.

Il ne s'agit aucunement d'affirmer que l'industrie de la pêche et les secteurs connexes cesseront de procurer de l'emploi aux communautés côtières. À moins d'une catastrophe, la pêche ne semble pas menacée d'extinction dans l'est du Canada. Les consommateurs vont continuer d'exiger du poisson et des fruits de mer frais : aucun substitut ne peut vraiment les remplacer. En outre, le progrès technologique va entraîner l'invention de nouveaux usages pour les produits de la mer, tels le varech et les résidus de crustacés¹². L'océan demeurera source de travail, mais l'offre d'emplois va vraisemblablement faiblir dans beaucoup de communautés côtières.

Les activités liées à la forêt

La foresterie et les secteurs connexes fournissent de l'emploi dans la plupart des régions étudiées. Or, nous l'avons signalé, rares sont celles où il reste des arbres à couper en abondance; les pénuries les plus graves touchent le Bas-Saint-Laurent et la Gaspésie et y ont entraîné la fermeture de nombreuses scieries. La situation est moins critique au nord du Saint-Laurent et au Nouveau-Brunswick et à Terre-Neuve. Mais selon nos sources, même dans ces dernières régions, les limites sont presque atteintes. Il n'y a guère de place pour de *nouvelles* usines de pâtes et papiers. L'augmentation continue de la productivité s'accompagnera, dans ce secteur comme dans les autres, d'une diminution de l'emploi. L'usine de Baie-Comeau donne actuellement du travail à 800 personnes, comparativement à 1500 il y a quelques années. Celle de Bathurst, qui a bénéficié de gros investissements en capital, est passée de 1200 à quelque 300 employés. Dans les deux cas, la production a augmenté. De plus en plus, le capital tend à remplacer le travail¹³.

Néanmoins, à mesure que les modes de prélèvement deviennent plus rationnels et plus propices à la préservation de la ressource, les possibilités à long terme de renouvellement et de conservation des approvisionnements paraissent meilleures, même si les communautés déjà touchées le plus durement par les pénuries ne sont pas au bout de leurs peines. Dans l'est du pays, la foresterie n'est pas plus menacée de disparition que la pêche. En outre, l'importance croissante accordée à la gestion de la ressource, au reboisement et à la

conservation engendrera des emplois auxiliaires (de gardes ou ingénieurs forestiers, sylviculteurs etc.). Mais il est peu probable qu'ils compenseront les emplois primaires perdus en foresterie à cause des gains de productivité. La machinerie moderne permet à un seul travailleur d'abattre autant d'arbres que cinq ou dix bûcherons il y a dix ou vingt ans.

Les tentatives de création d'emplois dans les secteurs primaires et secondaires liés à la forêt se heurtent en région à l'évolution des méthodes de fabrication des produits du bois (portes et fenêtres, meubles, poutres etc.); à cet obstacle s'ajoutent les goûts des consommateurs et le souci de l'environnement.

La volonté de protéger l'environnement et la popularité des activités de plein air tendent à limiter les territoires de coupe et à réduire les sources d'approvisionnement à mesure que de nouvelles zones sont réservées à la création de parcs provinciaux ou nationaux et de réserves naturelles. Mais c'est peut-être surtout le développement du recyclage qui menace la production de papier et de carton dans les localisations périphériques. Le papier journal exporté aux États-Unis doit contenir 30 % de papier recyclé. L'usine Stone de Bathurst fonctionne déjà avec environ 40 % de contenu recyclé. Lorsque la proportion atteint 50 %, la proximité des scieries ou des forêts cesse d'être un impératif pour les usines de papier : les régions urbaines deviennent leur principale sources d'intrants. C'est en partie cette évolution qui explique la tendance à confier aux nouvelles usines implantées près des forêts la production de papiers fins. Ces usines sont par définition fortement capitalisées.

Le deuxième problème, causé par l'évolution de la composition de nombreux produits du bois, explique largement la difficulté de la plupart des régions périphériques à diversifier leur production en y incorporant plus de valeur ajoutée, en dehors du secteur des pâtes et papiers. De plus en plus, les produits du bois contiennent plusieurs essences ainsi que des matériaux d'autres sources, tels les plastiques et autres matières synthétiques. Ainsi, une poutre ou une porte à revêtement de bois peut contenir un bois moins noble ou un matériau synthétique. Étant donné cette diversification croissante des intrants, les usines vont s'installer là où elles pourront accéder le plus facilement à la fois à divers types de fournisseurs et aux marchés. Comme elles fabriquent généralement des produits à valeur ajoutée moyenne et consomment beaucoup d'espace (le prix de la main-d'œuvre et celui des terrains sont donc pour elles des facteurs importants), elles choisiront le plus souvent des villes de

taille petite ou moyenne, non loin des grands marchés (voir aussi le chapitre 4). C'est pourquoi on ne s'étonne pas de découvrir que les principaux établissements de l'industrie québécoise du meuble (et des portes, fenêtres et produits connexes) se trouvent dans des villes petites et moyennes formant une sorte de cordon entre la région de la Beauce, au sud de Québec, et Montréal.

En somme, sans être menacée de disparition à aucun point de vue, l'industrie forestière ne recèle pas beaucoup de possibilités de création d'emplois supplémentaires dans la plupart des régions périphériques du Québec et de l'Atlantique. Il est même plus que probable que l'accentuation de certaines tendances (recyclage du papier, considérations environnementales limitant les prélèvements, diversification des intrants utilisés dans la fabrication des produits du bois) entraînera dans les communautés périphériques une forte chute de l'emploi des industries liées à la forêt.

Mines et fonderies

L'industrie minière est à la fois la plus prévisible et la plus changeante. Les minéraux ne sont pas des ressources renouvelables. Chaque mine a une durée de vie limitée, et il en va de même pour les activités de fusion établies dans son voisinage parce qu'elles en tirent leur principal intrant. L'annonce de la fermeture de la mine de cuivre de Murdochville, en Gaspésie, et de l'interruption des activités de la fonderie, vient de le rappeler brutalement. La concurrence étrangère et l'évolution technologique entrent aussi en ligne de compte. La Côte-Nord a connu des hauts et des bas au cours de son histoire, prospère autant que le permettaient les cours du fer et de l'acier, appauvrie par l'arrivée des substituts et la découverte de gisements plus profitables à l'étranger, qui ont ébranlé son assise minière et sidérurgique.

L'avenir s'annonce mal pour les villes minières des onze régions périphériques du Québec et de l'Atlantique étudiées ici. La liste des communautés menacées est inquiétante, pour dire le moins. Quelque neuf mines devraient fermer à Val-d'Or et dans les environs au cours des prochaines années, entraînant la perte de 1000 à 1500 emplois. Le gisement de minerai de fer de Fermont soulève des incertitudes et, de toute façon, sa durée de vie maximale est de vingt ans; les emplois de la mine et ceux de l'usine sidérurgique de Port-Cartier, principale assise économique de la ville, sont fragiles. L'avenir de l'exploitation du minerai de fer à Wabush-Labrador

City n'est pas plus sûr, en partie à cause de la concurrence des producteurs étrangers, qui met en péril, à Sept-Îles, environ 900 emplois dans le transport, la manutention et les activités connexes. À Bathurst, la mine de zinc n'a que quelques années devant elle (elle devrait être épuisée en 2007); avec elle disparaîtront presque à coup sûr environ 950 emplois, outre, peut-être, les 530 de la fonderie de Belledune. La fonderie de cuivre de Rouyn-Noranda fermera un jour, mais il est difficile de prédire quand; il n'y a plus de cuivre là depuis longtemps¹⁴. Seule lueur d'espoir, les nouvelles technologies minières pourraient atténuer les pertes d'emplois, en permettant l'exploitation de gisements jugés non rentables jusque-là, à proximité de Val-d'Or surtout, où le sous-sol recèle de l'or. On espère aussi que les prix mondiaux, de l'or et du minerai de fer en particulier, vont augmenter suffisamment pour rétablir la rentabilité de certains gisements.

La situation de l'aluminium est entièrement différente, car la ressource qui détermine au premier chef la localisation des fonderies au Saguenay-Lac-Saint-Jean et sur la Côte-Nord n'est pas le minerai lui-même (la bauxite), mais l'électricité, principal intrant dans le processus d'électrolyse qui transforme l'alumine en aluminium¹⁵. C'est heureux, car l'hydroélectricité est une ressource renouvelable et il est peu probable que le Québec perde dans un avenir prévisible l'avantage comparatif que lui confère le coût de l'électricité. Celui-ci augmente chez nous, mais ailleurs également. L'industrie ne paraît donc pas menacée. Son avenir semble particulièrement assuré au Saguenay-Lac-Saint-Jean, où la société Alcan exploite des barrages et un réseau d'installations hydroélectriques qui lui appartiennent et jouit d'une rente de situation. Mais les possibilités d'expansion majeure au Saguenay-Lac-Saint-Jean et sur la Côte-Nord sont limitées. Le développement du potentiel hydroélectrique inexploité du Québec entraînerait des coûts beaucoup plus élevés que par le passé, car il faudrait ériger des barrages sur des rivières moins accessibles. Le contexte environnemental et politique est aussi moins favorable : en particulier, les normes sont plus sévères, et il faudrait dans beaucoup de cas obtenir l'accord des Premières Nations et négocier avec Terre-Neuve et le Labrador. Même si les nouveaux projets annoncés¹⁶ sont approuvés, on peut s'attendre, au Saguenay-Lac-Saint-Jean et sur la Côte-Nord, à voir diminuer constamment l'emploi global de production d'aluminium de première fusion, à mesure qu'augmentera la productivité. Cette activité continuera cependant de fournir de nombreux emplois.

Étant donné la vigueur de ce secteur, qui, au Saguenay-Lac-Saint-Jean surtout, relègue tous les autres dans l'ombre, il n'est pas étonnant que les gens de la région caressent l'ambition de développer des activités plus avancées dans le processus de production. Or nous avons vu que les efforts de la région pour diversifier sa production manufacturière, y compris la fabrication de produits de l'aluminium, ont obtenu un succès mitigé. Nous n'avons pas assez d'information pour juger de la faisabilité d'un projet impliquant des transformations plus poussées de l'aluminium. Il semble bien que dans l'ensemble les étapes de production séparant le métal brut (présenté en lingots ou sous une autre forme) des produits finis continuent de se localiser de préférence à proximité des grands marchés. D'autre part, comme nous le signalons ailleurs¹⁷, la première fusion de l'aluminium est une industrie à hauts salaires, et cela n'est pas propice au développement d'autres industries, y compris la fabrication de produits de l'aluminium plus avancés. Pour quelque raison que ce soit, ce projet n'est pas une affaire entendue.

Autres activités liées au secteur primaire

Outre les secteurs que nous venons d'examiner, les possibilités d'emploi dans le secteur primaire ou dans le secteur de la fabrication se situent dans un large éventail d'activités : agriculture, chasse et trappage, pêche de lac, élevage, culture de petits fruits, récolte de sirop d'érable et ainsi de suite. L'exploitation de gisements terrestres et sous-marins de pétrole et de gaz suscite toujours des espoirs, notamment dans le nord de la Nouvelle-Écosse et à Terre-Neuve (Port-au-Port). Ces activités continueront de fournir des emplois, surtout dans les petites communautés. Il existe de nombreux exemples d'entrepreneurs dans des segments de marché variés : confitures de petits fruits dans l'ouest de Terre-Neuve, liqueurs de bleuets au Lac-Saint-Jean, eau embouteillée à Amos, fromages fins et lainages dans plusieurs communautés, pour n'en citer que quelques-uns. Dans la plupart des cas, ces initiatives sont une addition valable à la base économique locale. Il importe de redire que l'emploi du secteur primaire et des activités de fabrication connexes n'est pas sur le point de disparaître. Sauf dans les cas les plus extrêmes, la plupart des communautés périphériques conserveront, en faisant preuve d'ingéniosité et en s'adaptant à l'évolution de la demande, un noyau d'emplois primaires assez stable, mais évoluant à des niveaux généralement plus bas qu'aujourd'hui.

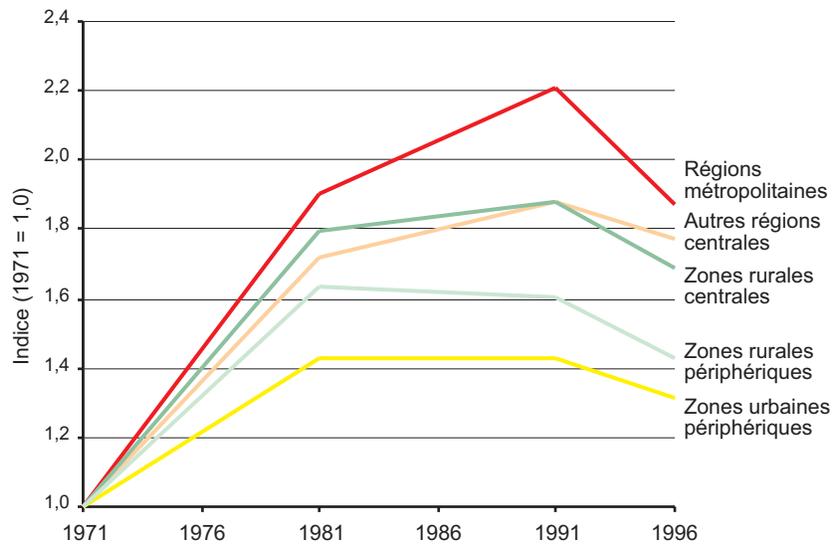


Figure 5.1 — Croissance de l'emploi dans le secteur primaire selon le type de région et la taille urbaine, 1971-1996

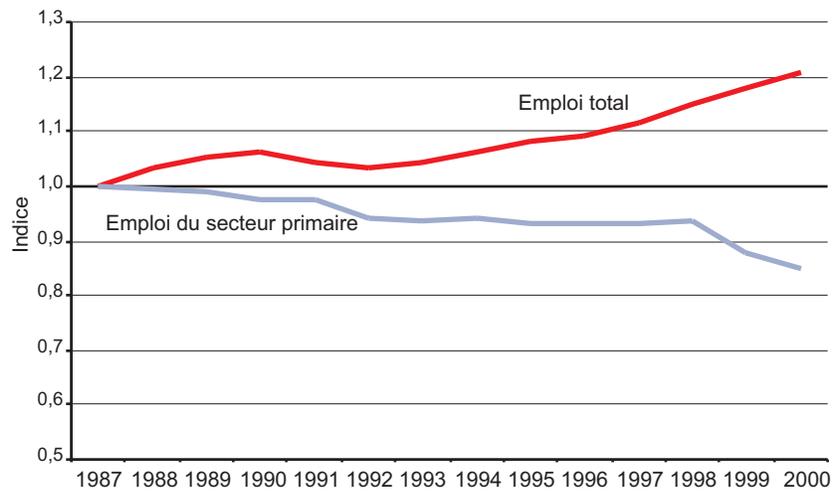


Figure 5.2 — Évolution de l'emploi, Canada, 1987-2000 : ensemble de l'économie et secteur primaire (1987 = 1)

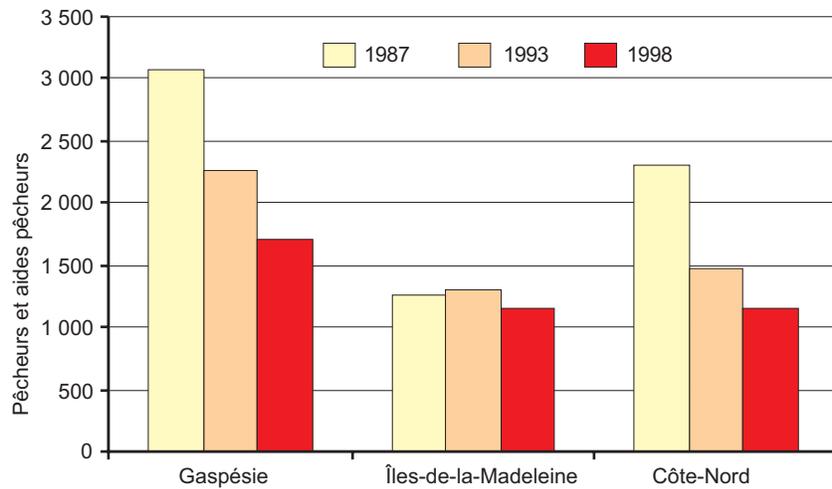


Figure 5.3 — Emploi primaire dans le secteur des pêches : pêcheurs et auxiliaires, Est du Québec, 1987, 1993, 1998

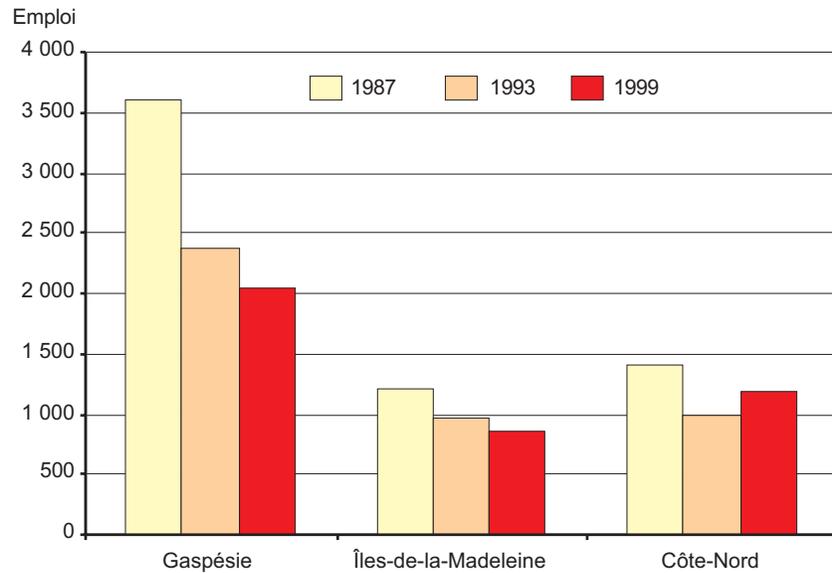


Figure 5.4 — Emploi secondaire et de service dans le secteur des pêches, Est du Québec, 1987, 1993, 1999

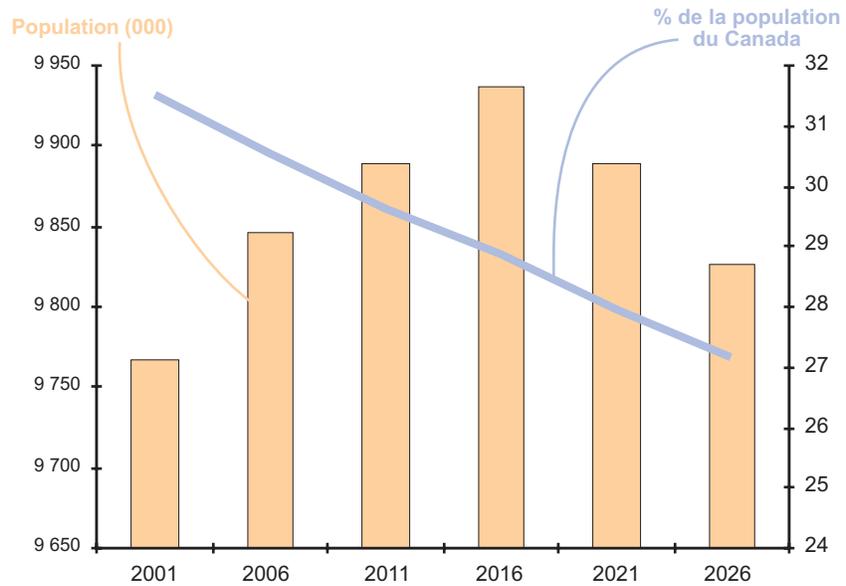


Figure 5.5 — Évolution de la population du Québec et des provinces de l'Atlantique, 2001-2026, en valeurs absolues et en pourcentage de la population canadienne (projections)

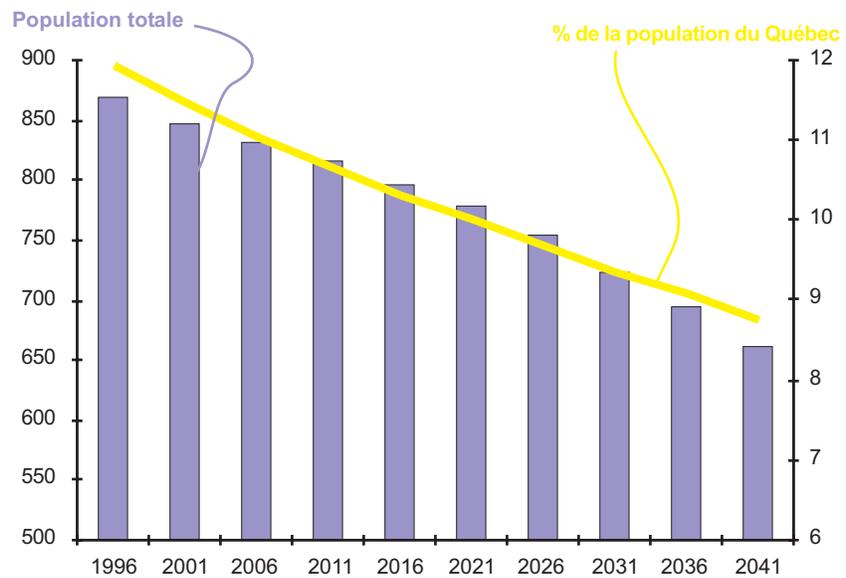


Figure 5.6 — Évolution de la population des cinq régions périphériques du Québec, 1999-2041, en valeurs absolues et en pourcentage de la population québécoise (projections)

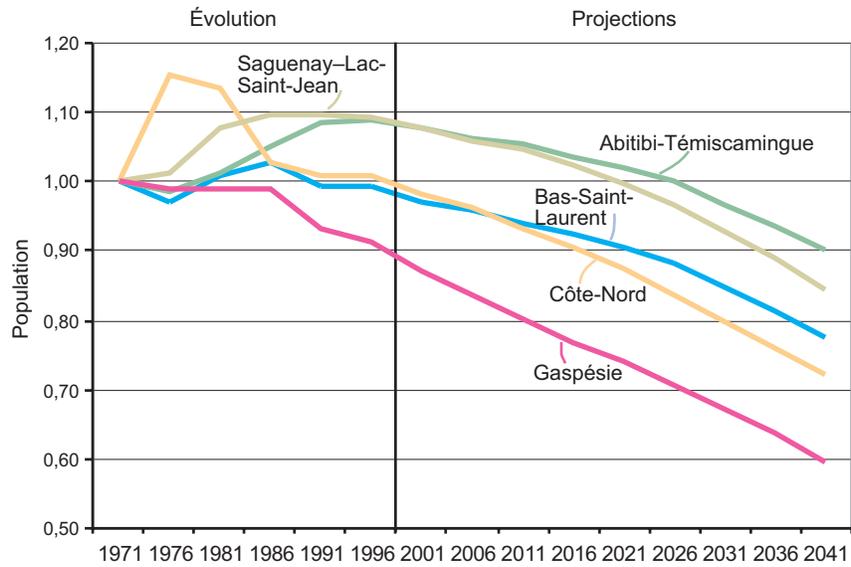


Figure 5.7 — Évolution de la population des cinq régions périphériques du Québec, 1971-2041 (projections; 1971 = 1,00)

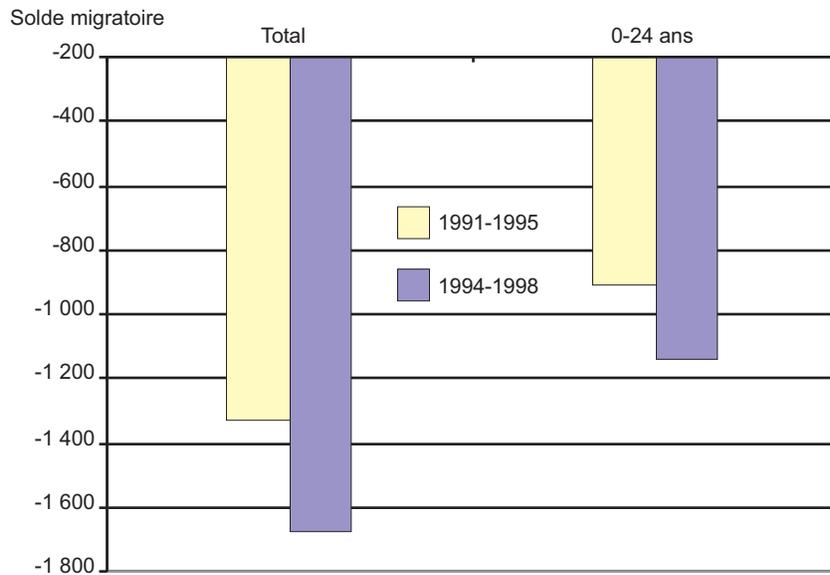


Figure 5.8 — Solde migratoire, population totale et groupe d'âge 0-24 ans, sud de la Nouvelle-Écosse, 1991-1995 et 1994-1998

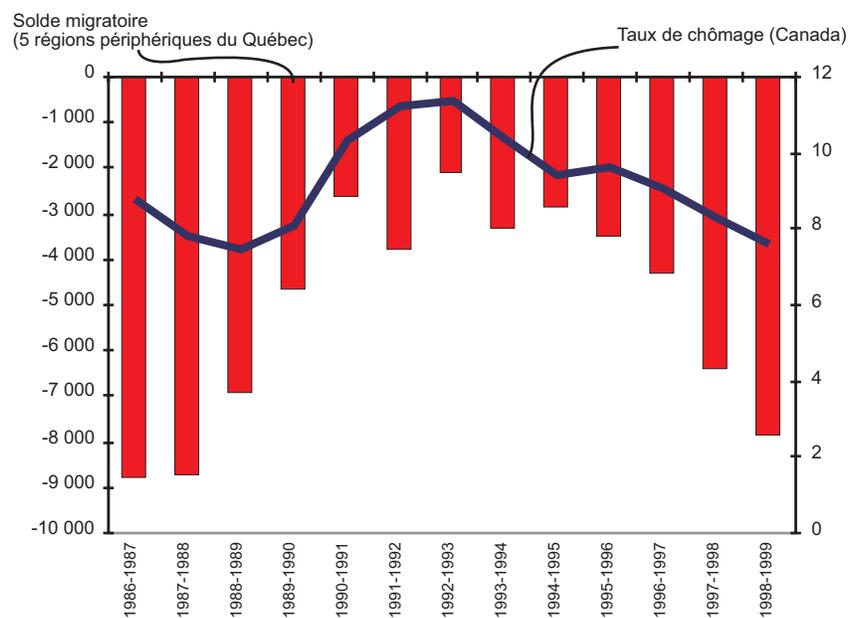


Figure 5.9 — Évolution comparée du solde migratoire des cinq régions périphériques du Québec et du taux de chômage du Canada, 1987-1999

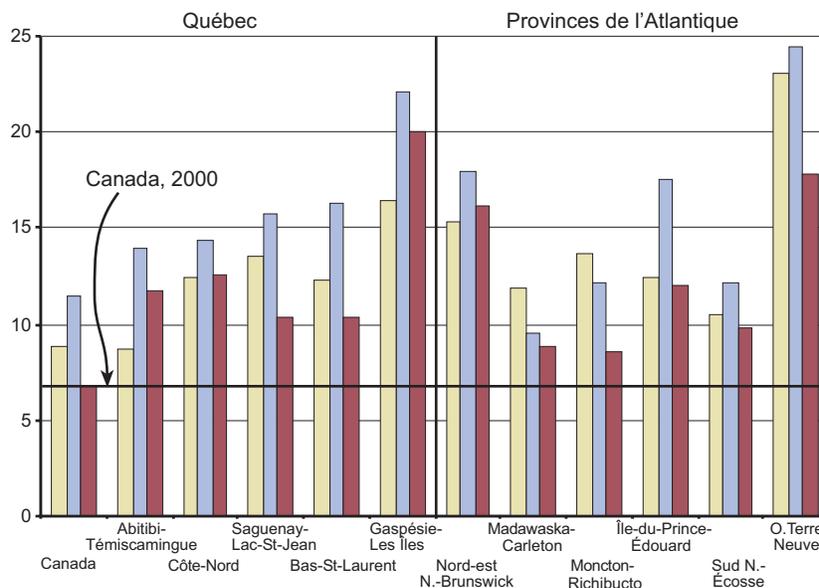


Figure 5.10 — Taux de chômage, Canada et régions économiques du Québec et des provinces de l'Atlantique, 1987, 1993, 2000



Taux de chômage local /
taux de chômage
du Canada

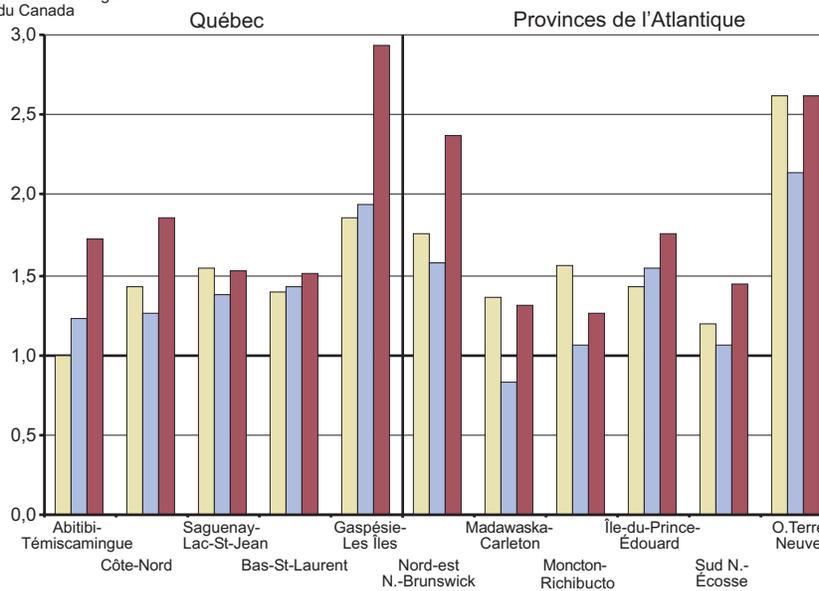


Figure 5.11 — Taux de chômage relatifs, régions économiques du Québec et des provinces de l'Atlantique, 1987-2000 (Canada = 1,00)

5.2 L'impact de la transition démographique

La deuxième grande transformation dont nous avons parlé dans l'introduction a des répercussions plus profondes. Il s'agit de l'arrêt de la croissance démographique dans la plupart des régions. Il importe de préciser que les régions périphériques ne sont pas les seules à sentir l'impact de la transition démographique. Toutes les régions du Canada verront vieillir leur population, et presque toutes finiront par entrer dans une ère de déclin démographique. À cet égard, le Canada ne diffère pas des autres pays industrialisés. La spécificité des régions périphériques canadiennes réside dans le fait qu'elles sentiront ces effets plus tôt que les autres régions. La principale cause en est l'émigration.

Le déclin des communautés

L'évolution démographique de la plupart des régions périphériques est facile à cerner. Il y a peu de temps encore, durant le dernier sursaut du baby-boom, la croissance naturelle, due à la supériorité numérique constante des naissances sur les décès, permettait généralement à leur population de croître ou du moins de rester stable *malgré* une émigration continue. Au total, elle compensait ce phénomène ancien, auquel presque toutes les régions périphériques, notamment les communautés rurales, sont soumises depuis des décennies, mais qui ne se soldait pas toujours par de lourdes pertes démographiques. Les choses sont en train de changer, et l'heure a déjà sonné dans bien des cas. La croissance naturelle n'annulera plus les soldes migratoires négatifs, qui entraîneront le dépeuplement.

Les conséquences de cette nouvelle donne sont bien visibles (figures 5.5, 5.6 et 5.7), et elles ne s'étendent pas seulement à nos onze régions (figure 5.5). Toute la population du Québec et des provinces de l'Atlantique commencera à décliner vers 2016 : son poids dans la population canadienne s'affaiblit déjà¹⁸. La figure 5.6 présente les mêmes calculs, pour les régions périphériques du Québec prises en bloc¹⁹. Leur population a entamé sa chute. De 870 000 habitants en 1996, elle devrait se chiffrer à 660 000 en 2041, et son poids dans la population de la province sera passé de 12 % à environ 8,8 %. Les projections par région (figure 5.7) montrent que la Gaspésie, que l'on peut considérer comme la plus périphérique du Québec (avec la Côte-Nord sans doute), a été la première à voir diminuer sa population et connaîtra le déclin le plus brutal.

En somme, les régions les plus périphériques sont les premières touchées; mais inéluctablement, tels des dominos tombant en cascade, toutes les régions subissent les unes après les autres les effets conjugués du déclin de la natalité, du vieillissement et de l'émigration ininterrompue. Par ailleurs on aura remarqué, à la figure 5.7, la courbe de la Côte-Nord, calquée sur son éphémère expansion : la population monte en flèche durant les années 1970 et diminue de même ensuite. De toute évidence, les populations suivent les emplois. La figure confirme aussi que le déclin démographique rompt avec le passé. Dans la plupart des régions, en particulier le Saguenay-Lac-Saint-Jean et l'Abitibi-Témiscamingue, la population était naguère stable ou en croissance. Même si nous n'avons pas de projections aussi détaillées pour la région de l'Atlantique, il ne fait pas de doute que la situation y est similaire : les régions les plus « périphériques » (ouest de Terre-Neuve et nord-est du Nouveau-Brunswick) ont été les premières à voir diminuer leur population, puis les autres ont suivi le mouvement, dans l'ordre dicté par leur performance économique relative. Le sud de la Nouvelle-Écosse perd des habitants depuis 1991. C'est en grande partie l'évolution de l'émigration qui réglera le déclin des communautés. Il vaut donc la peine d'examiner la relation entre migration et emploi ²⁰.

L'émigration se poursuivra-t-elle ?

Les raisons de migrer sont multiples, mais la principale est la quête d'un emploi et d'une carrière, surtout chez les jeunes d'âge actif. Les gens instruits sont portés à se rassembler dans les grandes villes, on l'a vu ²¹. Les jeunes manifestent aussi une propension plus forte à migrer ²². Les figures 5.8 et 5.9 illustrent l'évolution du solde migratoire dans le sud de la Nouvelle-Écosse et dans les cinq régions périphériques du Québec (respectivement) ²³. L'évolution devrait être similaire dans la plupart des autres régions étudiées, sauf peut-être Moncton. Deux constats ressortent. D'abord, le solde est négatif depuis quelque temps, et le déficit s'est même aggravé pendant les années les plus récentes (après 1993-1994), au cours desquelles le Canada a bénéficié d'une croissance économique soutenue. En second lieu, l'émigration est très concentrée dans la plus jeune cohorte. En d'autres termes, durant les années 1993-2000, malgré la prospérité, alimentée en partie par la révolution des technologies de l'information, l'émigration des jeunes s'est intensifiée, à tout le moins dans les régions représentées sur les figures 5.8 et 5.9.

Ces résultats laissent croire que la concentration des emplois dans les plus grandes villes ou du moins dans les localisations centrales s'est accentuée depuis peu. Sinon, pourquoi les gens auraient-ils été plus nombreux à quitter les régions périphériques ? Ce mouvement va dans le sens de l'analyse présentée au chapitre 3 sur l'impact spatial des nouvelles technologies de l'information et de l'économie du savoir. Nous supposons que cet impact serait de renforcer la concentration. Il s'ensuit, si notre raisonnement est juste, que les facteurs qui attirent les jeunes dans les grandes villes seront aussi forts à l'avenir que par le passé, voire plus. Les régions périphériques continueront, dans l'ensemble, d'être des lieux d'émigration. Un renversement des tendances paraît hautement improbable. Ajoutée aux effets de la transition démographique, cette situation entraînera nécessairement un déclin des populations.

Les figures 5.9, 5.10 et 5.11 illustrent l'importance des facteurs de « répulsion ». Sur la première, déjà commentée, apparaissent à la fois l'évolution annuelle du solde migratoire des régions du Québec et celle du taux de chômage du Canada. Les deux se suivent, surtout après 1992-1993, année où s'amorce la dernière période de croissance économique, accompagnée d'une diminution du chômage²⁴. Plus le taux de chômage est faible au Canada, plus l'émigration des régions est forte. C'est dire qu'elle ne résulte pas seulement des situations locales, mais dépend aussi (et davantage) des emplois qui s'offrent à l'extérieur. Il s'avère ainsi que l'émigration est mue par la position *relative* des régions. Cela ressort plus clairement encore de la figure 5.10. Dans les onze régions, le taux de chômage a fléchi entre 1993 et 2000, comme dans l'ensemble du Canada au cours de ces années florissantes²⁵. Il a diminué dans les cinq régions québécoises, où néanmoins, nous l'avons vu, le solde migratoire s'est constamment accru durant la période. Même quand une région se redresse, l'émigration suit son cours (voire augmente) si la performance des autres régions est meilleure.

L'importance de la performance *relative* se dégage plus nettement de la figure 5.11, qui présente l'évolution récente des taux de chômage relatifs des régions canadiennes (Canada = 1). Si toutes ont vu diminuer leur taux entre 1993 et 2000, toutes ont aussi vu grimper leur taux *relatif* bien au-dessus de 1. Même les régions les plus performantes au départ, telles Moncton (qui comprend les comtés avoisinants) et le Madawaska (et les comtés adjacents), ont plongé sous la moyenne nationale. Dans ces deux cas, de même que dans celui de l'ouest de la Nouvelle-Écosse, les taux étaient infé-

rieurs à la moyenne ou proches d'elle sept ans plus tôt. Le dernier cycle de prospérité n'a apparemment pas amélioré la position *relative* des régions périphériques, même dans le cas de celles qui avaient le mieux réussi, auparavant, à restructurer leur économie. Mais une certaine prudence s'impose ici. Le taux de chômage n'est pas un indicateur parfait de la situation économique relative d'une région²⁶. Cela étant, malgré l'imperfection des données, les résultats que nous avons exposés montrent qu'il y aura des soldes migratoires négatifs tant que les mouvements relatifs de l'activité économique (et par conséquent des emplois) continueront de favoriser les grandes villes et les autres régions centrales. Et, comme nous l'avons vu dans ce chapitre et dans les précédents, les données attestent la poursuite de ces mouvements vers le centre.

Un mot sur le modèle d'ajustement régional

Les économistes se servent souvent du « modèle d'ajustement régional » pour expliquer le comportement des travailleurs et des entreprises face aux mouvements de la demande²⁷. La chute de cette dernière, menaçant de faire disparaître les emplois, peut entraîner chez les uns et les autres diverses réactions (« ajustements »). Les entreprises tenteront d'accroître leur productivité ou de réduire leurs coûts unitaires de quelque autre manière afin de conserver leur part de marché. Les travailleurs, s'ils sont incapables de trouver un autre emploi là où ils sont, ont trois choix : 1) accepter un salaire plus bas pour permettre à l'entreprise de produire à moindres coûts, 2) quitter la région pour chercher du travail (émigration), 3) ne rien faire, devenir chômeurs et peut-être se retirer complètement du marché du travail. La troisième possibilité n'est viable que si d'autres sources de revenu s'offrent à eux. Il s'agit en général de paiements de transfert : assurance-emploi, aide sociale, pension etc.

Des économistes ont fait valoir que les paiements de transfert, surtout lorsqu'ils sont généreux, modifient le comportement des travailleurs. En 1970, dans un texte devenu classique au Canada, Thomas Courchene²⁸ a présenté des arguments convaincants pour montrer que les transferts, en particulier les paiements de péréquation et les prestations d'assurance-emploi, atténuent la capacité d'ajustement des régions à la demande, car ils réduisent l'émigration et rendent les travailleurs moins disposés à accepter des salaires plus faibles, de sorte qu'il devient plus difficile d'attirer des entreprises et de créer des emplois. Il y a évidemment du vrai dans ce

raisonnement. Or, nous l'avons vu, l'émigration subsiste, bien que le Canada entretienne un système de transferts assez généreux. Elle frappe également les régions périphériques des pays scandinaves, malgré leur longue tradition de programmes de soutien du revenu²⁹. Les transferts réduisent sans nul doute l'émigration, ralentissant le déclin des populations, sans toutefois l'empêcher.

Si l'avenir semble bloqué dans une région, les paiements de transfert ne retiendront généralement pas à eux seuls les moins de trente ans. Ne serait-ce que par fierté légitime, à cause de l'idée qu'ils se font d'eux-mêmes, la plupart des gens veulent gagner leur vie. Les jeunes prétendent à une carrière intéressante. Les Canadiens ne diffèrent pas des Scandinaves ni des autres peuples. Nous voilà ramenés, encore une fois, à la localisation des emplois. Mais d'autres facteurs, comme la langue et l'insularité, influencent aussi la propension à migrer³⁰. Ils seront abordés au chapitre 9.

Conclusion

Sachant que les prédictions ne sont jamais sûres, nous formulerons ainsi nos conclusions.

1. La plupart des régions périphériques sont sur le point d'entrer dans une phase de déclin démographique continu. Certaines s'y trouvent déjà. La probabilité d'un arrêt ou d'un renversement de ce déclin est très faible. Son caractère irréversible est dû a) à la concentration ininterrompue de l'emploi non primaire à valeur ajoutée moyenne et élevée à l'intérieur et à proximité des grandes villes (chapitres 3 et 4); b) à l'apparition de nouveaux obstacles à la croissance de l'emploi dans le secteur primaire et dans les activités de fabrication connexes; c) à l'impact de la transition démographique : désormais, les soldes migratoires négatifs s'accompagneront d'un déclin des populations.
2. La migration est devenue *la* variable maîtresse. Les gens qui cherchent du travail iront là où ils pourront en trouver. L'émigration est sensible aux mouvements *relatifs* des emplois. Une amélioration de la situation locale ne suffit pas forcément à la juguler lorsque d'autres régions progressent plus rapidement. Les emplois vont continuer, dans l'ensemble, de se déplacer vers les régions centrales.
3. Les localisations les plus « périphériques » seront les premières touchées et subiront le déclin démographique le plus brutal. La

Gaspésie, le sud de la Nouvelle-Écosse et l'ouest de Terre-Neuve ont vu diminuer leur population tout au long de la dernière décennie. Mais toutes les régions finiront par subir un arrêt de leur croissance démographique puis un déclin. Le processus se reproduira dans chacune d'elles. Les centres régionaux de services comme Moncton et Rimouski conserveront probablement une population stable voire en croissance durant encore quelques années (ou décennies), tandis que le déclin aura commencé dans les communautés plus rurales ou plus éloignées.

4. Il ne faut pas en conclure que les communautés périphériques du Canada vont mourir. Le déclin démographique ne mène pas forcément à la disparition. L'activité économique continue de se renouveler et de se développer même dans certaines des communautés les plus éloignées, mais en créant généralement moins d'emplois que par le passé. Nous savons seulement, pour l'instant, que selon toute probabilité les emplois et la population vont diminuer dans la plupart des communautés. Il est impossible de prédire le niveau auquel ils vont trouver un nouvel équilibre.

NOTES

¹ Source : *Le Devoir*, 24.2.2002 : A5, « Alcan agrandira son usine d'Alma ».

² Le secteur primaire comprend l'agriculture, la pêche, la foresterie, les mines et l'exploration pétrolière et gazière.

³ Cette concurrence est l'une des principales causes de l'effondrement du secteur du minerai de fer sur la Côte-Nord du Québec, en particulier de la fermeture totale ou partielle de villes minières comme Schefferville et Gagnon.

⁴ Encore ici, l'exploitation du minerai de fer et par conséquent la production d'acier ont compté parmi les premières victimes de la concurrence des plastiques, de l'aluminium et d'autres métaux et alliages nouveaux.

⁵ Au Québec et dans l'Atlantique, les prises totales de morue sont passées de 398 000 tonnes métriques en 1990 à 36 806 en 1998. Source : Beaudin (2001), tableau 9.

⁶ Les figures 5.3 et 5.4 sont tirées de la même source : Pêches et Océans Canada, *Profils sectoriels. Région laurentienne*. Québec, Ministère des Pêches et Océans, Direction des politiques et de l'économie, novembre 2000.

⁷ Le sigle HACCP renvoie à Hazard Analysis and Critical Control Point. On trouvera des renseignements sur le HACCP et le Programme de gestion de la qualité de l'Agence canadienne d'inspection des aliments à ces adresses :

<http://www.inspection.gc.ca/francais/ppc/psps/haccp/haccpf.shtml>

<http://www.inspection.gc.ca/francais/anima/fispoi/qmp/qmppgqf.shtml>

⁸ En nombre strictement limité, les permis de pêche au homard sont très en demande et suscitent parfois des tensions. Les escarmouches entre pêcheurs autochtones et non autochtones à Burnt Church, au Nouveau-Brunswick, sont fraîches dans les mémoires.

⁹ Beaudin (2001), tableau 10.

¹⁰ Principalement dans la baie de Fundy, hors du territoire que nous soumettons à une étude détaillée.

¹¹ Mais ces données masquent des situations locales plus difficiles. Sur la Basse-Côte-Nord, à l'est de Havre-Saint-Pierre, l'effondrement du secteur de la transformation du poisson, après 1990, a suivi celui des stocks de poisson de fond.

¹² Nous avons déjà cité la production de chitosane en Gaspésie, à partir des déchets de crevettes. À Matane, une usine extrait les protéines de ces déchets.

¹³ L'usine Gaspésia de Chandler, dont on a annoncé il y a peu la réouverture en 2003 ou en 2004, ne fait pas exception. Sa remise en activité a de quoi réjouir les gens de la Gaspésie. Mais la production de papier journal y sera remplacée par la fabrication de papier couché. Cette conversion, qui exige un investissement en capital d'environ 465 millions de dollars, permettra d'embaucher 264 travailleurs, au lieu des 550 qui étaient là auparavant. *La Presse*, 18 décembre 2001 : 1-2.

¹⁴ La décision de conserver l'usine malgré l'épuisement du minerai (qu'on importe d'aussi loin que le Chili), s'explique en partie par l'importance des dépenses (à fonds perdus) et des coûts de construction qu'exigerait l'implantation d'une nouvelle fonderie. Les nouvelles normes environnementales ont fait croître les coûts de mise en marche de la fusion du cuivre.

¹⁵ Ces deux régions sont favorisées par la présence d'un port en eau profonde. La bauxite et l'alumine arrivent par bateau de la Guyane, de la Jamaïque et d'ailleurs. Toutes les alumineries québécoises sont installées à proximité d'un port.

¹⁶ Le gouvernement québécois a annoncé en février 2002 l'expansion de l'usine Alouette à Sept-Îles et celle de l'usine ultra-moderne d'Alcan à Alma, non sans soulever un certain débat dans les médias : ces projets devraient en effet entraîner des coûts pour les contribuables — d'environ 65 000 dollars par emploi annuellement selon un éditorial du *Devoir* (25 février 2002) — et on se demande d'où proviendra l'hydroélectricité supplémentaire dont ils auront besoin et quel sera leur impact sur les coûts de l'énergie en général.

¹⁷ Au chapitre 7.

¹⁸ Source : Statistique Canada (en ligne), CANSIM, tableau 052-0001, Projections de la population et des familles pour le Canada, les provinces et les territoires – 3602 (projection 2 : croissance moyenne et migration interprovinciale moyenne). Les résultats présentés à la figure 5.5 découlent du scénario moyen. Il va de soi que les tendances actuelles ne se poursuivront pas intégralement selon ce scénario, mais cela n'enlève rien à la validité fondamentale du portrait global. Il importe peu que le déclin démographique s'amorce en 2011 ou en 2012 : il se produira.

¹⁹ Source : Institut de la statistique du Québec (<http://www.stat.gouv.qc.ca>), Perspectives démographiques des régions administratives et des municipalités régionales de comté, 1996-2041. Mise à jour du scénario A de référence 2001 (les remarques de la note précédente valent aussi pour ces projections).

²⁰ La question de la mobilité du travail, notamment des effets que les différences régionales et culturelles exercent sur elle, sera aussi examinée au chapitre 9.

²¹ Voir le chapitre 3.

²² On trouvera dans Polèse (1994 : 163-174) une explication économique des raisons pour lesquelles les jeunes, où qu'ils soient, ont une plus forte propension à migrer. Voir aussi Dupuy et al. (2000), pour une analyse en profondeur du comportement migratoire des jeunes au Canada.

²³ Sources des figures 5.9 et 5.10 : Statistique Canada, *Revue chronologique de la population active* (CD1T30AN) (données sur le chômage); Institut de la statistique du Québec (en ligne), *Démographie, 2001* (données sur les migrations).

²⁴ Une part de l'augmentation de l'émigration pourrait être due aux nouvelles dispositions de l'assurance-chômage, devenue assurance-emploi. Mais l'impact de tels changements ne s'exerce pas deux fois et n'infléchirait la courbe que momentanément. Il ne saurait expliquer son mouvement à long terme.

²⁵ En ce qui concerne l'Atlantique, les limites des « régions économiques » de Statistique Canada ne coïncident pas toujours exactement avec notre découpage. Nous avons alors baptisé les régions autrement (voir la liste des sigles et définitions, au début du volume). Dans l'ensemble, exception faite de la région de l'Île-du-Prince-Édouard (qui comprend toute la province), les différences ne sont pas suffisantes pour invalider les comparaisons entre les deux séries de données.

²⁶ Pour au moins deux raisons : 1) il est influencé par l'emploi saisonnier; 2) un taux de chômage élevé reflète parfois une forte demande de travail de la part des entreprises, qui attire des migrants en recherche d'emploi et fait ainsi monter le taux de chômage. Dans une certaine mesure, il semble que ce soit le cas dans le comté de Madawaska et à Moncton, et que les figures 5.10 et 5.11 sous-estiment ainsi l'attrait véritable de ces deux régions.

²⁷ On trouvera un exposé plus détaillé dans Anderson (1988) et dans Polèse (1994 : 161 et suivantes).

²⁸ Courchene (1970).

²⁹ Voir le chapitre 2.

³⁰ On ne doit pas attribuer les différences entre les régions en matière d'émigration aux transferts fédéraux, y compris l'assurance-emploi : par définition, ces programmes s'appliquent dans tout le pays.

CHAPITRE 6

Des régions plus périphériques que les autres : le poids croissant de la géographie

Dans les derniers chapitres, nous avons vu que les régions « périphériques » ont une croissance moyenne plus lente que les régions « centrales », soit les grandes métropoles et les régions qui en sont proches, que bon nombre entreront bientôt dans une phase de déclin démographique et que l'emploi continue de se déplacer massivement vers les centres. Or, les régions périphériques ne sont pas toutes pareilles. L'éloignement des métropoles est un facteur crucial mais il n'explique pas tout. Nous allons maintenant entreprendre d'expliquer les écarts de performance économique entre les régions. Pourquoi certaines, notamment parmi les onze du Québec et de l'Atlantique que nous étudions de plus près, n'ont-elles pas une feuille de route aussi bonne (ou aussi mauvaise) que les autres ? Nous nous intéresserons surtout à deux facteurs, la géographie et la localisation, en particulier à leur influence sur les coûts de transport.

Nous savons que ces derniers jouent encore, et pour longtemps, un rôle capital dans les décisions de localisation des entreprises. Les nouvelles technologies de l'information (NTI) ne changeront rien au fait. Les biens et les marchandises ont besoin d'être livrés (par la route, le train, le bateau ou l'avion), les gens d'affaires, les consultants et les vendeurs de voyager. La géographie conservera son importance, même dans un monde tissé de réseaux ¹. Sans tomber dans le déterminisme, on peut affirmer qu'elle explique souvent la localisation irrégulière des emplois et de la croissance.

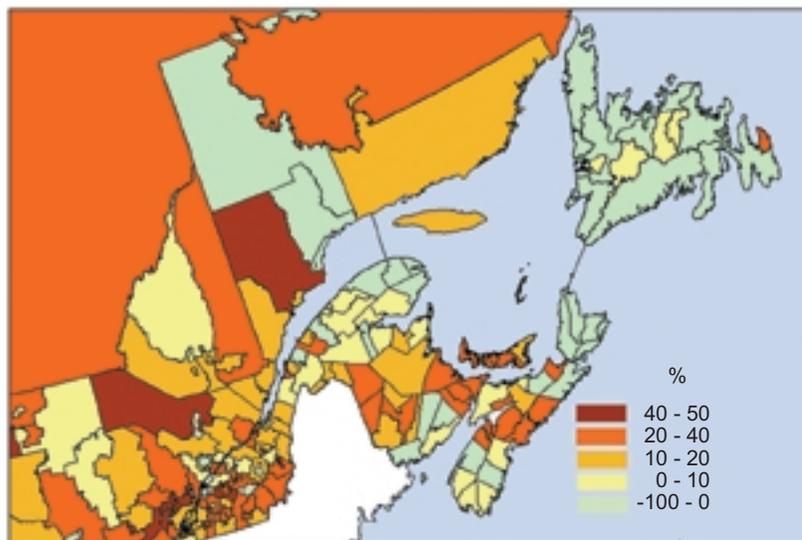
6.1 Les déplacements récents de l'emploi : sommaire

Commençons par récapituler les tendances de la croissance de l'emploi dans l'est du Canada entre 1981 et 1996 (carte 6.1). Les

grandes orientations ne sont pas toujours faciles à dégager, car la faiblesse des valeurs initiales, pour certaines divisions de recensement des régions du nord surtout, exagère parfois l'ampleur des variations. Mais certains points ressortent clairement. Dans la plupart des régions de l'est du Québec situées au sud du Saint-Laurent et au-delà de 100 kilomètres environ à l'est de Québec, l'emploi connaît une croissance moyenne et parfois un recul; il en va de même dans la plus grande partie de Terre-Neuve et dans certaines parties de la Nouvelle-Écosse² et du Nouveau-Brunswick. Des reculs sont aussi enregistrés dans la région de Sept-Îles, à cause de l'effondrement des activités minières et sidérurgiques liées au minerai de fer. Parmi nos onze régions, deux autres retiennent l'attention par leur performance médiocre, la Gaspésie et l'ouest de Terre-Neuve.

La répartition de la croissance est également révélatrice. Un cordon de divisions de recensement où la croissance de l'emploi suit ou dépasse la moyenne se dégage clairement dans un corridor longeant plus ou moins la route Transcanadienne et les voies du CN entre Halifax et Edmunston; nous y reviendrons. La performance de l'Île-du-Prince-Édouard, supérieure à la moyenne, laisse croire qu'elle profite aussi de ce corridor de croissance. Les deux îlots de croissance de l'est du Québec coïncident avec deux centres urbains, Rivière-du-Loup et Rimouski, et englobent les zones environnantes. Au nord du fleuve, en Abitibi et sur la Côte-Nord notamment, les tendances sont moins nettes et plus localisées; les hauts et les bas reflètent la dépendance de ces communautés à l'égard des industries liées aux ressources naturelles, les mines en l'occurrence, ou envers un ou deux employeurs importants. Outre l'effet d'une bonne dotation en ressources, la carte fait déjà ressortir l'utilité de la présence ou de la proximité 1) d'un grand axe de transport et 2) d'un centre urbain, même de taille intermédiaire.

La figure 6.1 situe la croissance de l'emploi dans les onze régions par rapport à la moyenne canadienne durant trois périodes. Un résultat inférieur à 0 signifie une croissance inférieure à la moyenne, l'écart à celle-ci étant proportionnel à la hauteur du rectangle. Les régions apparaissent par ordre de croissance descendante, de gauche à droite, en fonction des données de 1991-1996. Comme on pouvait s'y attendre, la plupart ont des taux inférieurs à la moyenne nationale, et ont donc subi un déplacement *relatif* de leur emploi vers d'autres régions. Les plus mauvais résultats sont ceux de la Gaspésie et de l'ouest de Terre-Neuve, où les taux sont constamment sous la moyenne, puis ceux du sud de la Nouvelle-



Carte 6.1 — Croissance totale de l'emploi dans l'est du Canada, 1981-1996

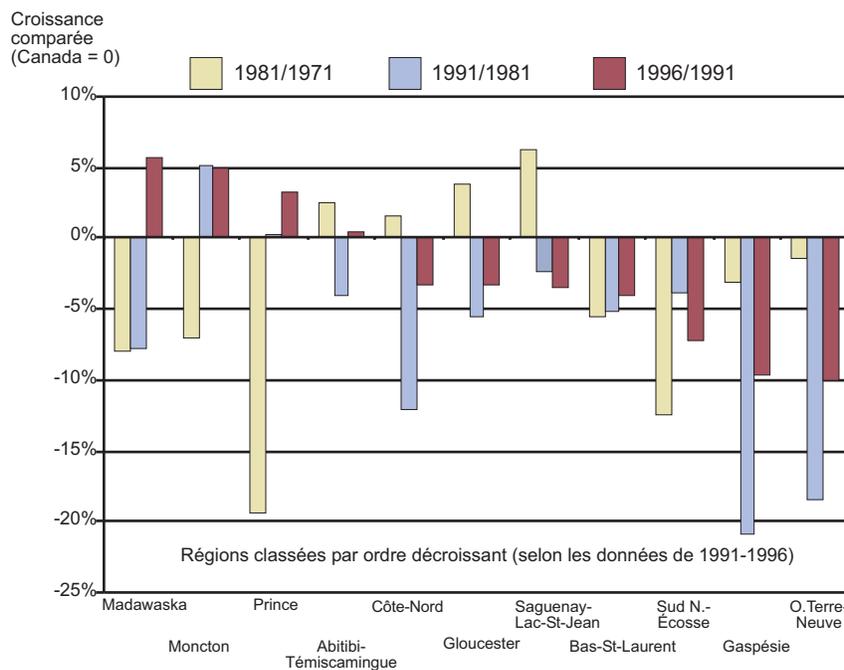


Figure 6.1 — Croissance de l'emploi dans les régions du Québec et de l'Atlantique relativement à la moyenne canadienne, 1971-1981, 1981-1991 et 1991-1996

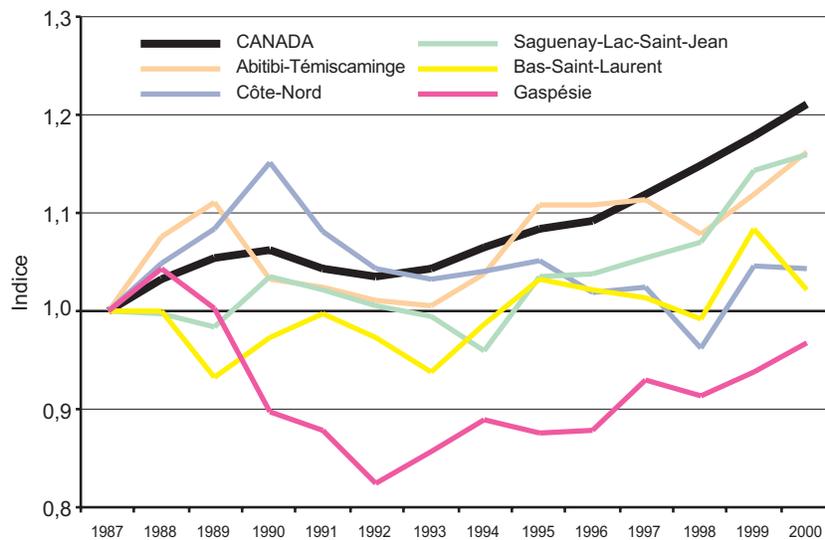


Figure 6.2 — Croissance de l'emploi dans cinq régions économiques du Québec, 1987-2000 (1987 = 1,00)

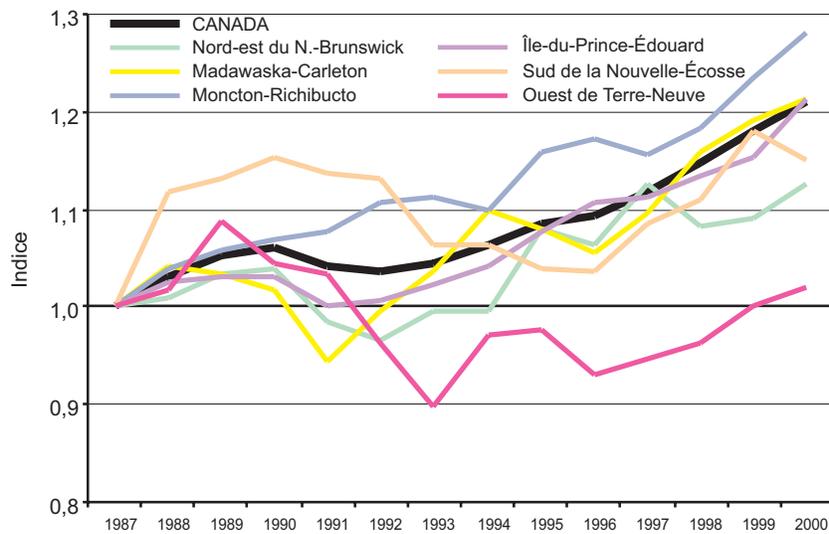


Figure 6.3 — Croissance de l'emploi dans six régions économiques de l'Atlantique, 1987-2000 (1987 = 1,00)

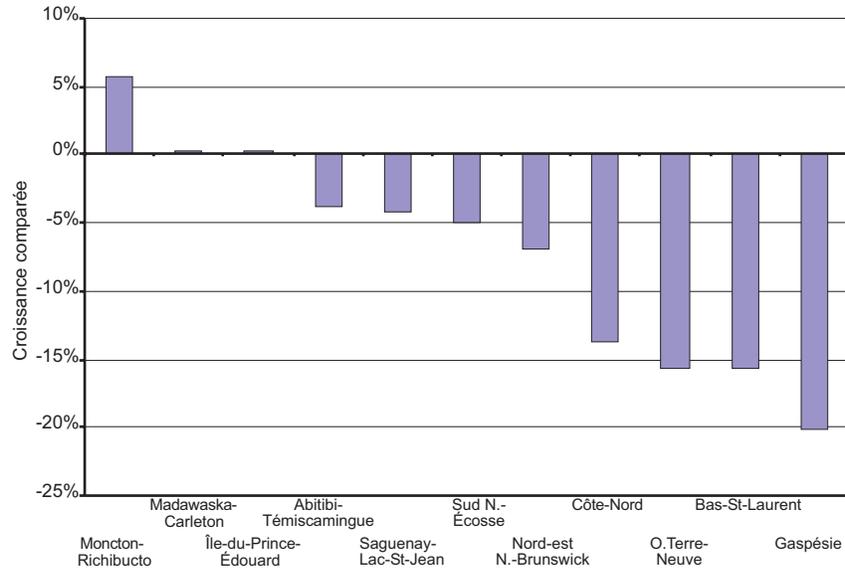


Figure 6.4 — Croissance de l'emploi dans les régions économiques du Québec et de l'Atlantique relativement à la moyenne canadienne, 1987-2000 (Canada = 0)

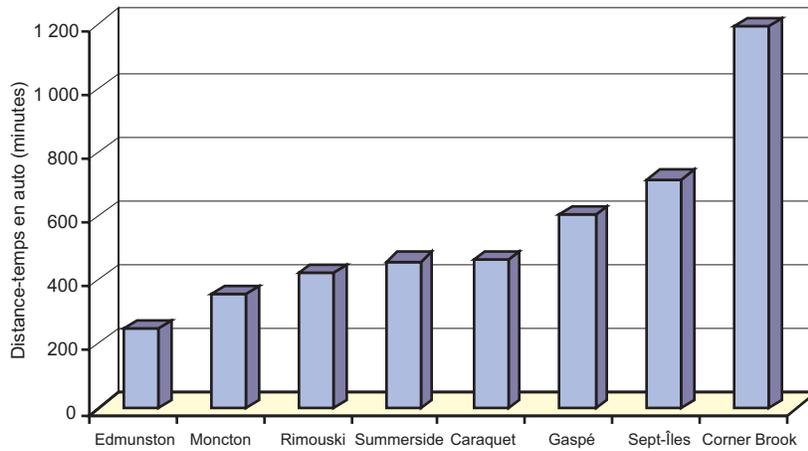


Figure 6.5 — Distance-temps approximative entre Bangor, Maine, et certaines villes du Québec et des provinces de l'Atlantique (mn)



Carte 6.2 — Routes et réseaux de transport de l'est du Canada

Écosse et du Bas-Saint-Laurent. Ce dernier résultat surprend, vu le potentiel de la région : nous y reviendrons, avec des données plus récentes. On est frappé aussi par le remarquable redressement des trois régions de tête, Moncton, le Madawaska et Prince. Toutes trois sont passées d'une croissance inférieure à la moyenne à une croissance supérieure. Le Saguenay-Lac-Saint-Jean, Gloucester et la Côte-Nord, au contraire, d'abord plus ou moins au-dessus de la moyenne, ont glissé dessous après 1981. Comme nous allons le voir, certains changements récents, de même que la géographie, expliquent ce qui est arrivé.

Aux figures 6.2 et 6.3, la croissance annuelle de l'emploi des onze régions est comparée à celle du Canada (courbe épaisse), pour 1987 à 2000. Rappelons que les régions économiques de Statistique Canada ne coïncident pas exactement avec notre découpage (nos régions de Madawaska, Gloucester et Prince, notamment, sont moins étendues). La croissance des régions est évidemment moins stable que celle du pays. Les variations les plus marquées concernent la Côte-Nord, la Gaspésie, l'ouest de Terre-Neuve et le sud de la Nouvelle-Écosse, qui comptent parmi les plus dépendantes à l'égard des ressources et les moins urbanisées. Les cinq régions québécoises font moins bonne figure, en général, que les six régions de l'Atlantique. Nous avons vu au chapitre 4 qu'elles ont moins bien réussi à diversifier leur économie. Mais ce sont de nouveau la Gaspésie et l'ouest de Terre-Neuve qui présentent la plus mauvaise performance : leurs taux, très inférieurs à la moyenne nationale, se situent dans le prolongement d'une tendance amorcée depuis longtemps (figure 6.1). Tout à l'opposé, l'excellente performance de Moncton et des comtés environnants est de nouveau attestée. Depuis 1987, cette région est la seule à conserver un taux de croissance supérieur à la moyenne nationale³. L'Île-du-Prince-Édouard et le nord du Nouveau-Brunswick (où se trouve le comté de Madawaska) se tiennent près de cette dernière, ce qui montre que le redressement amorcé vers 1990 se poursuit.

La figure 6.4 résume ces tendances récentes, pour les onze régions. Comme on s'y attendait, la plupart présentent une croissance inférieure à la moyenne, et la région de Moncton, y compris les comtés environnants, est la seule à avoir réussi à augmenter notablement sa part dans l'emploi canadien depuis 1987; l'Île-du-Prince-Édouard et le nord-ouest du Nouveau-Brunswick enregistrent un léger progrès. Au bas de l'échelle, les résultats s'expliquent plus difficilement. Le Bas-Saint-Laurent se retrouve avant-dernier,

ce qui étonne étant donné sa localisation et sa position géographique. Il bénéficie de la présence de deux villes de taille intermédiaire : Rimouski est dotée d'une université et d'un certain nombre d'institutions; quant à Rivière-du-Loup, à l'ouest, elle se situe dans l'axe Halifax-Montréal, qui prolonge le corridor de croissance des Maritimes dont il a été question plus haut et offre de bonnes voies de communication vers l'ouest, en particulier un lien autoroutier avec Québec⁴. Le Bas-Saint-Laurent est sans doute la moins périphérique de nos onze régions. Le fait qu'il occupe, pour cet indicateur, à peu près la même place que l'ouest de Terre-Neuve, qui ne jouit d'aucun de ces avantages, prouve que la géographie n'explique pas tout⁵. Au vu de sa position sur la carte, le Bas-Saint-Laurent aurait dû faire mieux. La géographie est cependant un important facteur dans la réussite de Moncton. Nous allons voir pourquoi.

6.2 Géographie et fonctions de place centrale

Nous avons signalé la transformation de Moncton en centre régional de services. Cette vocation a soutenu la croissance de son emploi, vigoureuse malgré les lourdes pertes subies dans divers secteurs au cours des années 1970 et 1980⁶. Les services, aux entreprises surtout, sont les grands moteurs de la croissance de l'emploi dans les économies modernes. Moncton doit beaucoup à sa situation géographique⁷. La prospérité lui est d'abord venue de son rôle de plaque tournante du transport ferroviaire dans les Maritimes. Pour devenir une place centrale (un centre de services), une région doit être, les mots le disent, au *centre* de quelque chose. Une place centrale ne se développe pas sans zone d'influence, sans marché local, sans territoire habité à desservir. Un coup d'œil sur la carte 6.2 montre que Moncton occupe une localisation stratégique dans les Maritimes, au cœur de trois provinces. Sa position est la plus centrale pour la mise en marché et la distribution des biens. Elle est mieux placée à cet égard que Halifax, le plus grand centre urbain de la région. La création d'une liaison permanente avec l'Île-du-Prince-Édouard (le pont, ouvert à la circulation le 31 mai 1997) a consacré son rôle de place centrale, en renforçant son avantage de localisation.

Outre sa localisation centrale, d'autres facteurs ont contribué à la transformation de Moncton en centre régional de services : a) n'étant pas une capitale provinciale et b) ayant à offrir un bassin relativement nombreux de travailleurs bilingues, elle peut accueillir en terrain « neutre » des institutions dont la mission couvre les Ma-

ritimes et toute la région de l'Atlantique, telles l'APECA et la loterie régionale. La population francophone des Maritimes n'est pas considérable (environ 15 % de l'ensemble), mais il faut la servir dans sa langue. Moncton a donc la faveur des entreprises qui souhaitent rayonner dans toute la région. Son bilinguisme a également beaucoup favorisé la création de centres d'appel desservant parfois tout le pays. Au Canada, rares sont les villes de taille similaire (et où les salaires sont aussi bas) capables d'offrir la même main-d'œuvre bilingue. On voit tout de suite que Chicoutimi, par exemple, ne le pourrait pas. La présence d'une population francophone (acadienne) nombreuse a exercé un autre effet positif. Grâce à son université de langue française, aux studios régionaux de Radio-Canada et à d'autres institutions, Moncton est devenue le centre commercial et culturel de l'Acadie. Exerçant un rôle de place centrale à l'égard d'une communauté linguistique, elle a attiré certaines institutions, et sans doute les travailleurs de l'économie du savoir y trouvent-ils un milieu d'autant plus intéressant, même si elle ne peut avoir sur ce plan l'envergure de capitales culturelles comme Montréal ou Toronto ⁸.

Pour revenir à des considérations plus proprement géographiques, rappelons que Moncton, les comtés environnants et le comté voisin de Prince, à l'Île-du-Prince-Édouard, ont mieux réussi que d'autres régions à diversifier leur économie et à attirer des entreprises qui fabriquent des produits à valeur ajoutée moyenne et élevée (chapitre 4). Les services aux entreprises et la diversification industrielle vont habituellement de pair. Si la proximité d'un grand centre de services est importante, celui-ci ne croît pas dans l'isolement. Moncton est au cœur d'un sous-système urbain composé de villes petites et moyennes, dont certaines ont une université (Université de l'Île-du-Prince-Édouard à Charlottetown, Université de Mount Allison à Sackville). Aucune de ces villes n'en est très loin, même Halifax, avec ses institutions de haut savoir et ses instituts de recherche nombreux. Autrement dit, un réseau de villes petit mais dynamique s'est développé dans cette partie de la région de l'Atlantique. Le comté de Prince en fait partie. Grâce au nouveau pont, Summerside est à environ une heure de route de Moncton.

Cette situation géographique diffère considérablement de celle de Chicoutimi, seule région urbaine de taille comparable dans notre étude. Nous savons déjà que le Saguenay-Lac-Saint-Jean a moins bien réussi à diversifier son économie (chapitre 4). Il se pourrait que le problème réside en partie dans sa localisation, qui ne lui permet

guère d'étendre son bassin de desserte au-delà de son hinterland captif traditionnel. Aucun autre territoire habité ne s'offre auquel elle pourrait servir de plaque tournante pour le transport ferroviaire, routier ou aérien, ou dont elle serait le centre de distribution et de mise en marché. En d'autres termes, l'expansion de son bassin d'emplois de services dépend presque entièrement de la prospérité de son aire d'influence traditionnelle, dont les contours sont en grande partie circonscrits par la géographie. La Côte-Nord, qui aurait pu entrer dans sa sphère d'attraction commerciale, est trop éloignée et lui est mal reliée. Son expansion vers le sud et vers l'est se trouve bloquée par la domination commerciale de Québec. La proximité relative de la capitale provinciale, qui aurait pu représenter un avantage dans d'autres circonstances, l'oblige à se développer dans l'ombre de Québec et même de Montréal pour bon nombre de services comptant parmi les plus avancés.

En tant que place centrale, Rimouski, dans le Bas-Saint-Laurent, est mieux localisée, d'où son rang assez élevé pour la concentration relative des services spécialisés (chapitre 3, figures 3.8 et 3.9), malgré sa plus faible population. Point d'entrée naturel de la Gaspésie, elle remplit en outre des fonctions de place centrale pour la Côte-Nord, à cause des services de traversier, des liaisons aériennes et des migrations de travail qui existent entre les deux rives. C'est aussi la principale ville institutionnelle de la province à l'est de Québec; beaucoup de fonctionnaires fédéraux et provinciaux y habitent, et on y trouve la seule université de l'est du Québec. Étant donné ces atouts, la performance médiocre de la région du Bas-Saint-Laurent étonne. Contrairement à Moncton, Rimouski n'a pas, comme place centrale, déclenché un développement industriel soutenu. Cet échec est sans doute en partie dû à la faiblesse et à la dispersion relative de la population de son hinterland. À la différence de Moncton, elle ne se situe pas au carrefour d'un marché d'environ un demi-million de consommateurs⁹. Mais d'autres facteurs entrent aussi en ligne de compte, notamment une situation avantageuse sur un axe de transport important. C'est l'objet du point suivant.

6.3 L'indispensable proximité d'un grand axe de transport

Nous avons relevé l'avantage que procure à certaines régions leur localisation le long du corridor Halifax-Montréal, sur la Transcanadienne, laquelle se transforme en autoroute à quatre voies sur de

grands segments de son parcours, et par une liaison ferroviaire. Un axe parallèle, moins dense, également desservi par des routes et par le chemin de fer, se déploie au nord de Moncton, traversant Bathurst pour aboutir à Rimouski. Les services de transport sont sensibles aux économies d'échelle : plus le trafic est imposant, plus les coûts unitaires sont faibles. Trois conséquences d'ensuivent.

a) La proximité d'un axe de transport important, en accroissant les expéditions, fait diminuer les coûts unitaires (par tonne et par kilomètre) et accroît la concurrence ainsi que la diversité des services. La circulation peut varier beaucoup selon les endroits. En 1993, sur la Transcanadienne, le nombre de passages de camions (semi-remorques et remorques) était de 6284 par jour entre Montréal et Saint-Hyacinthe, comparativement à 174 sur la route 132 entre Matane et Sainte-Anne-des-Monts, en Gaspésie¹⁰. La concurrence et la diversité sont évidemment plus grandes, et les coûts unitaires probablement plus bas, à Saint-Hyacinthe qu'à Sainte-Anne-des-Monts. Une activité intense fait aussi diminuer les coûts unitaires en permettant de livrer de pleins chargements dans les deux sens avec les mêmes camions ou wagons. Moins les expéditions sont importantes, plus il est difficile de toujours équilibrer les livraisons à l'aller et au retour. En outre, pour les régions qui dépendent de l'exportation de marchandises lourdes ou volumineuses, les différences de poids ou de volume entre les biens transportés dans l'une et l'autre direction peuvent être source de déséquilibre. Ainsi, selon certaines estimations¹¹, la quantité totale de biens industriels expédiés à partir du Bas-Saint-Laurent en 1996 (bois d'œuvre, papier et tourbe essentiellement) s'élevait à 3,2 millions de tonnes métriques, comparativement à 1,5 million pour les livraisons reçues.

b) Si les expéditions sont insuffisantes ou mal équilibrées dans les deux sens, il peut devenir difficile d'entretenir certaines infrastructures, notamment celles qui exigent de lourds investissements en capital, comme les voies de chemin de fer et les installations portuaires dotées de tous les équipements. Dans les endroits qui ne sont pas situés sur un axe de transport important, la rentabilité (donc la viabilité) de ces infrastructures dépend entièrement du trafic de source locale. La fermeture d'une seule mine ou usine peut la menacer et faire grimper les coûts des autres utilisateurs. C'est exactement ce qui se passe sur la rive sud de la péninsule de Gaspé, où la fermeture de la mine de cuivre de Murdochville (ainsi que de la fonderie) et celle de l'usine papetière Gaspésia, à Chandler, risquent d'entraîner l'abandon de la liaison ferroviaire locale, après avoir fait

diminuer le trafic maritime. Là comme ailleurs en pareil cas, il n'est pas étonnant que le secteur privé se soit montré réticent à financer ou à reprendre les infrastructures appartenant à l'État. La dispersion des populations et un niveau d'activité trop faible ont parfois mené à la perte de certains services : ainsi pour le train dans le nord de l'Abitibi, dans le sud de la Nouvelle-Écosse et à Terre-Neuve. Ailleurs le train n'est jamais venu : sur la Côte-Nord et sur la rive nord de la péninsule de Gaspé, à l'est de Matane. La Basse-Côte-Nord, à l'est de Natashquan, est dépourvue de liaison routière.

c) Des livraisons trop peu importantes vont souvent de pair avec des services de transport de mauvaise qualité et peu diversifiés. Par exemple, un entrepreneur qui envisage de vendre des produits laitiers locaux sur les marchés urbains doit pouvoir compter sur un circuit et un horaire de distribution par camion réfrigéré. Dans une région peu densément peuplée où les livraisons sont presque toujours à sens unique, telle la région agricole du Témiscamingue dans le nord-ouest du Québec, un service spécialisé de ce genre ne se met pas en place automatiquement¹². Or il est d'autant plus nécessaire que le produit est plus fragile, périssable et adapté à une clientèle particulière. S'il n'est pas disponible ou pas assuré, non seulement les coûts seront plus élevés, mais il y aura des pertes de temps (occasionnées par la recherche ou la négociation d'un meilleur service) et peut-être de marchés.

Étant donné la relation entre trafic, quantités transportées et coûts et qualité du transport, l'importance de la géographie paraît facile à comprendre. Certaines régions sont vraiment plus périphériques que les autres. Compte tenu de l'impact de la déréglementation (et des privatisations), ses effets peuvent être dramatiques. Ainsi, dans le sud de la Nouvelle-Écosse, à cause de l'abandon du service de transport de marchandises par traversier, il faut emprunter la route — plus longue — qui passe par le Nouveau-Brunswick pour livrer le homard frais et d'autres denrées.

Mais ce n'est pas tout. Dans les régions qui ne sont pas directement liées par terre avec d'autres destinations et où il faut utiliser plus d'un moyen de transport pour livrer les marchandises (camion ou train puis traversier), les coûts de transport et les pertes de temps sont plus élevés. Terre-Neuve et la Côte-Nord du Québec sont évidemment désavantagées à ce chapitre par rapport à d'autres régions. Sauf le Bas-Saint-Laurent (dans sa partie ouest, autour de Rivière-du-Loup), toutes les régions du Québec sont plus ou moins situées au bout de la route. La Gaspésie est une péninsule. La route 138, sur

la rive nord, s'arrête à Natashquan, on l'a vu. Au nord du Saguenay-Lac-Saint-Jean, le territoire est à peu près inhabité si l'on excepte les communautés autochtones. La situation de l'Abitibi-Témiscamingue n'est pas très différente, bien que la route qui la dessert soit reliée au nord de l'Ontario; débouchant sur la route qui remplace la Transcanadienne au nord, elle n'aboutit pas vraiment à une impasse.

Le développement du nord du Québec et du Labrador va évidemment se poursuivre, mais dans la plupart des cas le trafic engendré ne suffira pas à réduire substantiellement l'éloignement des trois régions québécoises situées au nord du Saint-Laurent et à rendre le transport plus fluide. Toutes trois, comme la Gaspésie et l'ouest de Terre-Neuve, font face à deux problèmes : la distance leur impose des frais de transport élevés, et leurs coûts de transport unitaires (compte tenu des considérations de qualité) sont souvent accrus par les plus faibles quantités livrées et un éventail de moyens de transport limité. Sur ce plan, la géographie ne les favorise carrément pas. C'est sans nul doute un facteur de leur mauvaise performance eu égard à d'autres régions périphériques. Or la géographie va probablement peser encore plus lourd dans les temps à venir.

6.4 Le retour en force de la géographie : ALENA, déréglementation et mondialisation

La nouvelle donne mondiale réduit l'influence des États sur les flux commerciaux, qui sont de plus en plus régis par les avantages comparatifs, notamment celui que confère la situation géographique, et de moins en moins par la réglementation, les subventions et les frontières nationales (tarifs douaniers et autres obstacles au commerce). Cette orientation est évidente dans le cas du Canada. La réglementation et les programmes de subventions destinés à développer le marché national et le commerce est-ouest disparaissent. Les sociétés de transport ferroviaire et aérien sont privatisées et leurs subventions réduites. De plus en plus, le gouvernement fédéral transfère la gestion des ports et aéroports au secteur privé ou à des consortiums locaux. La signature de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) continue d'abaisser les barrières au commerce avec les États-Unis. D'autres accords conclus sous l'égide de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) vont dans le même sens. Les résultats s'ensuivent : une part toujours plus grande de la production canadienne est exportée vers les marchés américains. Aujourd'hui, le Québec exporte davantage aux États-Unis que vers

le reste du Canada, et la tendance va dans le même sens pour les provinces de l'Atlantique.

Les flux nord-sud remplacent les flux est-ouest, dont on a pu dire qu'ils avaient été créés artificiellement. Ces nouveaux mouvements modifient l'avantage de localisation relatif des régions. Les flux « naturels » se recréent. La géographie, plutôt que les politiques des gouvernements, détermine toujours davantage la direction des échanges. La notion de périphérie, définie par rapport à la proximité des marchés, évolue. De façon croissante, elle recouvre la distance relative entre les régions et les marchés américains, et non plus canadiens. La plupart des entreprises qui cherchent à prendre de l'expansion au-delà de la région où elles sont établies visent de plus en plus à toucher, en fin de compte (ou en premier lieu), le marché américain¹³. Toutes nos régions ne sont pas également bien positionnées pour jouer cette nouvelle partie. Un coup d'œil sur la carte de l'Amérique du Nord permet de constater qu'aucune des onze ne peut commodément desservir les marchés du cœur des États-Unis. Le sud de l'Ontario et le sud-ouest du Québec bénéficient de coûts nettement plus avantageux. Ce facteur s'ajoute à tous ceux qui intensifient la concentration de l'activité économique dans les grandes régions de Montréal et de Toronto et aux alentours.

Examinons de plus près le potentiel des onze régions pour ce qui est de desservir les marchés américains. Le critère à retenir est la localisation *relative*. Certaines régions sont, encore une fois, plus périphériques que les autres. La figure 6.5 présente la distance-temps approximative entre Bangor, dans le Maine¹⁴, et certaines villes des neuf régions les plus orientales¹⁵. Edmunston, dans le comté de Madawaska, et Moncton sont les deux plus favorisées. C'était prévisible, et ce facteur joue très certainement un rôle dans leur réussite. Elles sont bien placées, non seulement pour le commerce est-ouest (puisqu'elles se trouvent dans le corridor Montréal-Halifax), mais aussi pour les échanges avec les États-Unis. Il est intéressant de signaler que Summerside (Île-du-Prince-Édouard) n'est pas la plus « périphérique », du moins comparée à Gaspé, Sept-îles ou Corner Brook. Nous avons d'ailleurs découvert avec une certaine surprise, lors de notre passage à l'Île-du-Prince-Édouard, que la plupart des gens ne trouvent pas le comté de Prince éloigné des marchés américains. La Nouvelle-Angleterre leur apparaît comme un débouché naturel pour leurs exportations.

Un examen *comparatif* de la position des trois provinces Maritimes par rapport au corridor Windsor-Québec (cœur du marché

canadien), à la Nouvelle-Angleterre et au corridor Boston-New York met bien en évidence le caractère *relatif* de la localisation. Les Maritimes détiennent une meilleure position stratégique pour le commerce avec New York et la Nouvelle-Angleterre que pour le commerce est-ouest avec le centre du Canada. Dès les origines de la Confédération, elles se sont plaintes d'être mal reliées au reste du pays; c'est notamment à cause de ce désavantage que l'on a construit puis subventionné diverses liaisons. L'ALENA et la déréglementation les ont tout bonnement libérées de cette entrave, conséquence peut-être inattendue, et leur ont permis de commercer davantage avec leurs partenaires naturels tout en réduisant leur dépendance à l'égard des marchés canadiens, moins accessibles. À ce point de vue, l'ALENA a sans doute *amélioré* leur localisation relative. Du même coup, l'abolition, en 1995, des subventions depuis longtemps accordées par le gouvernement fédéral au transport de marchandises vers les marchés *canadiens* à partir de régions situées à l'est de Lévis, au Québec, n'a probablement pas, dans l'ensemble, beaucoup dérangé les producteurs des Maritimes ¹⁶.

La situation est presque à l'opposé pour la plupart des régions du Québec. L'Abitibi-Témiscamingue et le Saguenay-Lac-Saint-Jean, surtout, sont bien placées pour le commerce avec le reste du Canada, mieux que pour le commerce avec les États-Unis. On peut soutenir que globalement l'ALENA a accentué le caractère excentrique des cinq régions périphériques du Québec ¹⁷. Comparée aux autres régions du Canada, aucune n'est bien placée pour le commerce avec les États-Unis. Même si le comté de Madawaska, situé au nord de l'État du Maine, paraît périphérique vu de New York, le Bas-Saint-Laurent, la Gaspésie et la Côte-Nord semblent encore plus loin. Pourquoi établir en Gaspésie une usine destinée à desservir le marché américain s'il est également possible de l'installer dans le comté de Madawaska ? La Gaspésie et la Côte-Nord ne promettent de rentabilité que si elles garantissent des coûts assez avantageux pour compenser les coûts de transport supplémentaires qu'elles occasionnent. Nous verrons au chapitre 9 que rien n'assure que cette condition sera remplie.

Conclusion

1. La géographie et la localisation jouent un rôle capital pour expliquer la croissance inégale des régions périphériques. La performance supérieure à la moyenne de Moncton et des comtés

voisins doit beaucoup à la géographie, qui a notamment permis à cette ville de devenir une plaque tournante dans la région des Maritimes. L'établissement d'une liaison permanente avec l'Île-du-Prince-Édouard renforce sa position de centre de services desservant une vaste aire d'influence. Moncton n'est pas seulement, dans sa catégorie de taille, le seul centre urbain capable d'offrir un bassin de main-d'œuvre bilingue conséquent. Son rôle de centre culturel pour la communauté acadienne a probablement exercé aussi un effet favorable, de même que la proximité d'autres villes de taille petite ou moyenne dotées d'institutions de haut savoir. Sa situation dans le corridor de transport Montréal-Halifax et son accès relativement facile aux marchés américains sont également des facteurs positifs. Pareille combinaison d'avantages ne se retrouve pas facilement ailleurs.

2. Certaines régions sont plus périphériques que d'autres. Les unes sont plus éloignées des marchés importants. La géographie accentue souvent ce désavantage, surtout en faisant augmenter les coûts de transport. Ceux-ci sont sensibles aux économies d'échelle. Dans les régions éloignées où la population est rare et dispersée, la circulation plus faible entraîne des coûts de transport plus élevés et ne permet pas d'offrir des services de même qualité. Les régions où s'arrêtent les routes, où passe rarement la circulation de transit, souffrent d'un handicap particulièrement sérieux. Toutes les régions du nord du Québec, ainsi que la Gaspésie et l'ouest de Terre-Neuve, se trouvent plus ou moins dans cette situation. Dans certains cas, l'insuffisance des livraisons a rendu impossibles la construction ou le maintien d'infrastructures essentielles comme le chemin de fer. Les régions les plus éloignées font face à un double problème : leurs coûts de transport, accrus par la distance, sont encore gonflés par des expéditions trop peu considérables. Si l'inconvénient de la distance n'est pas compensé par d'autres avantages de coûts, rares sont, hors du secteur primaire, les industries susceptibles de voir dans ces régions une localisation rentable. C'est en grande partie ce qui fait que la plupart des régions périphériques du Québec, ainsi que l'ouest de Terre-Neuve, aient trouvé si difficile de diversifier leur assise industrielle.
3. La nouvelle donne internationale, en particulier l'ALENA et la déréglementation, a accru le poids de la géographie. Le rétablissement des liens commerciaux « naturels » en direction nord-sud accentue, dans les localisations les plus nordiques surtout, le

caractère périphérique des régions séparées des marchés américains par les distances les plus longues. Cela n'annonce pas grand-chose de bon pour les régions périphériques du Québec situées au nord du Saint-Laurent, ni pour la péninsule de Gaspé. Par contre, le renforcement des échanges avec les États-Unis favorise les trois provinces Maritimes. Leur situation *relative* est plus propice au commerce avec la Nouvelle-Angleterre qu'au commerce avec le centre du Canada. La proximité relative des marchés américains a influencé favorablement la performance du Madawaska et des comtés voisins.

4. La géographie n'explique cependant pas tout. Elle ne suffit pas à justifier la performance inférieure à la moyenne du Bas-Saint-Laurent, comparé surtout au Madawaska, qui n'est pas loin. Elle ne rend pas entièrement compte non plus de la performance globalement bonne de l'Île-du-Prince-Édouard (où se trouve le comté de Prince), qui a réussi à se doter d'une base industrielle diversifiée comprenant des activités de fabrication de produits à valeur ajoutée moyenne et élevée. Elle ne permet pas davantage à elle seule de comprendre que la Gaspésie enregistre constamment de mauvais résultats, plus médiocres parfois que ceux de l'ouest de Terre-Neuve, pour divers indicateurs : taux de chômage, déplacements relatifs de l'emploi, diversification etc. Il faut donc invoquer d'autres facteurs, que nous examinerons dans les chapitres suivants.

NOTES

¹ On trouvera au chapitre 3 une analyse plus complète de l'impact des NTI sur la localisation des entreprises.

² Le déclin de l'emploi est très net à l'île du Cap-Breton (qui ne fait pas partie du territoire étudié).

³ La faiblesse des taux observés autour de Saint-Jean (carte 6.1) donne à penser qu'une partie de la croissance de Moncton se fait aux dépens du sud-ouest du Nouveau-Brunswick, à mesure que l'économie de la province tend à se masser aux abords du corridor Moncton-Edmunston.

⁴ Rappelons que la ville de La Pocatière, où se trouve une importante usine Bombardier (wagons de chemins de fer et de métro), fait partie de cette région. Les résultats de la figure 6.2 sont d'autant plus surprenants.

⁵ La géographie « politique » n'est cependant pas dénuée d'impact en l'occurrence. La situation de la région à la frontière du Nouveau-Brunswick contribue à sa faible performance : nous y reviendrons au chapitre 9.

⁶ On trouvera une description détaillée de la transformation de Moncton dans Desjardins (2001). Voir aussi le chapitre 8, où nous comparons Moncton à trois villes nordiques.

⁷ Le concept de place centrale est expliqué plus longuement au chapitre 2.

⁸ Moncton est celle de nos régions qui compte la plus forte proportions de diplômés d'université. Voir la figure 10.3 (chapitre 10).

⁹ Il est très difficile de comparer les marchés. Leur étendue varie selon les services et les produits. Si Moncton est vraiment la plaque tournante de certaines fonctions pour toutes les Maritimes, son marché potentiel peut atteindre jusqu'à deux millions de personnes.

¹⁰ Source : Paquin (1999).

¹¹ Paquin (1999).

¹² Il s'agit d'un cas réel. L'insuffisance des services de transport par camion dans le Témiscamingue est un des principaux obstacles qui se posent aux producteurs de produits de spécialité (petits fruits, fromages, chocolat) cherchant à pénétrer les marchés d'Ottawa et de Montréal.

¹³ C'est ce qui ressortait clairement de nos rencontres dans les régions.

¹⁴ Nous avons choisi Bangor parce qu'elle est située sur l'autoroute (Interstate) 95, qui mène directement à Boston et à toutes les destinations du sud et de l'ouest. Source : MapArt, *Atlantic Canada Road Atlas: Atlantic Provinces Distances Map*. Oshawa, Ontario, MapArt Publishing Corporation, 2001.

¹⁵ Yarmouth est exclue parce qu'elle jouit d'un service de traversier (qui n'est pas forcément utilisé pour les marchandises).

¹⁶ C'est du moins ce que pensaient nos interlocuteurs de la région. La somme des subventions s'élevait en 1992 à 110 millions de dollars, ainsi répartis : Nouveau-Brunswick, 37 %; Nouvelle-Écosse, 26 %; le Québec, 24 %. Source : Lupien (2000). Les personnes rencontrées dans le sud de la Nouvelle-Écosse ont cependant exprimé beaucoup de mécontentement, peut-être en raison de la perte de leur service de transport de marchandises par traversier; le lien entre les deux circonstances n'est toutefois pas absolument clair.

¹⁷ Une comparaison avec le Mexique sera éclairante. Dans une enquête récente commanditée par la Banque mondiale et menée auprès de 880 entreprises manufacturières mexicaines, trois déterminants de la localisation des usines ont systématiquement été mis en évidence : 1) la proximité des marchés, américains avant tout; 2) les coûts de transport; 3) une main-d'œuvre locale initiée à l'ordinateur et sachant l'anglais. Les États du sud deviennent de plus en plus périphériques à mesure que le centre de gravité économique du pays se déplace vers le nord et se rapproche des États-Unis. Les réponses concernant la langue doivent retenir l'attention. Appliquées au Canada, elles constituent un facteur qui accentue le désavantage relatif des régions québécoises par rapport aux autres partenaires commerciaux des États-Unis. Source : World Bank (2001).

CHAPITRE 7

Entrepreneurship local et localisation

Ce chapitre porte sur la situation de l'entrepreneurship dans les onze régions périphériques du Québec et des provinces de l'Atlantique retenues pour étude plus approfondie. Après une brève récapitulation des raisons pour lesquelles l'entrepreneurship est un sujet assez important pour qu'on lui consacre un chapitre entier, nous illustrerons son apport et celui des activités innovatrices par quelques exemples pris dans chacune des régions visitées : il nous importe avant tout de montrer que l'entrepreneurship et la capacité d'innovation ne font pas défaut dans les régions périphériques.

Dans la troisième section, nous aborderons les obstacles à l'entrepreneurship : si les gens des régions savent faire preuve d'imagination et saisir les occasions d'affaires, ils ont des difficultés considérables à surmonter pour développer leurs entreprises. L'analyse s'appuiera sur les matériaux réunis au cours des groupes de discussion et des entrevues auxquels nous avons pris part avec eux.

Nous nous attarderons ensuite sur un obstacle particulier, celui du « rentier encombrant » : dans certaines régions, la présence de grandes entreprises (usines de pâtes et papiers, mines, fonderies) exerce une pression sur les salaires. Nous apporterons des données pour illustrer cet effet.

Puis, dans la cinquième section, nous analyserons en fonction de la localisation les obstacles à l'entrepreneurship recensés dans la troisième section : il apparaîtra que, dans presque tous les cas, l'impact de ces obstacles est d'autant plus faible que les entreprises sont proches d'une région métropolitaine.

Pour terminer, nous examinerons les répercussions de ces divers facteurs dans les onze régions périphériques, et conclurons sur l'efficacité des politiques de développement local destinées à stimuler l'entrepreneurship et l'activité économique dans les communautés locales.

7.1 Entrepreneurship et innovation dans les régions périphériques

On tient souvent pour acquis que l'entrepreneurship est l'ingrédient principal du développement et de la croissance. Rappelons les raisons de cette perception. Le contexte économique évolue de façon accélérée : la mondialisation (ouverture de nouveaux marchés et entrée en lice de nouveaux concurrents), alliée à l'évolution technologique (également génératrice de possibilités nouvelles et de concurrence plus intense), exige de toutes les entreprises et de toutes les régions des efforts d'adaptation. Il leur faut trouver de nouveaux débouchés pour les produits existants, inventer des procédés et des produits nouveaux. Aucun marché n'est désormais assuré, car les clients ont de plus en plus de choix. Les régions qui veulent se développer ne peuvent le faire sans la présence d'individus et d'entreprises capables de réagir rapidement à ces changements et d'innover. Si beaucoup d'entreprises ont la souplesse nécessaire pour s'adapter à la nouvelle conjoncture, la réussite des régions nécessite principalement, selon les économistes, l'intervention d'individus capables de saisir les occasions favorables et de créer de nouvelles entreprises. Ce processus, auquel renvoie le mot entrepreneurship, suppose essentiellement deux éléments : une « idée » (de produit, de service ou de procédé faisant l'objet d'une demande) et sa transcription en produit accessible sur le marché.

Le premier ingrédient, nous le verrons, existe dans toutes les régions que nous avons visitées. Nous en fournirons des exemples dans la section suivante. C'est le second — l'accès aux marchés — qui pose problème. Ce sera l'objet de la troisième section.

Il faut souligner qu'un certain nombre de points abordés dans ce chapitre ont été soulevés dans les précédents, sous l'angle des tendances générales et de la théorie économique. Ils seront traités ici à partir de l'information récoltée auprès des acteurs locaux. Si l'analyse des tendances, la théorie économique et le point de vue de ces derniers mènent aux mêmes constats, le portrait de l'entrepreneurship dans les régions périphériques sera d'autant plus convaincant.

7.2 Exemples d'entrepreneurship et d'innovation

Les innovations et les idées qui déferlent à partir des grandes métropoles — San Francisco, Boston, Tokyo, Munich, Montréal, Toronto et leurs environs — donnent parfois l'impression que les nouveautés

naissent seulement dans les grandes villes (voir le chapitre 2). Ces villes sont indéniablement des nœuds importants dans les réseaux d'innovation, mais leur visibilité ne doit pas faire oublier ce qui se passe ailleurs. Le silence qui peut entourer les innovations conçues dans les régions périphériques s'explique de deux façons : elles apparaissent souvent dans des industries traditionnelles, et elles sont moins nombreuses, à l'image de la population et des entreprises de ces régions. C'est pourquoi nous souhaitons mettre en lumière l'activité innovatrice des régions étudiées. Par souci de concision, nous la présentons sous forme de tableau.

Le tableau 7.1¹ fournit la liste de certaines des innovations que nous avons eues sous les yeux dans les régions. Il s'agit de produits et de procédés. Mais il faut dire que chacun des entrepreneurs rencontrés s'était montré capable d'innover, en résolvant des problèmes de transport, de collecte d'information, de mise en marché. Dans le domaine du transport, l'utilisation imaginative des camions renvoyés vides après avoir livré leur cargaison à de grandes entreprises locales a permis à un certain nombre de petites entreprises d'épargner une partie des coûts directs de la distance (décrits au chapitre 6). Les entrepreneurs récoltent souvent l'information — sur les marchés, les clients, la concurrence — par l'intermédiaire de leurs vendeurs itinérants ou d'employés postés dans les marchés importants (comme Montréal), ou par des voyages périodiques qui leur permettent de rencontrer des clients ou de visiter des foires et expositions commerciales. Internet est également un outil précieux; mais il ne donne pas aux gens d'affaires des régions d'avantage plus net qu'à ceux des grands centres, et la difficulté d'obtenir une bonne connexion peut constituer un handicap face à la concurrence.

Ces exemples ne doivent pas faire perdre de vue les obstacles auxquels font face les entrepreneurs des régions. Malgré l'abondance de bonnes idées et de petites entreprises fondées pour exploiter de nouveaux créneaux, presque tous ont reconnu les difficultés qui les attendent, non pas au stade de la gestation d'un projet, mais, presque toujours, au moment de la mise sur pied et du développement de la petite entreprise qui doit le concrétiser. Quels sont ces obstacles ?

7.3 Obstacles à l'entrepreneurship

Les entrepreneurs des régions visitées ont systématiquement relevé un certain nombre d'obstacles à l'entrepreneurship. Il s'agit parfois

Tableau 7.1 — Exemples d'innovations dans les régions périphériques de l'est du Canada

<i>Régions</i>	<i>Activités et domaines où il y a eu innovation</i>
Abitibi-Témiscamingue	Techniques et technologies minières, augmentation de la consultation dans le domaine minier, exploitation de nouvelles ressources agro-alimentaires (eau embouteillée, agriculture biologique...)
Saguenay-Lac-Saint-Jean	Développement de nouvelles technologies d'assemblage des matériaux pour poutres de bois à haute tension, nouvelle technique pour accroître la valeur d'essences de bois peu utilisées
Côte-Nord	Consultation dans le domaine minier, augmentation de la consultation dans le domaine du génie civil, nouvelles techniques de coupe
Est du Bas-Saint-Laurent	Développement d'un procédé permettant d'extraire trois substances des déchets de la crevette, développement d'une technique pour accès rapide à des cours diffusés sur Internet, développement de nouvelles techniques d'information géographique en partenariat avec une compagnie de téléphone locale
Gaspésie	Extraction industrielle de chitosane à partir des déchets de la crevette, agriculture biologique, produits de spécialité, développement d'un nouveau produit pharmaceutique pour les maux de tête
Madawaska	Industrie du meuble, services d'information géographique
Péninsule acadienne	Développement fructueux de techniques d'aquiculture adaptées aux eaux locales, génie de l'environnement, géomatique
Sud de la Nouvelle-Écosse	Conversion de bateaux de pêche en bateaux de plaisance (pour le marché américain), équipement et formation cinématographiques
Prince (Île-du-Prince-Édouard)	Développement fructueux de techniques d'aquiculture adaptées aux eaux locales, développement d'installations pour l'entretien d'avions de ligne, nouveaux logiciels de téléconférence
Moncton	Centres d'appel multilingues, transformation de produits alimentaires
Ouest de Terre-Neuve	Commerce en ligne de produits de spécialité à base de petits fruits (haute valeur ajoutée)

d'obstacles propres à l'une ou l'autre région; l'analyse qui suit porte sur tous les obstacles cités dans au moins deux régions.

Dans les régions périphériques, les deux principaux obstacles au succès des entrepreneurs sont l'éloignement des marchés, c'est-à-dire des fournisseurs et des clients, et les problèmes de main-d'œuvre, liés à la pénurie de travailleurs qualifiés et à divers facteurs institutionnels et culturels.

La brève description qui suit repose, rappelons-le, sur les discussions en groupe et les visites auxquelles nous avons participé dans les régions; les informations concordent avec l'analyse économique plus théorique menée dans la première partie de cette étude, mais n'en proviennent pas².

Malgré les obstacles, il existe de nombreux exemples de réussite. Paradoxalement, ce sont souvent les entrepreneurs qui ont du succès qui ont la conscience la plus aiguë des inconvénients de leur situation périphérique, laissant entendre qu'il leur faudrait prendre de l'expansion dans un endroit plus central pour tirer pleinement avantage de leur marché. Nous y reviendrons dans la conclusion.

L'éloignement des marchés

Il s'agit ici des marchés d'approvisionnement en intrants destinés au processus de production et des marchés où sont écoulés les produits. Dans les deux cas, la distance accroît les coûts du transport (en temps et en argent), diminue la diversité et entrave les processus d'apprentissage.

L'éloignement des fournisseurs

On postule souvent que dans les secteurs « traditionnels », en particulier ceux qui reposent sur l'exploitation des ressources naturelles, les entreprises ont avantage à s'établir dans une région périphérique. C'est parfois vrai : la proximité des approvisionnements en bois simplifie la production de bois d'œuvre. Mais, pour les entreprises qui tablent sur l'innovation, la simple proximité d'une seule matière brute n'est pas vraiment un atout. L'une des rares exceptions dont nous ayons eu connaissance à cet égard a trait à l'extraction d'un produit à haute valeur ajoutée par de nouveaux procédés, à partir de grandes quantités de déchets (comme ceux de la crevette : voir les chapitres 3 et 4).

Mais en général, dans les industries traditionnelles comme ailleurs, le développement de l'innovation nécessite plus d'un intrant (et du capital). Nous avons signalé par exemple, au chapitre 5, l'apparition de nouveaux types de panneaux de bois incorporant plusieurs essences, tels les panneaux à âme en copeaux de bois pressés et revêtement de bois franc. Les copeaux de bois mou, sous-produit des activités traditionnelles de foresterie et de sciage, sont faciles à trouver dans beaucoup de régions périphériques, mais ce n'est pas le cas des revêtements de bois franc, qu'il faut faire venir d'un peu partout. En pareil cas, l'entrepreneur innovateur tend à s'établir dans un endroit où il a facilement accès aux deux intrants. Dans une région métropolitaine, il pourra recevoir les copeaux par camion, et les bois plus nobles de diverses provenances par camion, train, avion ou bateau, car, par définition la région métropolitaine est au carrefour des itinéraires aériens, routiers, ferroviaires voire maritimes.

Ce cas devient la norme dès lors qu'un nouveau produit ou un nouveau procédé multiplie les intrants et leurs lieux de provenance. C'est l'accès le plus commode à *tous* les intrants qui compte et souvent, l'endroit le mieux situé pour accéder à un large éventail d'intrants est proche d'une région métropolitaine. Par nature, les marchés de niche et les marchés qui dépendent de nouvelles techniques et de matériaux nouveaux ou de nouvelles combinaisons de matériaux traditionnels nécessitent l'apport d'intrants qui ne sont le plus souvent disponibles que dans une localisation centrale.

Outre les difficultés qu'il pose au plan des coûts et de la diversité, l'éloignement des fournisseurs complique les contacts avec eux, et ce handicap se fait sentir encore plus lorsqu'une entreprise cherche à innover ou à prendre un bon départ. La fréquence des interactions entre le fournisseur et l'entrepreneur donne à chacun l'occasion de mieux connaître les besoins de l'autre et ce qu'il est ou non capable de faire, et permet d'améliorer l'intrant ou les processus de production. Cet apprentissage interactif est difficile si les partenaires sont très loin l'un de l'autre, et la distance devient, à un autre titre, un obstacle au développement de nouvelles entreprises dans les régions périphériques³.

L'éloignement des fournisseurs est donc un handicap pour le développement d'entreprises innovatrices dans les régions périphériques à partir du moment où elles ont besoin d'intrants multiples de sources diverses et où elles ont des exigences particulières pour un intrant provenant d'un endroit éloigné.

L'éloignement des clients

L'éloignement des clients est souvent cité comme difficulté par les entrepreneurs, pour des raisons qui s'apparentent à celles que nous venons de voir.

Pour lancer un nouveau produit, en particulier s'il constitue une innovation et se situe dans un marché de niche, les entreprises ont avantage à être proches d'un grand marché. Elles trouveront d'autant plus facilement assez de clients dans la région où elles sont établies que la clientèle de cette région est nombreuse et diversifiée. L'importance de ce facteur est liée aux coûts de transport et de mise en marché. Il est plus facile de fournir des échantillons et de livrer rapidement des biens et services à des clients proches.

L'exigence est la même lorsque l'entreprise vise les marchés internationaux, car la clientèle internationale est plus accessible par les vols internationaux directs à partir d'une région métropolitaine que d'une région éloignée.

De même que les entrepreneurs tirent profit de leurs interactions avec leurs fournisseurs, de même ils ont avantage à entretenir des contacts fréquents avec leurs clients. En connaissant les réactions de ces derniers, ils peuvent plus facilement innover et adapter leur produit ou leur service à chaque segment de marché.

Problèmes liés à la main-d'œuvre

Le deuxième grand problème souligné de façon répétée par les entrepreneurs des régions étudiées est celui de la main-d'œuvre. S'il peut être avantageux à cet égard de s'établir dans une région périphérique, en particulier parce que le roulement des travailleurs y est faible, la difficulté de trouver sur place les qualifications nécessaires à l'innovation et au développement de nouvelles entreprises est un problème de taille. L'accès à la main-d'œuvre qualifiée est donc un facteur important. Certains facteurs institutionnels et culturels aggravent le problème du recrutement : nous en parlerons aussi.

Trouver des travailleurs qualifiés

Dans l'économie du savoir, l'innovation ne résulte pas du simple apport de divers intrants matériels. Souvent, c'est moins leur nature que l'ingéniosité de leur combinaison qui fait le succès ou l'échec de l'entrepreneur. Et plus le processus ou la combinaison imaginés

par ce dernier sont sophistiqués, plus la main-d'œuvre qualifiée est nécessaire.

Dans la plupart des régions visitées, le recrutement de personnel qualifié a été présenté comme un problème sérieux. La difficulté n'apparaît pas durant les premiers temps, car c'est alors l'entrepreneur lui-même (ou elle-même) qui investit ses connaissances et son habileté dans la production, sans quoi il n'y aurait pas lieu de parler d'entreprise qui démarre.

Les choses se compliquent quand l'entrepreneur cherche à prendre de l'expansion et à dépasser le premier stade de l'innovation afin de desservir des marchés plus populeux, plus étendus ou plus complexes. Dans presque tous les cas dont nous avons eu connaissance, il envisage alors d'ouvrir une succursale à proximité d'une région métropolitaine ou de s'associer à un partenaire établi dans un endroit plus central. Sinon, il accepte de limiter la taille de son entreprise en fonction des possibilités offertes par la main-d'œuvre disponible sur place.

Il semble à première vue paradoxal qu'il puisse exister des pénuries de main-d'œuvre dans des régions où les taux de chômage dépassent la moyenne. Ces pénuries sont dues à la propension supérieure à migrer des travailleurs les plus qualifiés. D'autre part, ce ne sont pas les plus qualifiés qui sont touchés par le chômage, mais souvent c'est d'eux que l'entrepreneur a besoin, et ils ont déjà un emploi ou sont partis en occuper un dans une autre région.

Facteurs institutionnels et culturels

Nos discussions avec les acteurs locaux ont révélé que les pénuries de main-d'œuvre ne concernent pas toujours seulement les travailleurs qualifiés. Dans certaines régions, il est tout aussi impossible de recruter ou de retenir la main-d'œuvre non qualifiée. Trois facteurs étaient constamment cités pour expliquer cette situation.

- Le premier est le manque d'esprit d'entreprise. Dans certains cas, comme les petites entreprises qui débutent sont rares, beaucoup de travailleurs ne postulent pas les emplois offerts car l'aventure leur paraît risquée et peu payante.
- Le deuxième facteur, lié au premier, est la présence de grands employeurs offrant des emplois stables et rémunérateurs. Les attentes de la main-d'œuvre locale eu égard aux salaires, aux avantages sociaux et à la sécurité d'emploi sont alors déterminées par le gros employeur. Cela se produit dans les régions qui

dépendent depuis longtemps de la forêt, des mines, des fonderies et des pâtes et papiers. Dans ce contexte, les salaires et avantages sociaux offerts par l'entrepreneur ne font pas le poids.

- Le troisième facteur, particulièrement manifeste dans les régions côtières, est l'effet du travail saisonnier et de l'assurance-emploi. Celle-ci peut souvent détourner les travailleurs saisonniers en chômage des emplois disponibles à cause du mode de calcul des prestations, fondé sur le nombre de jours de travail. À certains endroits, on nous a aussi fait remarquer que la tradition du travail saisonnier est si forte qu'un emploi relativement peu payé, qui dure toute l'année et laisse peu de temps pour les vacances a peu d'attrait.

Il faut cependant remarquer que l'assurance-emploi est un important facteur de stabilité dans ces économies périphériques. Sans elle, les industries qui reposent sur le travail saisonnier ne pourraient survivre. Le problème réside dans les règles qui empêchent les travailleurs de prendre d'autres emplois parce qu'ils seraient pénalisés : cet effet pervers accroît le chômage et diminue la main-d'œuvre disponible pour les entreprises locales.

Il ne nous est pas possible d'explorer dans le détail les répercussions de chacun de ces facteurs sur les entrepreneurs locaux. Cependant, le fait qu'ils aient été cités dans plus d'une région et par des individus et groupes différents laisse croire qu'ils contribuent à limiter la disponibilité de la main-d'œuvre, même en cas de chômage relativement élevé. Il convient d'avoir ces mécanismes présents à l'esprit, en attendant que leur impact sur la dynamique globale du marché du travail soit dûment quantifié.

Autres obstacles à l'entrepreneurship

Parmi les autres obstacles à l'entrepreneurship mentionnés par nos interlocuteurs des régions, le plus important a trait au financement. Ce point a invariablement soulevé des discussions, car il n'est pas évident que le capital de démarrage soit difficile à trouver : les programmes gouvernementaux et les banques y pourvoient. Ce problème, dans la mesure où il existe, est lié au risque réputé inhérent aux investissements en région périphérique. Les tendances décrites dans cette étude justifient cette perception. Mais des programmes de subventions ont justement été créés pour résoudre ce problème, et on reconnaît qu'ils fonctionnent relativement bien dans l'ensemble.

Cela dit, en 1999, l'Enquête sur l'innovation de Statistique Canada a révélé que 33 % des entreprises innovatrices des provinces de l'Atlantique (28 % au Nouveau-Brunswick, 34 % en Nouvelle-Écosse, 38 % à Terre-Neuve et 40 % à l'Île-du-Prince-Édouard) avaient du mal à financer le développement ou la mise en place de produits ou procédés nouveaux ou notablement améliorés. Pour les entreprises innovatrices de l'ensemble du Canada, la proportion était de 29 %. De plus, selon une étude de McDonald & Associates⁴, en 1998 et en 1999, la part de la région de l'Atlantique dans tout le capital de risque investi au Canada s'élevait à seulement 2 %.

Même si les difficultés de financement sont bel et bien un obstacle à l'entrepreneuriat, on peut se demander jusqu'à quel point elles se distinguent du problème de l'éloignement des marchés. Si on considère les banques ou les investisseurs disposés à financer des entreprises présentant un risque comme des fournisseurs de capitaux, les problèmes liés à l'éloignement des marchés (voir plus haut) s'appliquent à eux comme aux fournisseurs de biens et de services.

7.4 Le syndrome du rentier encombrant

À l'aide de certaines données, nous allons illustrer ici les effets d'une situation déjà décrite, et que nous appelons « syndrome du rentier encombrant ». Ce problème, qui a été porté à notre attention de façon répétée par les entrepreneurs des régions touchées, surgit lorsqu'un employeur important fait monter les salaires et les avantages sociaux, au détriment de l'entrepreneuriat local.

À notre avis, ce syndrome revêt un caractère général : il explique les niveaux de salaires élevés des régions périphériques (tableau 7.2), surtout dans les régions urbaines où la plus grande part de l'emploi est fournie par la foresterie, les produits du bois, les mines, la transformation des métaux et les services publics. Cela ressort clairement de l'analyse détaillée de la structure économique des régions menée dans un précédent rapport⁵.

Il convient de signaler, en corollaire, que le niveau des salaires est beaucoup plus bas dans les régions urbaines proches des régions métropolitaines, et même qu'il n'est pas tellement plus haut dans les régions rurales centrales que dans les régions rurales périphériques. Ces régions sont dominées par des industries de deuxième et troisième transformation et par certains secteurs de haute technologie.

Le paradoxe de ce syndrome est que c'est souvent le gros employeur dont dépend une région qui se trouve à étouffer les nouveaux projets et à compromettre en fin de compte la capacité d'adaptation de l'économie locale. Même s'il en a pleinement conscience, il lui est souvent impossible d'y changer quoi que ce soit car les salaires et les avantages sociaux sont habituellement déterminés par les conventions collectives. À cause de cette rigidité et des attentes élevées qu'elle engendre, ce sont souvent les régions centrales qui offrent aux entreprises les coûts les plus bas et la main-d'œuvre la plus flexible.

Cette situation crée un obstacle supplémentaire pour les entrepreneurs des régions périphériques. Ils doivent non seulement faire face aux salaires et avantages sociaux auxquels s'attendent les travailleurs locaux, mais aussi concurrencer les salaires plus faibles et la main-d'œuvre plus flexible dont bénéficient leurs concurrents des régions centrales.

Tableau 7.2 — Revenu d'emploi par travailleur ayant un revenu d'emploi (salaire) dans les douze types de régions, 1971-1996^a

Taille urbaine (nombre d'habitants)	1971	1981	1991	1996
Métropoles > 1 000 000	1,00	1,00	1,00	1,00
Métropoles 500 000-1 000 000	0,92	1,00	0,90	0,90
Villes centrales, 100 000-500 000	0,95	0,92	0,92	0,95
Villes centrales, 50 000-100 000	0,86	0,88	0,85	0,85
Villes centrales, 25 000-50 000	0,86	0,87	0,83	0,82
Villes centrales, 10 000-25 000	0,79	0,83	0,80	0,80
Régions rurales centrales	0,72	0,80	0,78	0,78
Villes périphériques, 100 000-500 000	0,87	0,90	0,86	0,86
Villes périphériques, 50 000-100 000	0,89	0,91	0,84	0,85
Villes périphériques, 25 000-50 000	0,85	0,91	0,84	0,85
Villes périphériques, 10 000-25 000	0,88	0,92	0,86	0,86
Régions rurales périphériques	0,70	0,80	0,71	0,72

a. Indices (« métropoles > 1 000 000 » = 1). Revenu dans les douze types de régions, eu égard au revenu dans les quatre régions métropolitaines les plus importantes. En italiques, les cas où les salaires des régions périphériques sont égaux ou supérieurs à ceux des régions centrales de taille similaire.

7.5 Travailleurs qualifiés et localisations périphériques

Les problèmes de main-d'œuvre des régions périphériques, en particulier la pénurie de travailleurs qualifiés dont elles souffrent, ont été abordés ci-dessus et au chapitre 3. Nous voudrions faire ressortir ici que cette pénurie n'est pas d'abord due à une proportion plus faible de diplômés d'université. Nous avons constaté au chapitre 3 qu'en fait, hors des régions métropolitaines, à taille urbaine similaire, cette proportion est plus forte dans les villes périphériques. L'avantage concurrentiel des régions centrales tient à l'importance du *nombre absolu* de travailleurs qualifiés qui s'y concentrent, bien qu'elles représentent une toute petite proportion du territoire canadien.

La figure 7.1 permet de comparer, à cet égard, les régions centrales (les huit régions métropolitaines et les régions urbaines et rurales environnantes) et les régions périphériques (urbaines et rurales confondues) du Canada. À partir de 1981, le ratio devient de plus en plus favorable au centre : les régions centrales rassemblent un nombre de diplômés de plus en plus grand. Autrement dit, même si les proportions de diplômés sont similaires dans les deux types de régions (voir la figure 3.2), les régions centrales comptent ensemble quatre fois plus de diplômés que les régions périphériques réunies.

Les diplômés du centre sont concentrés, nous venons de le noter, dans un territoire limité : les régions centrales couvrent environ 250 000⁶ des sept millions de kilomètres carrés que compte le Canada. Comme la population du pays occupe pour l'essentiel une bande de quelque 400 kilomètres de largeur courant le long de la frontière américaine, en 1996, les 588 000 diplômés des régions périphériques étaient disséminés sur environ deux millions de kilomètres carrés⁷, et les 2 723 000 diplômés des régions centrales répartis sur le quart de cette superficie. Le bassin de main-d'œuvre qualifiée disponible en périphérie n'est donc pas seulement beaucoup moins nombreux : un coup d'œil sur la carte montre qu'il est aussi bien moins accessible.

Enfin, la main-d'œuvre qualifiée n'est pas interchangeable, par définition. Un ingénieur ne peut remplacer un comptable, ni un assembleur un mécanicien. La probabilité de trouver à proximité de l'entreprise le candidat possédant la qualification recherchée est beaucoup plus grande dans une localisation centrale.

Trois facteurs sont donc à retenir pour mesurer la difficulté des entrepreneurs des régions à recruter du personnel qualifié :

1. En termes absolus, ils puisent dans un bassin de main-d'œuvre qualifiée moins nombreux. La situation est d'ailleurs un peu la même pour la main-d'œuvre non qualifiée.
2. Ce bassin limité est extrêmement dispersé. C'est encore vrai jusqu'à un certain point pour la main-d'œuvre non qualifiée.
3. Enfin, et c'est le problème le plus sérieux, les travailleurs qualifiés sont spécialisés et ne sont donc pas interchangeables. Si une main-d'œuvre faible en nombre et dispersée rend une certaine activité économique possible en région dans la mesure où tous les travailleurs sont semblables, il demeure que les entrepreneurs innovants peuvent rarement dénicher sur place le candidat dont ils ont besoin, du fait qu'ils recherchent habituellement une qualification précise.

Le même raisonnement s'applique à l'inverse aux travailleurs instruits : s'ils veulent s'établir là où existe une diversité d'emplois correspondant à leurs qualifications, le choix le plus indiqué est un endroit central. Et si les deux partenaires d'un couple veulent occuper un emploi qui leur convient, on voit tout de suite que la tentation est forte d'aller vers le centre pour chercher du travail.

7.6 Conclusion

L'entrepreneurship dans les onze régions

Les difficultés de l'entrepreneurship ne sont pas identiques dans toutes les régions étudiées. Nous allons, en conclusion, préciser brièvement les problèmes propres aux unes et aux autres.

L'éloignement des marchés, qu'il s'agisse des fournisseurs ou des clients, est d'une certaine manière caractéristique des régions périphériques, puisque les principaux marchés du pays se trouvent dans les régions métropolitaines. Toutefois, à mesure que l'accès aux marchés américains prend de l'importance dans le cadre de l'ALENA, les marchés canadiens peuvent devenir moins névralgiques. Sans changer la logique de la distance, cette nouvelle donne modifie l'accessibilité relative des régions aux marchés.

Certaines régions sont plus « périphériques » que d'autres, nous l'avons vu au chapitre 6. La Gaspésie, la Côte-Nord et l'ouest de Terre-Neuve sont particulièrement isolées : éloignées du cœur économique du Canada, elles sont aussi, à toutes fins utiles, à la limite du territoire habité et par conséquent mal desservies par la route et le train. Le Saguenay-Lac-Saint-Jean est un peu dans le même cas,

mais la proximité de Québec, à moins de 200 kilomètres, et la présence d'un centre urbain relativement grand atténuent jusqu'à un certain point le problème de l'éloignement. Quant au Bas-Saint-Laurent, sa partie ouest est bien située par rapport à la Transcanadienne, qui la relie au Nouveau-Brunswick, et ne se trouve qu'à 150 kilomètres de Québec. Mais l'est de cette région présente des similitudes avec la Gaspésie au point de vue de l'accès aux marchés. Moncton est située au cœur de la région de l'Atlantique et de son réseau ferroviaire et routier. De plus, elle bénéficie, comme quatre autres régions des Maritimes (le sud de la Nouvelle-Écosse, la péninsule acadienne, le Madawaska et le comté de Prince), d'un accès relativement aisé au territoire américain. Il n'est pas toujours facile d'atteindre les marchés à partir de ces régions, mais eu égard aux régions du Québec et de Terre-Neuve mentionnées ci-dessus, on peut dire que la difficulté est moins grande. Enfin, l'Abitibi-Témiscamingue est éloigné de Montréal (à 600 kilomètres au sud), mais la Baie-James, au nord, et le nord de l'Ontario, à l'ouest, offrent un certain éventail de possibilités à ses entrepreneurs.

La difficulté de recruter des travailleurs qualifiés se pose dans toutes les régions, mais de façon différente à Moncton, où c'est la croissance qui entraîne la pénurie. Ailleurs, celle-ci est liée à des problèmes de développement et à l'absence de grand centre urbain.

Le recrutement est encore plus ardu lorsque l'économie locale est dominée par une grosse entreprise, comme il en existe dans certaines industries : mines sur la Côte-Nord, en Abitibi et à Bathurst, métallurgie et pâtes et papiers au Saguenay-Lac-Saint-Jean, pâtes et papiers⁸ et mines dans certaines parties de la Gaspésie. C'est dans ces régions que les entrepreneurs ont le plus de mal à engager du personnel, pouvant difficilement offrir des salaires qui concurrencent ceux des entreprises des régions centrales. Certaines villes ou zones des autres régions périphériques sont également dominées par de gros employeurs, mais dont l'effet sur leur marché du travail est moins marqué.

Finalement, les effets du travail saisonnier sont surtout sensibles dans les régions côtières tributaires de la pêche, comme la Gaspésie, la péninsule acadienne et l'ouest de Terre-Neuve. La saison de la pêche s'étalant sur toute l'année dans le sud de la Nouvelle-Écosse, ces effets y sont moins aigus. Dans le comté de Prince, la saison de la pêche et celle de l'agriculture ne se recouvrent pas exactement, de sorte que le problème est moins grave; de plus, la présence d'un parc industriel important apporte une certaine stabilité.

Si les problèmes ne revêtent pas partout la même acuité en périphérie, tous les entrepreneurs ont du mal à concurrencer leurs rivaux des régions centrales. Certains tirent cependant fort bien leur épingle du jeu, mais c'est toujours grâce à leurs efforts individuels : aucune « recette » ne peut être généralisée. Les facteurs examinés dans ce chapitre correspondent aux difficultés supplémentaires que doivent surmonter les entrepreneurs des régions périphériques, outre les obstacles « normaux » à l'entrepreneurship.

Les programmes de développement local

Dans ce contexte, il nous semble que les initiatives de développement local destinées à stimuler l'entrepreneurship local sont d'une importance cruciale, mais que leurs objectifs doivent être réalistes.

Encourager l'innovation et l'entrepreneurship au sein même des régions périphériques est une bonne chose. C'est l'une des seules manières d'y voir surgir de nouvelles activités et de nouveaux secteurs, car il est extrêmement rare que des entrepreneurs décident de s'y établir sans raison d'ordre affectif ou familial. On nous l'a répété durant les groupes de discussion. Nous avons signalé dans la section 7.3 que, de l'aveu des intéressés, leurs entreprises connaîtraient une croissance plus rapide dans les régions centrales. Pourquoi choisir une région moins avantagée ? La réponse est presque toujours liée à l'attachement personnel de l'entrepreneur à une région. De même, il est beaucoup plus facile d'attirer dans une région des travailleurs qualifiés y ayant des attaches familiales que les travailleurs qualifiés en général.

Dans la mesure où l'innovation et l'entrepreneurship sont surtout alimentés par le terreau local, et ne résultent pas de la venue d'entrepreneurs de l'extérieur, les initiatives de développement local sont un stimulant nécessaire à l'activité entrepreneuriale.

Or la pleine mise en valeur du potentiel local ne freinera pas nécessairement le déclin de la population et de l'emploi. On peut atténuer légèrement ces tendances, mais les obstacles à l'entrepreneurship examinés dans ce chapitre et les tendances présentées dans la première partie de notre étude ne permettent pas d'espérer que des programmes de développement local mèneront à une croissance soutenue de l'emploi.

En somme, rien ne démontre que de nouvelles idées ne germent pas dans les régions périphériques. Nous sommes tentés de dire au contraire que le succès des entreprises en dépit de tous les obstacles

y exige plus d'originalité et d'ingéniosité que dans les régions centrales. Mais dans bien des cas, les entrepreneurs ambitieux finissent, même lorsque leur siège social demeure dans une région périphérique, par créer plus d'emplois dans les régions centrales, y ayant établi des usines ou trouvé des partenaires.

NOTES

¹ Les exemples d'activités innovatrices présentés dans ce tableau ont été recueillis à l'occasion des groupes de discussion ou des visites d'entreprises qui ont eu lieu lors de notre passage dans les régions. La liste n'est pas exhaustive et ne contient que des exemples dont nous avons eu connaissance. Soulignons que notre propos est de faire ressortir l'*innovation*. Chacun des exemples a trait à un service, produit ou procédé permettant d'exporter sur les marchés internationaux. Nous ne tenons pas compte des entrepreneurs qui obtiennent du succès sans se montrer vraiment innovateurs; par exemple, l'exportation de crabe au Japon ou de barres de chocolat à Montréal représente une réussite au point de vue de la mise en marché mais n'est pas une innovation au sens où nous l'entendons ici.

² Signalons l'étude d'Y. Bourgeois et S. LeBlanc (2002), remplie d'observations sur l'innovation dans la région de l'Atlantique.

³ Nous pensons que ce type d'interaction est particulièrement important au chapitre du financement (voir la section intitulée « Autres obstacles à l'entrepreneurship »). Les relations personnelles avec les commanditaires — qui supposent des rencontres fréquentes — permettent de bâtir la compréhension mutuelle et la confiance. Elles sont plus faciles dans les régions métropolitaines, où se prennent par ailleurs beaucoup de décisions financières, pour des raisons d'économies d'échelle propres au secteur financier.

⁴ Cette étude est disponible à l'adresse suivante : www.canadavc.com/industrystats.asp?cat=venturecap&year=&quarter=4.

⁵ Shearmur et Polèse (2001).

⁶ Superficie calculée ainsi : $8 \times \text{JIR}^2$, où R = 100 km. Nous faisons abstraction des surfaces recouvertes par l'eau, des montagnes et de la frontière américaine; le résultat surestime donc la superficie sur laquelle les diplômés sont concentrés.

⁷ Soit 400 km \times 5000 km (c'est-à-dire la largeur de la bande peuplée qui longe la frontière américaine, et la longueur de cette dernière).

⁸ Edmunston semble faire exception, bien qu'on y trouve une usine papetière. Mais celle-ci n'a pas recruté depuis un certain nombre d'années et n'est pas le principal employeur de la ville : le problème ne tient pas aux papetières mêmes, mais à la domination d'un marché du travail par quelques employeurs offrant de hauts salaires.

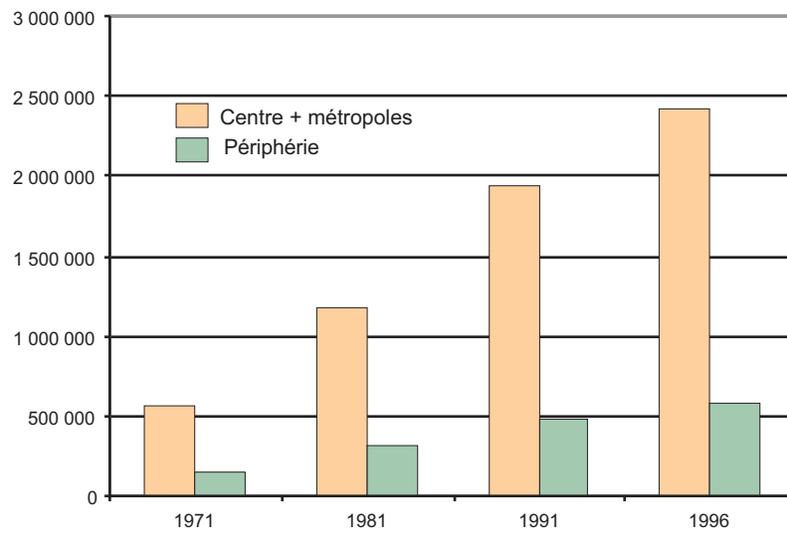


Figure 7.1 — Nombre de diplômés d'université par type de région, Canada

CHAPITRE 8

Les régions qui réussissent... que nous apprennent-elles ?

Les tendances analysées dans les chapitres précédents laissent prévoir un déclin continu de la population et de l'emploi dans les régions périphériques ou éloignées. Ces tendances générales, liées à divers facteurs, laissent place à des exceptions. Durant nos travaux sur le Canada et le nord de l'Europe, nous avons en effet constaté que quatre régions correspondant aux critères retenus pour définir les régions périphériques étaient parvenues à restructurer leur économie et à bénéficier d'une croissance de leur emploi : Tromsø, en Norvège, Oulu, en Finlande, Inverness, en Écosse, et Moncton, au Nouveau-Brunswick ¹.

Dans ce chapitre, nous allons présenter ces régions et relever les facteurs de leur réussite. Notons d'emblée qu'il s'agit dans tous les cas de régions urbaines de plus de 50 000 habitants. Nous verrons aussi que leur développement est lié à leur rôle de place centrale desservant un hinterland assez important, et à des caractéristiques spécifiques à chacune.

8.1 Tromsø, Norvège

Tromsø est une ville du nord de la Norvège située à environ 1300 kilomètres au nord d'Oslo, sur le 70^e parallèle ². Sa position, bien au-dessus du cercle polaire arctique, est compensée par sa localisation côtière et par les effets du Gulf Stream, encore sensibles à cette hauteur : au Canada, le froid permettrait difficilement de s'établir à pareille latitude.

La ville est le principal centre administratif et économique de la région nord du pays, qui comprend les comtés de Finnmark, Nordland et Troms. Cet hinterland tout en étalement, qui se prolonge

ge sur environ 500 kilomètres au nord-est et au sud-ouest, compte 464 000 habitants (tableau 8.1). Entre 1970 et 2000, la ville même de Tromsø a enregistré une forte croissance démographique, passant de 39 000 à 59 000 habitants, tandis que son hinterland subissait un déclin, passant de 417 000 à 405 000 habitants; la chute s'est en fait amorcée après le sommet atteint en 1980 (422 086 habitants). Il y a donc eu, de l'hinterland à la ville, un transfert de population lié aux effets du processus de métropolisation d'une place centrale locale.

Tableau 8.1 — Population de Tromsø et du nord de la Norvège, 1970-2000

	1970	1980	1990	2000
Tromsø	38 791	46 404	51 218	59 154
Nord de la Norvège (sans Tromsø)	417 330	422 086	409 000	405 174
Tromsø, en % de la région nord	8,5 %	9,9 %	11,1 %	12,7 %
Tromsø, en % de la Norvège	1,0 %	1,1 %	1,2 %	1,3 %
Région nord, en % de la Norvège	11,8 %	11,1 %	10,8 %	10,2 %

Source : Isaksen, 2001.

Dans quel contexte se situe cette évolution ? Jusque dans les années 1960, le nord de la Norvège a connu une croissance plus forte que l'ensemble du pays. Il a ensuite continué de croître dans son ensemble jusqu'en 1980, puis stagné jusqu'en 2000; pendant tout ce temps, sa part de la population norvégienne a diminué. L'un des facteurs de ce recul est le faible impact de l'activité pétrolière norvégienne dans la région : en 2000, ce secteur employait près de 74 000 Norvégiens, mais seulement 400 vivaient dans le nord.

Le développement de Tromsø n'a rien de commun avec celui de la région. La croissance de l'enseignement supérieur et de la recherche est souvent citée pour expliquer l'écart : la ville est de loin le centre le plus important du nord de la Norvège dans ce domaine. Le mouvement s'est enclenché en 1972, lorsque l'université a ouvert ses portes, avec 420 étudiants. Elle en compte maintenant 6500. Le personnel scientifique constitue la moitié de ses 1500 employés. L'hôpital (3500 employés) dessert tout le nord du pays. Le collège (équivalent d'un cégep ou d'un collège communautaire) accueille 2200 étudiants et emploie 300 personnes. Ces institutions se sont développées parallèlement à l'université au cours des trente dernières années.

Une communauté scientifique relativement nombreuse s'est également formée; ses quatre principaux champs de recherche sont la médecine; les pêches et l'aquiculture; les télécommunications, l'espace, la géophysique; et l'histoire et la culture lapones.

L'impact de ces activités n'est pas négligeable : l'université représente 10 % de l'emploi de Tromsø et les étudiants 17 % de sa population. Leur effet multiplicateur direct est important. En outre, les diplômés sont recrutés par les entreprises locales, dont certaines ont aussi conclu des partenariats avec l'université. Cependant, le nombre total d'emplois liés à ces initiatives privées reste limité (quelques centaines).

Tromsø est en somme le centre de services du nord de la Norvège, et son emploi dépend fortement du secteur public. Cette fonction a cependant permis le développement de quelques entreprises privées.

8.2 Oulu, Finlande

Oulu est une ville d'environ 100 000 habitants située sur la mer Baltique, à quelque 600 kilomètres au nord d'Helsinki³. Depuis 1987, comme le reste de la Finlande, elle est soumise à une forte récession (tableau 8.2), encore aggravée par les changements politiques qui ont marqué l'ex-URSS et bouleversé les marchés et les échanges commerciaux de la région. Si Oulu a connu une vigoureuse reprise dans la deuxième moitié des années 1990, son hinterland (le reste de sa province) n'a enregistré à peu près aucune croissance de l'emploi depuis le plus fort de la récession, en 1993. À défaut de données sur l'évolution démographique à long terme de la région, on peut signaler qu'en 1996, tandis qu'Oulu s'accroissait de 1400 habitants, le nord de la Finlande dans son ensemble en perdait 3700⁴. Ce portrait rappelle celui qui a été dressé pour Tromsø : la population de l'hinterland se presse vers la ville.

Ville portuaire fondée en 1531, Oulu est depuis toujours un important point d'entrée vers les vastes contrées du nord de la Finlande, l'Arctique et la mer de Barents. Cette région nordique compte 458 000 habitants⁵ (outre ceux d'Oulu), soit une population similaire à celle de l'hinterland de Tromsø. Le port d'Oulu est toujours actif, et la ville conserve un rôle important pour l'expédition des ressources issues de l'hinterland.

Les conditions préalables au développement récent d'Oulu ont été mises en place en 1958, par l'ouverture de l'université. Avec ses 13 000 étudiants et ses 3000 employés, celle-ci est un élément important de la structure économique de la ville, où son poids relatif est similaire à celui de l'université de Tromsø pour cette ville. Oulu est aussi dotée d'un grand hôpital.

Tableau 8.2 — Emploi total à Oulu, dans le reste de l'agglomération et dans le reste de la province, 1987-1999 (1987 = 100)

	1987	1989	1991	1993	1995	1997	1999
Oulu	100	107	100	86	93	105	112
Reste de l'agglomération	100	106	97	90	96	100	111
Reste de la province	100	103	93	82	83	87	89

Source : Kangasharju, 2001.

Le département de génie électrique de l'université, fortement spécialisé dans la recherche en électronique, a joué un grand rôle dans le développement d'Oulu. Le parc scientifique, implanté en 1982, a créé un milieu propice aux collaborations entre milieux d'affaires et institutions publiques. Mais l'élément principal et le plus frappant de l'économie d'Oulu est sans doute la présence de Nokia. Cette société, formée à l'origine (en 1865) d'une papeterie, a progressivement englobé les activités du caoutchouc, des produits chimiques et du câblage, puis la production de téléphones portables et d'équipement de communication ultra-sophistiqué. Nokia possède une importante usine à Oulu. Une grappe d'entreprises de l'électronique et des communications s'est constituée autour de cette usine et de l'université, et l'un des principaux problèmes d'Oulu est la pénurie de main-d'œuvre qualifiée dans ces domaines. Ces activités ont également suscité des difficultés pour l'université et les collèges de la ville, car les membres du corps enseignant sont attirés par les salaires alléchants du secteur privé.

Oulu paraît avoir réussi à créer un secteur privé dynamique parallèlement à son secteur des services publics et à ses activités plus traditionnelles dans le domaine des transports et le secteur primaire. Toutefois, son expérience ne permet pas de tirer de règles applicables à plus grande échelle. Le ministère finlandais des Affaires régionales et municipales admet lui-même que « ce qui a fonctionné à Oulu ne marchera pas forcément ailleurs; autrement dit, le modèle

qui a fait la réussite d'Oulu ne saurait être le "modèle finlandais" »⁶. La décision de localisation d'une grande entreprise internationale est devenue la pierre angulaire du succès d'Oulu dans la nouvelle économie. Si cette décision a de toute évidence été liée à la présence d'un marché du travail important, d'une université dynamique et de certaines institutions, il est difficile d'affirmer que ces facteurs entraînent *nécessairement* la croissance du secteur privé. Des conditions similaires n'ont pas permis à Tromsø de devenir autre chose qu'une place centrale desservant les régions qui l'entourent et dont l'emploi dépend du secteur public.

8.3 Inverness, Écosse

Inverness est située dans le nord de l'Écosse, à environ 200 kilomètres (trois heures de route) au nord de Glasgow⁷. Environ les trois quarts des cinq millions d'habitants de l'Écosse vivent dans la portion de territoire qui s'étend entre Glasgow et Édimbourg. À partir d'Inverness, il suffit donc de trois heures pour gagner une agglomération importante, et d'une heure et demie pour atteindre Aberdeen, ville de plus de 220 000 habitants.

Ces chiffres font immédiatement ressortir une différence qualitative entre l'Écosse d'une part, et d'autre part le Canada et les pays scandinaves, où « périphérique » est synonyme de grandes distances et de populations dispersées. Non seulement Inverness n'est pas particulièrement « éloignée », mais elle est au cœur d'une région assez densément peuplée⁸. Elle compte 76 000 habitants et son hinterland, qui correspond grossièrement à tout le nord de l'Écosse, plus de 220 000 (tableau 8.3). Cette population, moins nombreuse que celle de l'hinterland d'Oulu et de Tromsø, est cependant distribuée sur un territoire beaucoup plus limité. Sauf les îles Shetland, aucun point de l'hinterland n'est à plus de 200 kilomètres d'Inverness.

Inverness a connu une assez forte croissance entre 1991 et 1998 (3,9 %), de même que son hinterland immédiat (2,5 %). Un processus de métropolisation se dessine donc, dans la mesure où la ville progresse plus que ses alentours. En tenant compte des parties plus éloignées du nord-ouest du pays, on reconnaît un portrait familier : les régions plus lointaines perdent des habitants tandis qu'Inverness et les régions avoisinantes en acquièrent.

La ville d'Inverness est le centre administratif des Highlands, dont l'emploi provient à 29 % du secteur public. Le tourisme occupe une place importante dans la région. À la différence des nom-

breuses villes périphériques qui espèrent développer cette industrie (voir le chapitre 4), Inverness est au cœur d'une région qui constitue depuis longtemps une puissante attraction touristique. Le tourisme (y compris le volet commerce de détail) fournit 27 % de l'emploi des Highlands. Inverness elle-même n'est pas dénuée d'intérêt, mais son rôle consiste surtout à rediriger les touristes vers les Highlands. Aucune des régions périphériques où nous avons séjourné n'a une densité de population équivalente alliée à une quantité comparable d'attraits naturels et culturels.

Tableau 8.3 — Population d'Inverness et de son hinterland, 1991 et 1998

	1991	1998	Différence
Inverness et Nairn ^a	73 090	75 940	+ 2 111
Hinterland immédiat ^b	113 348	116 211	+ 2 863
Reste du nord-ouest de l'Écosse ^c	111 380	109 210	- 2 170

Source : Highlands and Islands Enterprise (1999), Economic Update, novembre 1999.

- La ville d'Inverness compte environ 50 000 habitants. La région d'Inverness et Nairn s'étend au-delà de ses limites.
- Soit Moray, Badenoch et Strathspey, Ross et Cromarty, Skye et Lochalsh, Lochaber. Toutes ces régions sont limitrophes d'Inverness et Nairn; la plus grande partie de leur population est à moins d'une heure et demie d'Inverness.
- Soit Caithness et Sutherland, Western Isles, Orkney, Shetland. Inverness est la ville de plus de 20 000 habitants la plus proche de ces régions. Si la distance n'est pas considérable (sauf pour Shetland : 350 kilomètres), le voyage peut être long, à cause des traversées et de la mauvaise qualité des routes.

La croissance démographique d'Inverness et des environs résulte avant tout de la migration. Les arrivants sont essentiellement d'anciens habitants venus y prendre leur retraite et, en nombre croissant, des gens séduits par le mode de vie qu'ils peuvent y adopter.

Le succès d'Inverness est donc attribuable à deux facteurs. D'abord, elle est située dans une région qui présente une rare concentration d'attraits exceptionnels. À cet égard, elle est à des lieues des régions périphériques scandinaves et canadiennes ⁹. Deuxièmement, les mots « éloigné » et « périphérique » ne renvoient pas en Écosse à la même échelle que dans les autres pays étudiés. Inverness est relativement proche des grandes agglomérations. C'est pourquoi elle a réussi à se donner une industrie touristique vigoureuse et à attirer les retraités et des professionnels libres d'attaches.

Il ne faut cependant pas oublier que son rôle de place centrale desservant le nord de l'Écosse et les emplois du secteur public qui découlent de cette fonction forment encore l'épine dorsale de son économie. De plus, en Écosse comme ailleurs, les régions les plus éloignées sont en déclin. Malgré les différences que nous venons de souligner, ce pays est donc soumis aux mêmes tendances que le Canada, la Norvège et la Finlande.

8.4 Moncton, Nouveau-Brunswick

Parmi les régions périphériques canadiennes étudiées dans ce rapport, Moncton et les comtés avoisinants constituent probablement la plus choyée par le succès¹⁰. On peut aussi à juste titre considérer Moncton comme le fleuron des quatre exemples de réussite économique présentés dans ce chapitre, car elle seule ne dépend pas d'abord et avant tout de l'emploi du secteur public. Comme place centrale, elle se distingue également des trois autres par l'étendue limitée de son hinterland, faisant partie au contraire, au sein des Maritimes, d'un réseau urbain assez dense. Les villes de ce réseau — Fredericton, Saint-Jean, Charlottetown, Truro, Halifax — sont à moins de trois heures de route de Moncton (voir le chapitre 6).

Moncton n'est donc pas avantagée par sa localisation du fait qu'elle est le seul centre de services d'un vaste hinterland (bien qu'elle joue ce rôle pour la partie acadienne du Nouveau-Brunswick, située sur la côte est), mais parce qu'elle bénéficie d'une position centrale *au sein* de ce système urbain.

Le tableau 8.4 présente l'évolution de l'emploi dans l'AR de Moncton et les régions rurales qui l'entourent, y compris les parties des comtés de Kent et de Westmorland extérieures à l'AR. On ne peut attribuer un vaste hinterland à Moncton comme aux trois villes nordiques présentées plus haut, car au-delà de ces comtés d'autres régions urbaines exercent leur influence. La région environnante plus lointaine comprend ainsi des zones rurales adjacentes à Saint-Jean, Fredericton et Truro.

Pendant 25 ans, Moncton a joui d'une croissance constante, passant de 85 000 habitants en 1971 à 111 000 en 1996. Les régions rurales voisines ont suivi le mouvement, mais en progressant moins vite que la ville à partir des années 1980. Si on tient compte des zones rurales plus éloignées, on constate que la plus grande partie du territoire rural du sud du Nouveau-Brunswick a bénéficié d'une

augmentation rapide de sa population jusqu'en 1991. Par la suite, la croissance a marqué le pas dans les zones rurales mais s'est poursuivie à vive allure dans l'AR.

Tableau 8.4 — Évolution de l'emploi à Moncton et dans les régions rurales qui l'entourent, 1971-1996 (1971 = 100)

	1971	1981	1991	1996
AR de Moncton	100	114	123	130
Régions rurales voisines ^a	100	116	119	121
Régions rurales plus lointaines ^b	100	116	131	133

Source : Desjardins (2001) et données INRS-UCS.

- a. Comté de Kent et partie rurale du comté de Westmorland.
- b. Zones rurales adjacentes aux comtés de Kent et de Westmorland (partie rurale des comtés de Charlotte, Queens, Northumberland et Cumberland).

Des tendances similaires ont été observées dans les trois villes nordiques. Nous avons pour Oulu et Inverness des données sur les années 1990 qui témoignent d'un processus de métropolisation au cours de cette période. À Tromsø, l'écart est apparu entre 1980 et 1990 : l'hinterland a commencé à perdre des habitants tandis que Tromsø continuait sur sa lancée. Dans la région de Moncton, c'est entre 1991 et 1996 que la stagnation a frappé les régions rurales du périmètre étudié, l'AR croissant toujours rapidement.

La région de Moncton a une économie diversifiée. On y trouve plusieurs entreprises dans l'alimentation, l'imprimerie et le travail des métaux. Le secteur du transport fournit près de 7 % de l'emploi. Depuis peu, une grappe de centres d'appel s'y est développée, grâce aux efforts du gouvernement pour attirer cette industrie, mais aussi à la présence d'une main-d'œuvre nombreuse, instruite et bilingue. Enfin, sans être une place centrale au même titre que les trois autres villes, Moncton compte, nous l'avons vu au chapitre 6, un certain nombre d'institutions publiques, en particulier deux grands hôpitaux (4000 emplois) et deux universités (2000 emplois).

Le succès de Moncton paraît donc reposer sur trois facteurs. Elle est favorisée par sa situation au centre géographique d'un système urbain relativement important et au carrefour du réseau routier et ferroviaire qui dessert l'Île-du-Prince-Édouard, la Nouvelle-Écosse et Terre-Neuve : tout le fret provenant de ces provinces doit passer par Moncton, de même que celui qui vient de l'ouest à destination du port de Halifax.

Deuxièmement, sans exercer sa fonction de place centrale en tant que seule grande ville au milieu d'un vaste hinterland, Moncton est le centre culturel et de services de la communauté acadienne du Nouveau-Brunswick, rôle symbolisé par son université de langue française. Cette particularité culturelle semble avoir été pour elle un atout.

Troisièmement, Moncton a gardé une économie diversifiée, ne dépendant trop fortement d'aucun secteur d'activité. Ce facteur est en partie relié aux deux premiers.

8.5 Que nous apprend la réussite de ces régions ?

Les régions dont nous avons décrit la réussite ont un certain nombre de facteurs en commun. Toutes sont des agglomérations de plus de 50 000 habitants et toutes jouent le rôle de place centrale.

Dans tous les cas, leur hinterland a connu durant les années 1990 une croissance plus lente que l'agglomération ou subi une décroissance. En d'autres termes, même dans les régions périphériques, l'urbanisation suit son cours. À l'échelle nationale, ce sont les régions métropolitaines et le périmètre proche qui croissent le plus vite. En région, les principales zones urbaines gagnent du terrain par rapport aux régions plus rurales et aux agglomérations moins peuplées.

Parmi les quatre villes étudiées dans ce chapitre, les deux qui enregistrent la meilleure performance — Oulu et Moncton — occupent dans les réseaux de transport une position stratégique qui leur a permis de conserver un secteur du transport dynamique. Même si cela n'est pas la conséquence de leur situation avantageuse, il convient de noter que ces deux villes ont aussi une économie diversifiée. Une certaine proportion de leur emploi provient du secteur public, mais leur activité manufacturière et leur secteur des services sont diversifiés.

Les deux plus petites villes — Inverness et Tromsø — doivent une partie de leur réussite au tourisme. Mais chacune est avant tout le centre de services d'un hinterland relativement prospère. En Norvège, cette richesse n'est pas seulement attribuable à l'activité économique de l'hinterland; elle dépend aussi de politiques de redistribution qui assurent à la population un niveau de bien-être minimal. Dans le cas d'Inverness, le très grand potentiel touristique des Highlands et la proximité *relative* des grandes agglomérations

ont contribué au retour d'anciens émigrants dans les régions voisines de la ville.

Importance de la géographie et des effets d'agglomération

Ce résumé fait clairement ressortir les deux points à retenir de l'analyse : la géographie a de l'importance, et les plus grandes villes ont de meilleures chances de réussite que les régions rurales peu densément peuplées. Ces propositions n'ont rien de révolutionnaire; chacune a été étayée dans le rapport, et à bien des égards elles relèvent du sens commun : les possibilités de développement sont meilleures pour une grande ville bien située que pour une région mal localisée dont la population est rare et dispersée.

Ces commentaires mettent en évidence un aspect particulier des conclusions plus générales énoncées plus haut : une localisation est favorable si elle donne accès aux marchés et à la main-d'œuvre. À l'échelle d'un pays, les régions « bien situées » sont les régions métropolitaines et leurs environs. En périphérie, les « meilleures localisations » répondent aux mêmes critères.

Les politiques des gouvernements : importantes, mais non déterminantes

Dans la réussite des quatre villes présentées au cours de ce chapitre, les politiques des gouvernements ont joué un rôle important, mais non déterminant. L'implantation d'hôpitaux et d'universités, le soutien actif apporté aux entreprises locales, la mise en marché dynamique des attraits touristiques (à Inverness en particulier) ont compté. Mais ces interventions se sont appuyées sur les avantages inscrits dans la géographie et les effets d'agglomération : elles ne les ont pas créés.

Autrement dit, en présence de conditions favorables — une place centrale, un bon réseau de transport, une ville de taille suffisante —, les politiques peuvent améliorer les chances de réussite d'une région. En 1972, le gouvernement norvégien a ouvert l'université de Tromsø sans écouter les sceptiques, et l'université s'est développée en dépit de son éloignement. Mais le choix de Tromsø n'était pas dû au hasard : c'était la principale ville du nord du pays, sa place centrale. En renforçant la position de Tromsø, le gouverne-

ment l'a gardée vivante malgré le déclin des régions environnantes. Mais il n'a pas empêché ce dernier, ni transformé en profondeur la répartition spatiale de l'activité dans la région nord. Il a simplement renforcé et soutenu ce qui existait déjà. C'est dans ce sens que nous affirmons que les politiques ont un effet marginal. Nous ne prétendons pas qu'elles n'ont pas d'importance. Nous disons seulement que leur succès dépend du discernement des décideurs : il faut savoir reconnaître et appuyer les tendances favorables, et ne pas essayer de renverser les tendances néfastes.

L'industrie touristique d'Inverness illustre également l'influence, importante mais non décisive, des politiques gouvernementales. Les Highlands sont une destination touristique depuis la fin du 18^e siècle, comme l'attestent les écrits de Johnson et de Boswell ¹¹ (du moins pour les classes aisées; mais les choses ont évolué depuis quelque temps). Aussi les politiques de mise en marché de l'Highlands and Islands Enterprise et ses efforts pour relever le niveau de l'industrie hôtelière locale s'appuient-ils sur une tradition solide et bien ancrée. En outre, les attraits des Highlands n'ont pas besoin d'être créés, il suffit de les mettre en valeur ou de les présenter de façon plus invitante : le potentiel touristique réside dans la région telle qu'elle est, et dans tout ce qu'évoque son nom : le whisky, Macbeth, les montagnes... Ici encore, les politiques fonctionnent parce qu'elles prennent appui sur des points forts.

Comme nous l'avons vu, Oulu et Moncton — deux fois plus peuplées qu'Inverness et Tromsø — ont aujourd'hui une économie relativement diversifiée. Les gouvernements y ont soutenu activement le développement des industries de l'électronique (dans le cas d'Oulu) et des centres d'appel (pour Moncton), et mis en place des incitatifs pour divers autres types d'entreprises. Il n'est pas moins vrai qu'au sein des régions périphériques ces deux villes constituent des agglomérations importantes et bien desservies par les réseaux de transport. On peut se demander si l'appui des gouvernements aurait produit les mêmes dividendes sans ces facteurs fondamentaux : la géographie et les effets d'agglomération.

Chemin de dépendance et histoire

Nous nous sommes attachés jusqu'ici à dégager les enseignements généraux qui peuvent être tirés de l'analyse du succès de certaines régions. Il convient également de souligner que les villes tirent avantage de facteurs qui leur sont propres, étant liés à leur histoire,

aux spécificités de leur localisation (au-delà des aspects déjà abordés) et aux caractéristiques de la région où elles sont situées.

Oulu, fondée en 1531, est un port réputé. À bien des égards, on peut affirmer que le nord de la Finlande s'est développé autour d'elle. Le fait qu'elle demeure une place centrale importante et que les réseaux de transport y convergent n'a rien d'étonnant. Il serait difficile de recréer les mêmes avantages ailleurs, et une seule ville du nord de la Finlande peut en jouir.

Inverness est également une ville ancienne et bien établie. Son rôle de capitale des Highlands ne date pas d'aujourd'hui, et la région s'est développée autour d'elle¹². Comme nous l'avons vu, elle est particulièrement avantagée par les attraits touristiques et la réputation internationale de sa région. De plus, elle est efficacement reliée au corridor Glasgow-Édimbourg, de sorte que son éloignement est moins grand que celui de beaucoup d'autres régions étudiées. Cette accessibilité et ces puissants attraits ont suscité, de la part de certains anciens habitants d'Inverness, un mouvement de retour qui peut faire l'envie de bien des régions périphériques. Mais cette tournure des événements pourrait bien être attribuable à ces caractéristiques particulières plus qu'à une tendance générale à la migration de retour vers les régions éloignées.

Le cas de Moncton diffère des trois autres. Il s'agit non pas d'une agglomération desservant à elle seule un hinterland assez peuplé, mais d'une ville insérée dans un système urbain local. Son rôle (réel) de place centrale est relégué au second plan par sa situation au cœur des Maritimes, qui fait d'elle la plaque tournante des réseaux ferroviaires et routiers de la région. De plus, se trouvant dans une région périphérique assez densément peuplée, elle offre aux entreprises un marché local de taille appréciable, diversifié et relativement accessible. Au contraire, si les marchés potentiels d'Oulu et de Tromsø sont grands, leur accessibilité est faible, de sorte que dans chaque cas les entreprises locales doivent aller au-delà de la ville et de la région et viser des marchés plus importants. Mais les marchés immédiatement accessibles autour de Moncton — Fredericton, Saint-Jean, Charlottetown, Truro et Halifax — sont passablement concentrés. On peut croire que les effets d'agglomération ne s'exercent pas seulement à Moncton même, mais dans toute la région. Paradoxalement, Moncton peut avoir profité du branle-bas provoqué par la fermeture des ateliers du CN au début des années 1980 : cette crise, en mobilisant la population et la communauté d'affaires, aurait aidé la ville à prendre un nouveau départ.

Tromsø est la plus reculée des quatre villes. On a vu que ses principaux employeurs sont l'université et les hôpitaux. Ses paysages extraordinaires ont suscité une petite industrie du tourisme, que son éloignement ne permet guère de développer davantage. D'après les résultats de notre analyse, son avenir n'est pas aussi prometteur que celui des trois autres villes, car elle ne jouit pas au même degré des avantages les plus décisifs. Jusqu'ici, sa réussite est attribuable en partie à la migration en provenance de son hinterland, et en partie à la présence de certaines institutions publiques.

8.6 Conclusion

Nous avons constaté au cours de ce chapitre que certaines régions périphériques ont des atouts pour réussir et parviennent à les mettre en valeur. Nous avons identifié certains de ces atouts : effets d'agglomération, accessibilité, rôle de place centrale, attraits divers. Ils trouvent leur place dans l'analyse plus générale que nous avons consacrée, dans les chapitres précédents, à la dynamique spatiale des grandes tendances de l'économie et de la démographie.

Par conséquent, sans minimiser ces réussites, il convient de rappeler leur lien avec la ville et l'urbanisation. Un autre facteur paraît jouer un rôle déterminant : les régions qui prospèrent ne sont pas celles où personne n'a de raison de s'arrêter en chemin, ni celles qui sont aux confins du monde habité.

Finalement, les politiques des gouvernements ont joué un rôle important mais secondaire dans les réussites observées. Elles ne sont pas à l'origine de la formation des agglomérations, de l'accessibilité des régions ni des attraits dont elles sont dotées. Mais, lorsque ces atouts existent, elles peuvent contribuer à leur mise en valeur et au renforcement de l'économie des villes périphériques. C'est à la fois une bonne et une mauvaise nouvelle : les politiques *peuvent* avoir des effets positifs, mais ces effets se manifestent surtout dans des régions périphériques déjà plus avantagées que les autres.

NOTES

¹ Le comté de Prince, à l'Île-du-Prince-Édouard, a connu une évolution similaire. Mais nous verrons au dernier chapitre que sa réussite est en partie attribuable à la proximité de Charlottetown, place centrale régionale insérée dans le système

urbain de la région de l'Atlantique. À cet égard, l'évolution du comté de Prince corrobore les arguments que nous mettrons de l'avant dans ce chapitre.

² Nous nous inspirons principalement, pour cette section, du rapport préparé par A. Isaksen (2001), *Regional Development and Policy in Norway*, ainsi que de la revue de littérature de Lacas et al. (2001).

³ Cette section repose sur le rapport d'A. Kangasharju (2001), *Regional Development and Regional Policy in Finland*, et sur la revue de littérature de Lacas et al. (2001).

⁴ Ville d'Oulu (1998), *A Strategy for Northern Finland* : <http://www.ouka.fi/pss/english/page.htm> (site consulté le 3 avril 2001).

⁵ Population de la région de Pohjois-Suomi en 1995 (à l'exclusion d'Oulu). Cette région comprend tout le nord du pays, à partir d'Oulu.

⁶ Cité par Lähteenmäki-Smith (2001), « The Oulu model cannot be the Finnish model », *Journal of Nordregio*, 3.1 : 13-15.

⁷ Les sources utilisées pour cette section sont le rapport d'A. Copus (2001), *The Highlands and Islands of Scotland*, la revue de littérature de Lacas et al. (2001) et un séjour dans la région en juillet 2001.

⁸ Selon les critères appliqués aux régions périphériques canadiennes. Dans le contexte britannique et même européen, il peut sembler curieux de dire qu'Inverness n'est pas particulièrement éloignée.

⁹ Il ne s'agit pas d'affirmer que les autres régions périphériques étudiées dans ce rapport sont dénuées d'attrait touristiques. Mais aucune ne peut rivaliser avec les Highlands pour le nombre, la diversité et la concentration dans l'espace des attrait culturels (villages, châteaux, champs de bataille célèbres, églises, abbayes...), naturels (lacs, montagnes, sentiers de randonnée...), sportifs (golf, canotage, chasse...), culinaires (distilleries), légendaires (monstre du Loch Ness, fantômes...) et autres. À ces atouts s'ajoute celui de l'accessibilité. Cependant, la saison touristique ne dure pas toute l'année (allant de la fin d'avril à la fin de septembre).

¹⁰ Cette section repose sur le rapport de P.-M. Desjardins (2001) et sur l'analyse de données compilées par l'INRS-UCS.

¹¹ S. Johnson, 1984 [1775], *A Journey to the Western Islands of Scotland*, Londres, Penguin; J. Boswell, 1984 [1786], *The Journal of a Tour to the Hebrides*, Londres, Penguin. Johnson et Boswell décrivent de façon détaillée et captivante les problèmes d'éloignement, de dépopulation et d'épuisement des ressources naturelles (déforestation) de ces contrées. Deux cents ans plus tard, une grande partie de leurs remarques et observations continue de s'appliquer aux régions périphériques. Merci à Sara Pimpaneau de nous avoir signalé ces ouvrages.

¹² Johnson, *op. cit.*, p. 51-52.

CHAPITRE 9

Le poids des frontières provinciales

Nous avons mené jusqu'ici l'analyse du développement économique des régions périphériques canadiennes en fonction de deux dimensions qui, dès l'abord, nous ont paru déterminantes : leur niveau d'urbanisation ou de ruralité, et leur caractère central ou « périphérique ». Nous avons également examiné de plus près des facteurs plus spécifiques aux unes ou aux autres qui modulent leur aptitude à la croissance. Or le développement économique ne varie pas seulement selon les régions, mais aussi d'une province à l'autre. Ce fait bien documenté est à l'origine du régime fédéral de paiements de transfert, lié à l'obligation constitutionnelle du gouvernement central d'assurer des chances égales à tous les citoyens du pays ¹.

On est donc fondé à se demander si les inégalités de développement mises en lumière dans cette étude ont quelque chose à voir avec l'existence des frontières provinciales, ou, à l'inverse, si les variations entre les provinces sont calquées sur le niveau d'urbanisation et de centralité des régions de leur territoire. Cette question est primordiale. Une étude récente a clairement montré la nécessité de tenir compte du niveau d'urbanisation des provinces canadiennes pour expliquer leurs écarts de croissance ². Pratiquement, il n'est pas impossible que, jusqu'à un certain point, l'Ontario se développe mieux que le Québec (par exemple) parce que ses villes sont plus peuplées et qu'une plus forte proportion de ses habitants habitent une région centrale.

C'est pourquoi nous allons, dans la première partie de ce chapitre, tester l'hypothèse de « l'effet des frontières provinciales » en vérifiant si, une fois isolées les différences dues au niveau d'urbanisation et au poids respectif des zones centrales et périphériques, l'allure du développement varie fondamentalement d'une province à l'autre. Les écarts de croissance sont-ils liés seulement à l'urbanisation et à la centralité ? Nous verrons que le niveau de dévelop-

pement des régions, qu'elles soient urbaines ou rurales, centrales ou périphériques, est influencé par la province où elles sont situées.

Afin de mieux cerner cette influence, dans la deuxième partie du chapitre, nous soumettrons à une comparaison détaillée deux groupes formés de régions présentant des ressemblances mais situées dans des provinces différentes. La Gaspésie sera mise en parallèle avec le comté de Gloucester (Nouveau-Brunswick) et l'ouest de Terre-Neuve. Ces régions ont en commun la culture (Gloucester et la Gaspésie sont francophones), une économie tributaire de la pêche, une certaine activité minière et des emplois très saisonniers, mais se distinguent par la province à laquelle elles appartiennent. Allant vers l'ouest, nous comparerons le Bas-Saint-Laurent à la région du Madawaska, située de l'autre côté de la frontière du Québec avec le Nouveau-Brunswick : dans ce groupe également, les provinces diffèrent mais la situation géographique, la structure industrielle et la culture des régions se ressemblent. Ces deux séries de comparaisons nous permettront de mieux cerner à l'échelle de quelques régions les différences relevées à un niveau plus général dans la première partie du chapitre (et brièvement abordées aux chapitres 3 et 4).

9.1 La province a de l'importance : position de la question

Nous ne nous demandons pas ici si une province croît plus vite que l'autre ou si elle se classe plus haut pour une variable quelconque (le revenu par exemple). Nous cherchons plutôt à savoir si une région de la province « A » est susceptible de croître plus rapidement ou d'avoir un niveau plus élevé de revenu par habitant que si elle était située dans la province « B ». La question n'est pas tout à fait la même, car les taux de croissance ou les niveaux de revenu globaux d'une province sont souvent tirés vers le haut (ou le bas) par la performance d'une ou deux régions, métropolitaines le cas échéant, qui l'emportent sur les autres à cause de leur taille. Souvent, quand on compare le Québec au Nouveau-Brunswick, par exemple, ce sont en fait Montréal et Québec qui sont mises en parallèle avec Saint-Jean, Moncton et Fredericton, parce que les données provinciales dépendent fortement de ces grandes villes. Dans l'exercice qui suit, chaque région de chaque province se verra assigner un poids égal. C'est pourquoi les résultats obtenus pourront s'écarter légèrement de ceux d'autres analyses.

Croissance de l'emploi

Est-il possible de montrer que, si une région est située dans une province donnée, l'emploi total et l'emploi du secteur privé sont susceptibles d'y croître davantage ? La réponse est négative, à moins que l'examen porte sur les provinces de l'ouest et les Territoires du Nord-Ouest. Il n'y a pas lieu de s'en étonner car, depuis 1981, le taux de croissance moyen de l'emploi des régions diffère très peu d'une province à l'autre dans l'est du pays, comme le montre la figure 9.1³, qui illustre les écarts de taux de croissance entre le Québec et les autres provinces. La croissance des régions québécoises a dépassé celle des autres régions de l'est durant les années 1970, mais après 1981 les taux sont à peu près les mêmes partout dans l'est; en Alberta, en Colombie-Britannique et dans les Territoires, la croissance a été plus forte durant toute la période.

Proportion de la population d'âge actif ayant un revenu d'emploi

La croissance de l'emploi total n'est éclairante que si on connaît aussi l'évolution des autres variables pertinentes : population, part du revenu tirée d'un emploi etc. Si l'on cherche à mesurer le bien-être par région, ce sont les données par habitant qu'il convient d'examiner. Peut-on dire que si une région est située dans une certaine province, ses habitants ont plus de chances d'avoir un emploi ? La réponse est oui : la province est associée à des différences.

De 1971 à 1996, les taux de participation du Québec demeurent les plus faibles (figure 9.2); seule Terre-Neuve présente des taux équivalents. Dans l'est, on est d'abord frappé par les taux très élevés de l'Île-du-Prince-Édouard (de quelque 20 % plus hauts que ceux du Québec), mais le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Écosse devancent aussi de loin le Québec. L'écart a bien diminué un peu entre 1971 et 1991, mais il tend ensuite à s'agrandir de nouveau.

Il apparaît donc que la similitude relative des taux de croissance de l'emploi dans les régions de l'est ne s'est pas répercutée sur les pourcentages de population occupée. Ce résultat est lié à la plus faible propension à migrer de certaines populations, francophones en particulier, culturellement plus attachées à leur communauté et moins susceptibles que les anglophones de trouver du travail dans leur langue ailleurs au Canada et en Amérique du Nord. Les faibles taux de participation de Terre-Neuve sont probablement liés aussi à

la force de la culture locale et aux liens qu'elle suscite. L'émigration existe dans ces régions mais n'a pas compensé le déclin de l'emploi.

Revenu d'emploi par travailleur occupé

Les personnes qui travaillent gagnent-elles le même salaire si les régions où elles habitent ne sont pas dans la même province ? De nouveau, la province est associée à des différences : la réponse est non. La figure 9.3 montre en effet que, dans les régions canadiennes, le salaire⁴ par personne ayant un revenu d'emploi varie d'une province à l'autre. Toutes les provinces situées à l'est du Québec présentent des niveaux de salaire beaucoup plus bas que celui-ci (d'au moins 8 % en 1996). L'écart entre le Québec et le Nouveau-Brunswick et entre le Québec et la Nouvelle-Écosse, qui avait diminué durant les années 1980, s'est de nouveau approfondi entre 1991 et 1996.

Proportion de la population adulte ayant un diplôme universitaire

Le dernier facteur que nous examinerons pour l'ensemble des régions avant de passer à la comparaison détaillée de quelques-unes d'entre elles est le niveau d'instruction. Une fois isolé l'effet de l'urbanisation et de la centralité, existe-t-il des écarts dans le pourcentage moyen de diplômés des régions de provinces différentes ? Encore ici, la réponse est oui. Les régions du Québec et de Terre-Neuve ont une proportion de diplômés bien moindre que les régions de toutes les autres provinces (figure 9.4). La comparaison du Québec avec les autres provinces de l'est est particulièrement intéressante : les régions de l'Île-du-Prince-Édouard, du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Écosse comptent au moins 20 % plus de diplômés que les régions similaires du Québec. L'écart s'est creusé durant les années 1970 et n'a guère varié par la suite.

Conclusion à tirer de ce portrait en ce qui concerne l'est du pays

La croissance de l'emploi a été à peu près la même dans toutes les régions de l'est du pays durant la période 1981-1996. Mais cette uniformité masque de fortes différences touchant le revenu d'emploi, le taux de participation et le niveau d'instruction. Au sein des pro-

vinces, les régions du Québec et de Terre-Neuve se signalent par la faiblesse de leurs taux de participation et de leurs pourcentages de diplômés. On remarque également que les salaires sont beaucoup plus hauts au Québec qu'ailleurs.

Dans le nouveau contexte économique, où le niveau d'instruction compte plus que jamais, les régions du Québec semblent donc moins avantagées que leurs pareilles des autres provinces. De plus, avec l'ouverture toujours plus grande des frontières, les faibles taux de participation et les salaires élevés peuvent être des inconvénients aux yeux des investisseurs. Il faut souligner que jusqu'en 1996, ces facteurs ne semblent pas avoir nui gravement à la croissance totale de l'emploi au Québec, grâce peut-être à la localisation globalement meilleure de cette province dans l'espace canadien⁵. Toutefois, le désavantage relatif des autres provinces de l'est pourrait s'atténuer avec l'intensification des flux commerciaux en direction nord-sud (voir le chapitre 6).

Quoi qu'il en soit, le profil des régions varie nettement en fonction de la province où elles sont situées, même quand on isole l'effet de l'urbanisation et de la centralité. Nous allons maintenant effectuer des comparaisons plus précises afin d'étudier de plus près l'influence des frontières provinciales.

9.2 Comparaison détaillée entre la Gaspésie, Gloucester et l'ouest de Terre-Neuve et entre le Bas-Saint-Laurent et le Madawaska

Deux groupes de régions sont soumis ici à une comparaison détaillée. Il s'agit d'abord de la Gaspésie, du comté de Gloucester et de l'ouest de Terre-Neuve. Ces régions se ressemblent par la localisation, la structure industrielle, l'emploi saisonnier et, dans le cas des deux premières, la culture et la langue (française). Si leur performance économique présente systématiquement des écarts, nous pourrions logiquement invoquer des « facteurs provinciaux » pour expliquer ceux-ci.

Le deuxième groupe est formé du Bas-Saint-Laurent et du Madawaska, également apparentés par la situation géographique, la langue française et la structure industrielle. Cependant, le Bas-Saint-Laurent (plus de 200 000 habitants) étant beaucoup plus peuplé que le Madawaska (36 000), nous l'avons divisé en parties est et ouest. Cette subdivision est d'autant plus justifiée que l'ouest est

relié au Nouveau-Brunswick par la Transcanadienne, relativement proche de Québec et adjacent à Madawaska. Encore ici, on constate entre régions similaires de provinces différentes des écarts systématiques susceptibles d'être dus à la province à laquelle appartient chaque région, le Nouveau-Brunswick ou le Québec suivant les cas.

Examinons d'abord la croissance de l'emploi.

Croissance de l'emploi

Emploi total

La figure 9.5 illustre la croissance de l'emploi entre 1971 et 2000 dans les six régions. Les données sont tirées des recensements pour 1971-1996. Pour 2000, elles résultent d'extrapolations reposant sur les chiffres de 1996 et sur les tendances dégagées par l'enquête de Statistique Canada sur l'emploi pour la période 1996-2000.

Les courbes de la Gaspésie et de l'ouest de Terre-Neuve se suivent, témoignant l'une et l'autre d'une forte croissance (années 1970) suivie d'un déclin marqué (années 1980, début des années 1990) puis d'une reprise (fin de la décennie) qui ne ramène cependant pas l'emploi total à son niveau de 1981. Par contre, Gloucester connaît une croissance rapide et ininterrompue, sauf au début des années 1990. Les similitudes industrielles et culturelles ne s'accompagnent donc pas d'une croissance identique.

L'« ouest du Bas-Saint-Laurent » comprend Rivière-du-Loup et le territoire plus à l'ouest, et l'« est du Bas-Saint-Laurent » le territoire situé à l'est de cette ville (éloigné de la Transcanadienne et moins proche de Québec). Cette subdivision nous permet de tenir compte du fait que l'ouest est mieux relié aux autres régions, et relativement proche d'une région métropolitaine (Québec, à 110 kilomètres par l'autoroute à quatre voies, entre les deux points les plus proches).

Des trois régions de ce deuxième groupe, jusqu'en 1991, c'est l'est du Bas-Saint-Laurent qui bénéficie de la croissance de l'emploi la plus forte; sa courbe épouse alors celle de Gloucester (premier groupe). Par la suite, la progression de la région s'arrête : le niveau d'emploi n'y change à peu près pas entre 1990 et 2000. Le Bas-Saint-Laurent évolue de façon similaire, mais à des niveaux d'emploi inférieurs (et sans fléchissement entre 1991 et 1996). Le Madawaska se dégage du peloton : d'abord proche de son voisin im-

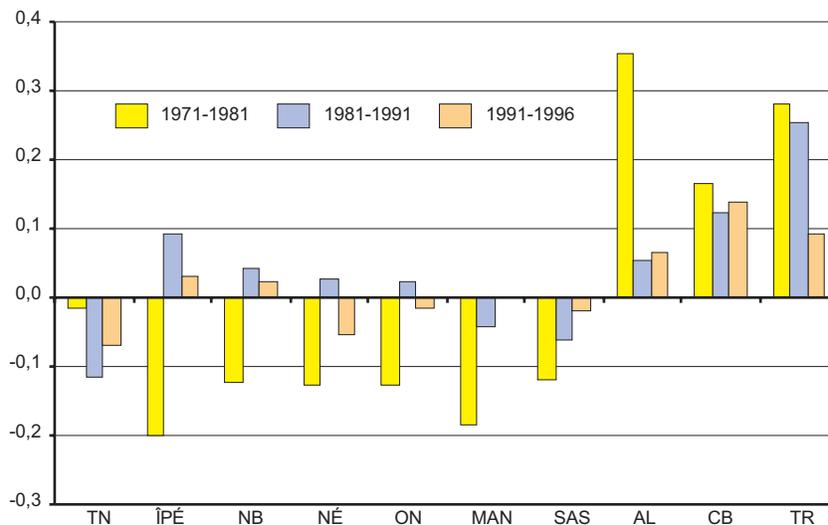


Figure 9.1 — Taux de croissance de l'emploi total : différence moyenne (%) par rapport au Québec, 1971-1996

Note : l'effet de la différence entre rural et urbain et centre et périphérie a été isolé.

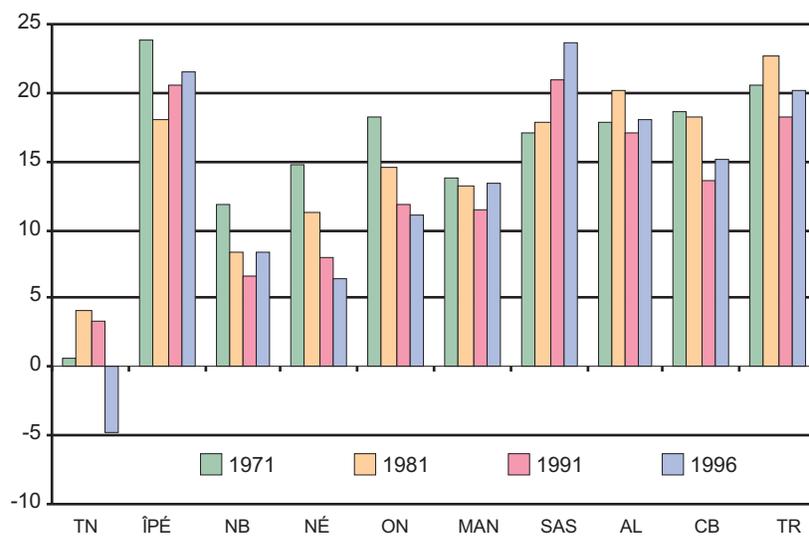


Figure 9.2 — Proportion de la population d'âge actif ayant un revenu d'emploi : différence moyenne (%) par rapport au Québec, 1971-1996

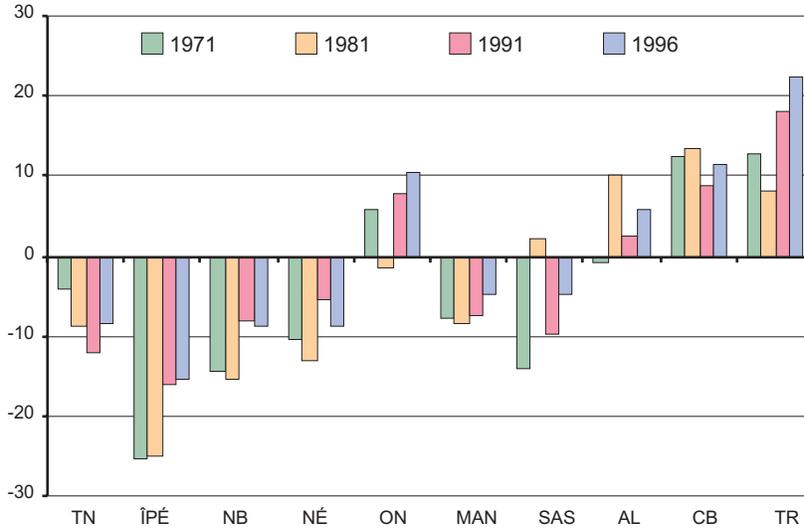


Figure 9.3 — Revenu d'emploi par personne ayant un emploi : différence moyenne (%) par rapport au Québec, 1971-1996

Note : l'effet de la différence entre rural et urbain et centre et périphérie a été isolé.



Figure 9.4 — Proportion de la population d'âge actif ayant un diplôme : différence moyenne (%) par rapport au Québec, 1971-1996

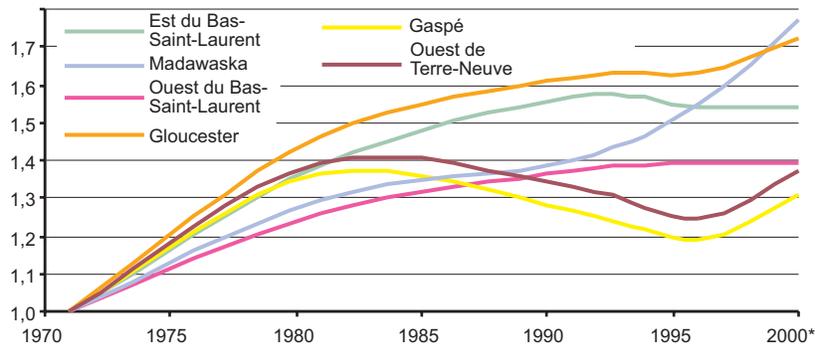


Figure 9.5 — Comparaison de la Gaspésie avec Gloucester et l'ouest de Terre-Neuve et du Bas-Saint-Laurent avec le Madawaska, 1971-2000 : emploi total

* Pour 2000, les chiffres ont été estimés d'après la croissance totale de l'emploi mesurée par l'enquête sur l'emploi de Statistique Canada. La région de Madawaska comprend Woodstock. La même tendance a été appliquée aux parties est et ouest du Bas-Saint-Laurent, pour lesquelles l'enquête ne fournit pas de données distinctes.

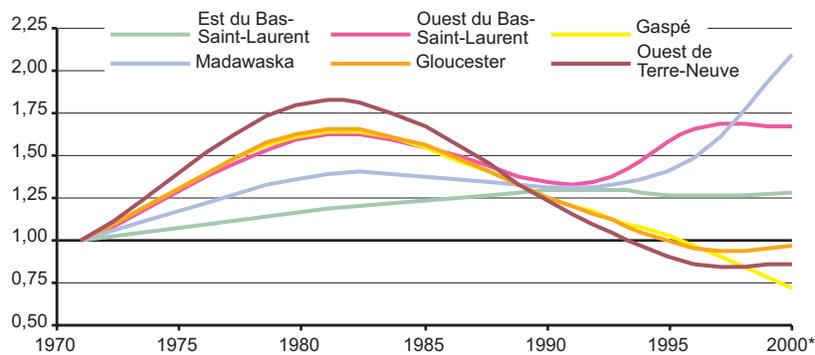


Figure 9.6 — Comparaison de la Gaspésie avec Gloucester et l'ouest de Terre-Neuve et du Bas-Saint-Laurent avec le Madawaska, 1971-2000 : emploi manufacturier (1971 = 1)

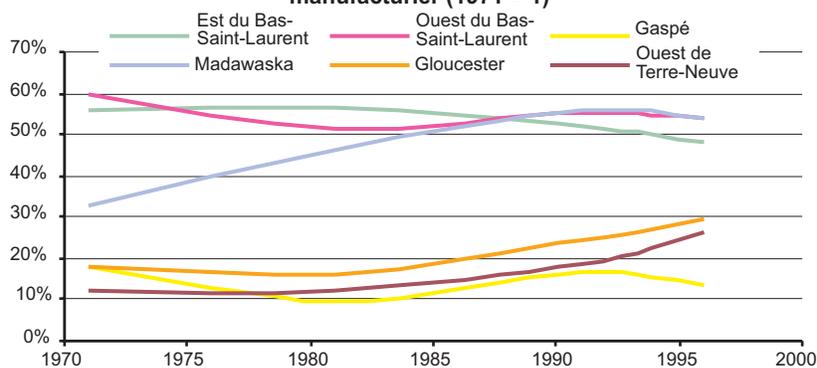


Figure 9.7 — Comparaison de la Gaspésie avec Gloucester et l'ouest de Terre-Neuve et du Bas-Saint-Laurent avec le Madawaska, 1971-1996 : part (%) des secteurs non traditionnels dans l'emploi manufacturier

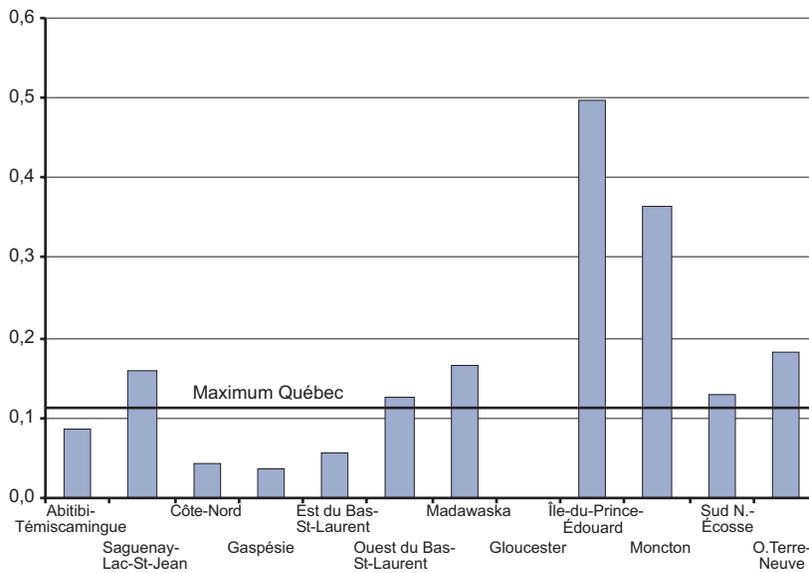


Figure 9.8 — Quotients de localisation pour les secteurs de haute technologie, 1996

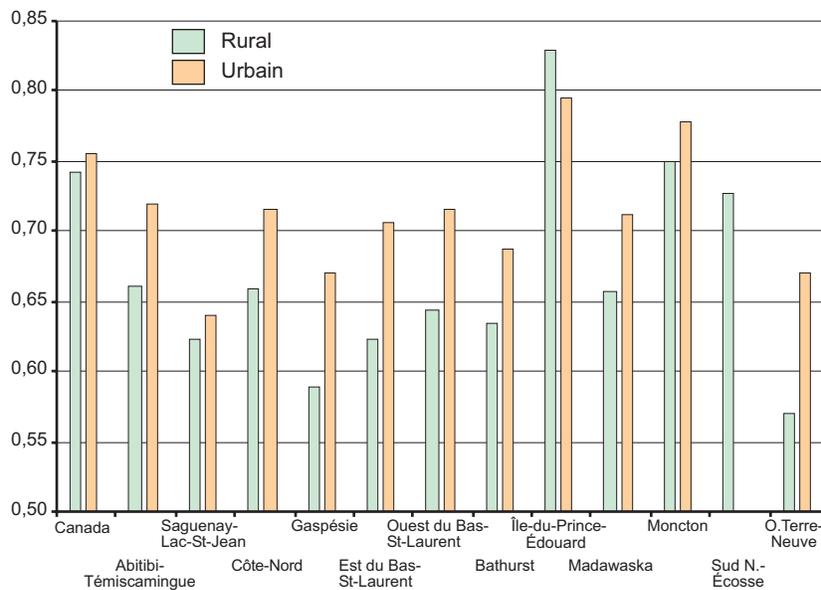


Figure 9.9 — Taux de participation, 1996

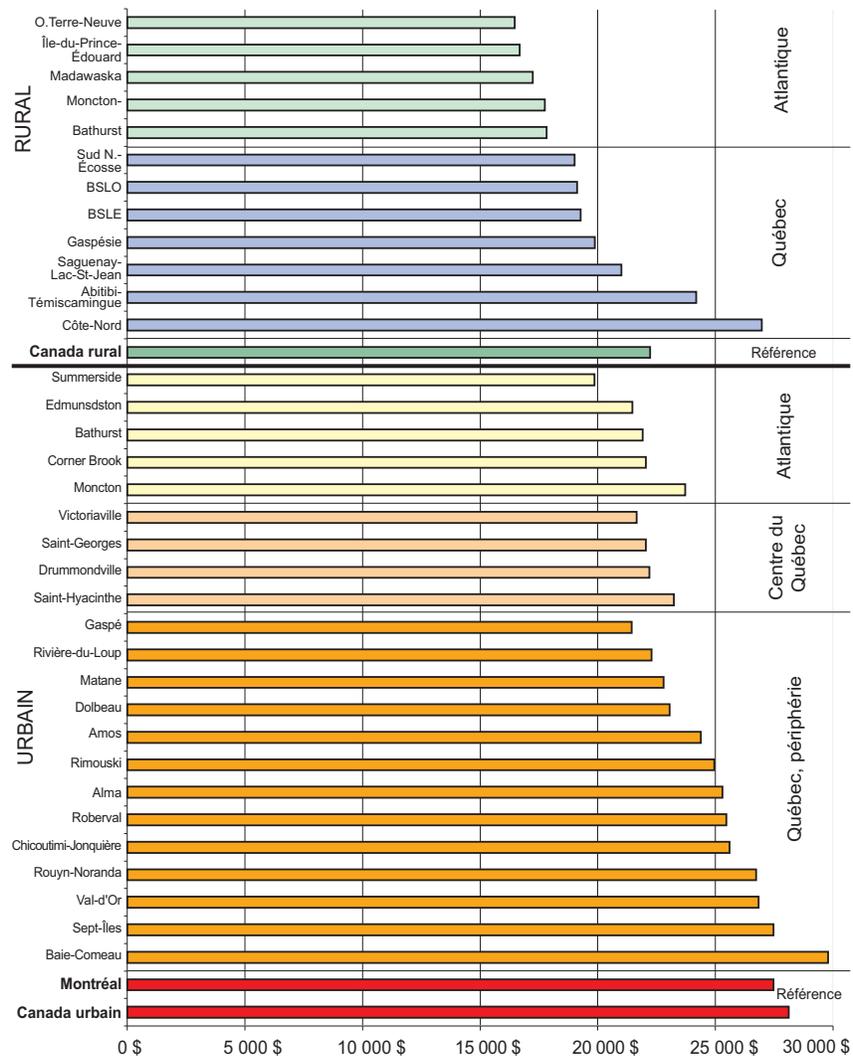


Figure 9.10 — Revenu d'emploi par travailleur, régions urbaines et régions rurales, 1996

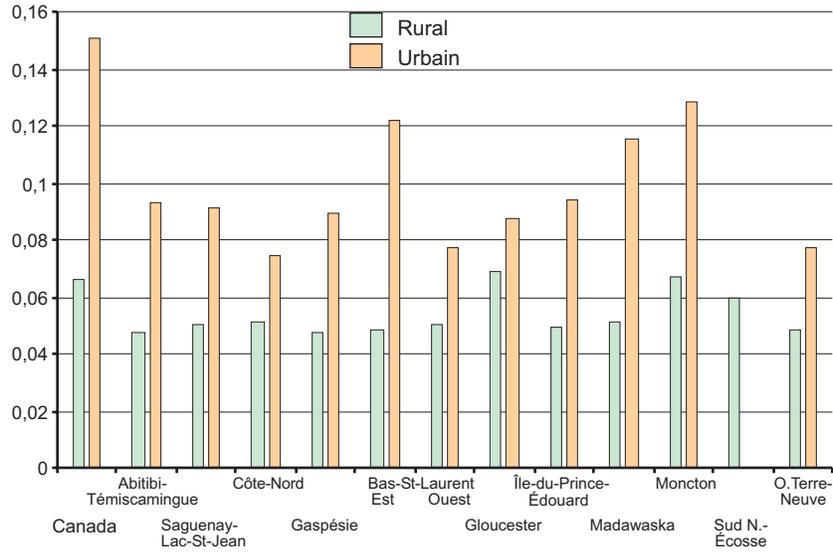


Figure 9.11 — Population de 15 ans et plus ayant un diplôme universitaire, 1996

médiate, l'ouest du Bas-Saint-Laurent (de 1970 à 1990), il enregistre ensuite une croissance accélérée (de près de 25 % entre 1991 et 2000), alors que tout le Bas-Saint-Laurent fait du sur-place (0 %).

Pour la croissance de l'emploi total, les deux régions du Nouveau-Brunswick, plus dynamiques, ne connaissent donc pas la même évolution que celles du Québec et de Terre-Neuve. Les écarts prennent d'autant plus de relief qu'à l'intérieur de chaque groupe les régions comparées ont une structure économique, une culture et une situation géographique similaires ⁶.

Emploi manufacturier

Les six régions que nous comparons sont fortement tributaires de l'emploi primaire et de l'emploi manufacturier ⁷. Nos interlocuteurs des régions ont d'ailleurs réitéré qu'il leur fallait, pour progresser, délaisser le secteur primaire et se tourner davantage vers la transformation (voir les chapitres 4 et 7). Nous allons donc concentrer notre attention sur l'emploi manufacturier.

La figure 9.6 en illustre l'évolution dans les six régions entre 1971 et 2000.

De 1971 à 1996, la Gaspésie, Gloucester et l'ouest de Terre-Neuve (premier groupe) sont soumises à une évolution presque identique : croissance (années 1970) puis effondrement de l'emploi manufacturier (1981-1996). En fin de période, cependant, le déclin se poursuit et même s'accroît dans la première région tandis qu'il s'arrête dans les autres.

La lecture est moins simple pour le Madawaska et le Bas-Saint-Laurent. La partie ouest de ce dernier a bénéficié d'une forte croissance dans les années 1970, subi de lourdes pertes dans les années 1980, enregistré une reprise au début des années 1990 et connu la stagnation par la suite. Dans l'est, l'emploi manufacturier a progressé lentement jusqu'en 1990 et n'évolue plus depuis. C'est de nouveau le Madawaska qui fait preuve du plus grand dynamisme, surtout au cours de la dernière décennie. Sa courbe témoigne d'une croissance modérée dans les années 1970, d'un léger recul dans les années 1980, puis d'une montée en flèche des taux (plus de 60 % d'augmentation) dans les années 1990.

L'évolution de l'emploi manufacturier dans ces parties du Québec n'est donc pas très encourageante : ou la croissance s'arrête ou le déclin suit son cours. Après 1996, le déclin des trois régions de

l'Atlantique s'interrompt voire (pour le Madawaska) fait place à une croissance très rapide. Dans le cas de l'ouest du Bas-Saint-Laurent, il faut souligner que la performance a été bonne au début des années 1990, et que nos chiffres pour la dernière période ne sont pas absolument sûrs. Mais même si les tendances y sont plus favorables que la figure ne le laisse croire, il faut se rappeler que la proximité de Québec y est pour quelque chose.

Emploi des secteurs manufacturiers non traditionnels

Il y a plus d'un type d'emploi manufacturier. Nos précédentes analyses⁸ et nos discussions avec les acteurs locaux ont mis en évidence l'importance de la distinction entre emploi traditionnel⁹ (lié à la première transformation des ressources naturelles) et emploi non traditionnel (stades ultérieurs de la transformation, fabrication). On trouvera à la figure 9.7 les données sur la part des secteurs non traditionnels dans l'emploi manufacturier des six régions.

Les deux groupes sont bien délimités : les secteurs non traditionnels occupent une place beaucoup plus grande dans l'est et l'ouest du Bas-Saint-Laurent et dans la région du Madawaska qu'en Gaspésie, dans la région de Gloucester et dans l'ouest de Terre-Neuve. D'autre part, à l'intérieur des groupes, des différences familiaires sont reconnaissables.

Les secteurs traditionnels ont perdu de l'importance dans la structure industrielle du Madawaska et de l'est du Bas-Saint-Laurent. Par contre, la structure de la partie ouest n'a pas bougé en 25 ans.

L'économie de l'autre groupe repose beaucoup moins sur les secteurs non traditionnels. Mais, tandis que la part de ces secteurs augmente manifestement à Gloucester et dans l'ouest de Terre-Neuve, la Gaspésie tend légèrement à les *délaiss*er au cours de la période, surtout entre 1991 et 1996.

On constate donc qu'une région, le Madawaska, se dégage de l'ensemble par un mouvement très net vers les industries non traditionnelles (tout en demeurant fortement tributaire des secteurs manufacturiers traditionnels). De plus, dans les autres régions, où les changements sont moins marqués, l'évolution tend le cas échéant à être positive dans les régions de l'Atlantique et défavorable au Québec.

Conclusion sur l'emploi

Nous avons fait dans cette section un examen détaillé de l'évolution de l'emploi dans deux groupes de régions similaires. Il est apparu que les régions québécoises ont une performance moins bonne que les régions du Nouveau-Brunswick, à un degré variable selon les facteurs analysés. L'ouest de Terre-Neuve tire aussi bien, parfois mieux, son épingle du jeu que les régions du Québec qui lui ressemblent. Si on élargit la comparaison (voir la figure 9.8, qui porte sur la concentration de l'emploi manufacturier de haute technologie dans les onze régions périphériques du Québec et de l'Atlantique), on se rend compte que les régions québécoises ont presque invariablement une structure industrielle moins développée que les régions de l'Atlantique.

Nous ne sommes pas à même de donner les raisons précises de cet état de fait; toutefois, dans le cas des régions analysées, la province ou les frontières provinciales semblent exercer un effet distinct, qui n'est pas favorable au Québec.

Proportion de la population d'âge actif ayant un revenu d'emploi

Quelle est la situation pour les autres indicateurs socio-économiques ? La figure 9.9 présente les taux de participation en 1996 dans toutes les régions périphériques étudiées. Nous concentrerons notre examen sur les six régions comparées plus en détail.

Les écarts de taux de participation sont plus marqués entre régions rurales qu'entre régions urbaines. Pour ce qui est des zones rurales, dans l'ouest et dans l'est du Bas-Saint-Laurent, seulement 62 % et 64 % (respectivement) de la population d'âge actif avait un revenu d'emploi en 1996; au Madawaska, la proportion s'élevait à 66 %. Les différences entre les zones urbaines sont plus ténues : tous les taux de participation avoisinent 71 %.

Les écarts sont plus grands dans l'autre groupe. En milieu rural, 63 % de la population d'âge actif de Gloucester tirait au moins une partie de son revenu d'un emploi en 1996; pour la Gaspésie et l'ouest de Terre-Neuve, les proportions étaient de 59 % et 57 %. En milieu urbain, les chiffres s'élevaient à 69 % pour Gloucester et à 67 % pour la Gaspésie et l'ouest de Terre-Neuve. Dans l'ensemble, ces deux dernières régions ont donc des taux de participation très

faibles, et sont devancées par Gloucester, dont les taux ne sont cependant pas exceptionnellement élevés.

Au total, les écarts sont faibles. Mais lorsqu'ils existent, ce sont les régions — urbaines et rurales — du Nouveau-Brunswick qui ont les taux de participation les plus hauts. Le Québec et Terre-Neuve traînent derrière.

Revenu d'emploi par travailleur

L'analyse présentée ici s'apparente à la précédente mais concerne le revenu gagné par travailleur ayant touché un revenu d'emploi (un salaire).

La figure 9.10 fournit des données sur cette variable pour toutes les régions urbaines et rurales couvertes par notre rapport, ainsi que pour cinq villes du centre du Québec. Encore ici, nous nous intéresserons aux régions de nos deux groupes.

Les niveaux de revenus des régions périphériques urbaines du Québec sont les plus élevés en général, mais ce n'est pas le cas dans les régions retenues pour notre comparaison. Les salaires de Gaspé (21 400 dollars) sont légèrement inférieurs à ceux de Corner Brook (22 000 dollars) et de Bathurst (21 910 dollars). Les écarts sont plus sensibles dans les régions rurales; ainsi, les revenus d'emploi sont respectivement de 16 400 dollars et de 17 800 dollars dans l'ouest de Terre-Neuve et à Gloucester, mais de 19 900 dollars à Gaspé. Dans ces trois régions périphériques, plus de 60 % de la population est rurale (tableau 1.2); les écarts de salaire entre les parties rurales influencent donc fortement les différences salariales entre les régions dans leur ensemble.

La comparaison entre l'est et l'ouest du Bas-Saint-Laurent et le Madawaska renvoie une image très similaire. Les salaires d'Edmunston (21 500 dollars) sont assez proches de ceux de Matane (22 800 dollars) et de Rivière-du-Loup (22 300 dollars) mais ne les égalent pas. Rimouski, avec un revenu d'emploi moyen par travailleur de 25 000 dollars, apparaît comme une ville à très hauts revenus. Si on l'exclut, c'est entre les régions rurales que les salaires présentent les écarts les plus prononcés, étant de 17 200 dollars au Madawaska et d'environ 19 200 dollars dans le Bas-Saint-Laurent (parties est et ouest).

Les salaires sont donc plus hauts au Québec. Ce facteur revêt une très grande importance pour les régions voisines de Gloucester

et du Madawaska. Des écarts de salaire de plus de 2000 dollars par an (dépassant donc 10 %) ne sont pas négligeables. On nous a d'ailleurs signalé que certaines entreprises manufacturières non traditionnelles du Bas-Saint-Laurent ont pris de l'expansion au Madawaska durant la période étudiée. Sans chercher à expliquer toutes les raisons qui peuvent motiver ces déménagements, on peut penser que de telles différences de salaire alliées à un cadre réglementaire plus favorable (et au fait que la main-d'œuvre du Madawaska a un taux de participation un peu plus élevé : voir la section précédente) sont un argument valable.

Pourcentage de la population adulte ayant un diplôme universitaire

Le niveau d'instruction, plus précisément le pourcentage de personnes détenant un diplôme universitaire eu égard à la population de quinze ans et plus dans chaque région, est le dernier facteur que nous prendrons en considération pour comparer nos six régions.

La figure 9.11 fait clairement ressortir que les régions rurales comptent moins de diplômés que les régions urbaines, et qu'il y a presque toujours moins de diplômés dans les régions du Québec que dans celles de l'Atlantique. En ce qui concerne nos deux groupes, en milieu rural, la proportion de diplômés au sein de la population adulte est la même en Gaspésie et dans l'ouest de Terre-Neuve (quelque 4,8 %), plus élevée à Gloucester (6,9 %). Le profil change dans les zones urbaines : la Gaspésie et Gloucester comptent toutes deux quelque 9 % de diplômés et l'ouest de Terre-Neuve seulement 7,7 %. Mais, comme dans le cas des revenus, le poids majoritaire de la population rurale influence le niveau d'instruction global de chaque région : celui-ci est bas en Gaspésie et dans l'ouest de Terre-Neuve, beaucoup plus haut à Gloucester.

Plus à l'ouest, dans l'est et l'ouest du Bas-Saint-Laurent et au Madawaska, les diplômés sont rares en milieu rural (environ 5 % de la population adulte). On en trouve, relativement, bien davantage dans les zones urbaines de l'est du Bas-Saint-Laurent et au Madawaska (12,2 % et 11,5 % respectivement), mais à peine plus dans l'ouest du Bas-Saint-Laurent (7,7 %). À première vue, les gens instruits semblent donc occuper plus de place dans l'est du Bas-Saint-Laurent qu'au Madawaska. Mais la réalité est moins simple. La population de la première région étant urbanisée à 55 % et celle

de la seconde à 62 %, le pourcentage de population instruite est au total à peu près le même dans les deux territoires. Et si on se rappelle les résultats de la section précédente, il semble que cette population tout aussi instruite soit beaucoup moins bien payée au Madawaska que dans l'est du Bas-Saint-Laurent ¹⁰.

Ce résultat peut être mis en rapport avec l'importance du secteur public à Rimouski, principale région urbaine de l'est du Bas-Saint-Laurent, où université, hôpital, collèges et services gouvernementaux fournissent une bonne proportion des emplois. La présence de ces activités explique probablement à la fois le niveau d'instruction élevé de la population de la région et ses hauts salaires.

Le niveau d'instruction est donc à peu près le même ou un peu plus élevé hors du Québec qu'au Québec, dans les régions comparables. Pour le moins, on peut dire que ce facteur ne donne pas aux régions du Québec d'avantage sur celles du Nouveau-Brunswick. Allié aux salaires plus élevés du Québec et à ses taux de participation plus faibles, il peut expliquer une bonne partie des écarts qui lui sont défavorables pour l'emploi total et l'emploi manufacturier.

9.3 L'effet des frontières

Ces comparaisons sont loin de couvrir le sujet. Elles jettent de la lumière sur les résultats principaux de nos analyses statistiques, en donnent une illustration et permettent ainsi de mieux comprendre l'évolution générale décrite dans la première partie de ce chapitre, en la mettant en contexte.

Mais nous ne pensons pas que l'analyse des données épuise la réalité que nous avons sous les yeux. Elle a mis en évidence certains écarts entre des régions similaires situées dans des provinces voisines. Il serait difficile de soutenir que Gloucester et la Gaspésie sont fondamentalement différentes au point de vue des ressources, du climat, de la localisation ou de la culture; le Madawaska et le Bas-Saint-Laurent sont encore plus proches l'un de l'autre; ce sont des régions limitrophes qui se ressemblent aussi par la dotation en ressources, le climat et la culture. Par conséquent, on ne peut utiliser dans leur cas les facteurs qui ont servi dans les chapitres précédents à expliquer les différences observées, sans user d'une bonne dose de prudence et caractériser davantage les pièces du portrait. Nous pensons en fait que ces facteurs ne livrent pas toute l'explication des écarts entre les six régions.

Si on fait disparaître l'effet de ces facteurs, on peut être en mesure de mettre en relief des facteurs dont le rôle n'est pas encore apparu. Dans les deux séries de comparaisons, la principale différence observée est la province où sont situées les régions. Or les provinces sont des réalités administratives. On est donc amené à penser que certains facteurs institutionnels, réglementaires et politiques peuvent expliquer une partie des écarts relevés.

Nous n'avons pas exploré dans le détail les innombrables particularités du Québec et du Nouveau-Brunswick dans le domaine des institutions, des règlements et des politiques, mais celles qui ont été portées à notre attention méritent à notre avis un examen plus approfondi.

D'abord, le cadre réglementaire est réputé plus contraignant au Québec qu'au Nouveau-Brunswick. Nous avons conscience que les règlements sur la semaine de travail, la santé, la sécurité et d'autres conditions de travail ont de l'importance pour les travailleurs. Mais dans un contexte de concurrence, pour les entrepreneurs, ils se traduisent par des coûts qu'ils ont la possibilité de réduire en franchissant une frontière sans changer grand-chose d'autre à leur organisation, et il peut être tentant de déménager. Si on pose la question de savoir s'il convient de resserrer les règles au Nouveau-Brunswick ou de les relâcher au Québec afin d'atténuer l'effet de la frontière, la réponse dépend de quel côté on se situe, celui des employeurs ou celui des travailleurs.

Deuxièmement, le salaire minimum est plus faible au Nouveau-Brunswick qu'au Québec; c'est un aspect du contexte plus général que nous venons d'aborder. On peut soutenir que c'est un avantage pour les travailleurs québécois qui sont mieux payés pour des emplois exigeant peu de qualifications. Mais les employeurs qui n'ont pas d'attaches dans une province à hauts salaires ou sont présents dans des secteurs où les avantages de coûts sont déterminants (ce qui n'exclut guère que la production de biens à haute valeur ajoutée et les marchés de niche) finiront, à long terme, par quitter cette province, surtout s'ils peuvent trouver à proximité une localisation très semblable où les coûts de main-d'œuvre sont plus faibles. On peut, selon les points de vue, prétendre qu'il faudrait hausser les salaires au Nouveau-Brunswick ou les abaisser au Québec. Mais le cœur du raisonnement est que ces écarts influencent les décisions de localisation.

Enfin, le Nouveau-Brunswick est beaucoup plus petit que le Québec. Par rapport aux régions centrales, les régions périphériques

y ont plus de poids : le Madawaska et Gloucester représentent ensemble 17 % de sa population. À cinq, les régions périphériques du Québec étudiées dans ce rapport (Saguenay-Lac-Saint-Jean, Abitibi-Témiscamingue, Bas-Saint-Laurent, Gaspésie et Côte-Nord) équivalent seulement à 11 % de la population de la province. La définition des règlements provinciaux s'en ressent. Au Nouveau-Brunswick, le salaire minimum et la réglementation des conditions de travail semblent avoir évolué en fonction des besoins des entreprises implantées dans des régions périphériques dont l'économie dépend des ressources naturelles.

Dans ce contexte, il peut paraître défendable de réclamer un statut particulier pour certaines régions eu égard au salaire minimum et à d'autres aspects des conditions de travail. Un précédent de ce genre existe à Hull, où certains taux de taxes et d'autres règlements ont été harmonisés avec ceux de l'Ontario. On peut imaginer une modulation équivalente pour faciliter la concurrence de l'est du Québec avec le Madawaska (les règlements pourraient être établis au niveau régional par des corps représentatifs). Cependant, comme ce genre d'exercice suppose un arbitrage entre salaires plus élevés et réglementation plus stricte d'une part, et croissance de l'emploi d'autre part, il conduit, soit à favoriser les travailleurs déjà en poste, soit à nuire à leurs intérêts en servant ceux des chômeurs et des entrepreneurs : le choix sera-t-il plus clair et moins déchirant s'il est confié à un palier régional de décision ?

9.4 Conclusion

Ce chapitre a été consacré à un examen approfondi des différences de développement entre les provinces : après avoir présenté une vue d'ensemble, nous avons comparé l'évolution de certains indicateurs dans des régions du Québec, du Nouveau-Brunswick et de Terre-Neuve choisies en fonction de leurs ressemblances. Si notre mandat avait couvert l'Ontario, une comparaison de l'Abitibi-Témiscamingue avec le nord de cette province aurait également été éclairante, car ces deux régions ont bien des points en commun en dehors de la réglementation provinciale.

Les comparaisons entre régions ont éclairé certaines différences interprovinciales que de grands facteurs comme la distance et la taille urbaine ne suffisent pas à expliquer. Il ne s'agit pas de minimiser le rôle de ces deux dimensions, dont l'ensemble du rapport a

permis de mesurer toute l'importance. Mais nous avons eu l'occasion de voir dans ce chapitre que des régions qui se ressemblent étroitement sous tous les rapports sauf en ce qui concerne la province où elles sont situées sont loin de présenter un profil économique et socio-économique identique. Ce constat nous a amenés à supposer que le cadre réglementaire provincial pouvait être le principal facteur de différenciation entre ces régions très ressemblantes, et à soumettre l'idée qu'en laissant plus d'autonomie aux régions eu égard à l'application des règlements provinciaux, on rendrait moins inéluctables certains effets induits par la présence des frontières provinciales, étant entendu que cela ne réglerait pas les questions de fond que soulève le problème de la concurrence entre les régions.

Voilà qui termine notre analyse. Dans le chapitre 10, nous récapitulerons nos principales conclusions, en dégageant les recommandations qui en découlent.

NOTES

¹ Section 36.(1) de la Loi constitutionnelle de 1982 : « Sous réserve des compétences législatives du Parlement et des législatures et de leur droit de les exercer, le Parlement et les législatures, ainsi que les gouvernements fédéral et provinciaux, s'engagent à a) promouvoir l'égalité des chances de tous les Canadiens dans la recherche de leur bien-être; b) favoriser le développement économique pour réduire l'inégalité des chances; c) fournir à tous les Canadiens, à un niveau de qualité acceptable, les services publics essentiels. »

² Coulombe (2000).

³ Les résultats sont presque identiques pour l'emploi du secteur privé.

⁴ Le salaire équivaut dans ce chapitre au revenu d'emploi par personne occupée. Il comprend donc les revenus d'emplois à temps partiel ou saisonniers, et n'est donc pas un salaire au sens strict. Mais il donne une idée des salaires relatifs, et c'est le seul indicateur disponible.

⁵ Aspect qui n'est pas mesuré ici car l'effet des dimensions centre-périphérie et urbain-rural est isolé. Une variable mesurant la distance avec Toronto permettrait probablement de tenir compte de son effet.

⁶ L'ouest de Terre-Neuve est beaucoup plus éloigné que les autres régions. Nous y reviendrons, en montrant que malgré son éloignement cette région n'a pas, pour de nombreux indicateurs, une performance plus mauvaise que la Gaspésie.

⁷ Voir Shearmur et Polèse (2001).

⁸ *Ibid.*, chapitres 3 et 4.

⁹ Les secteurs que nous avons définis comme traditionnels sont les suivants : transformation du poisson, produits minéraux non métalliques, transformation du

bois, papier, transformation des métaux. Tous les autres sont considérés comme « non traditionnels ».

¹⁰ Le pourcentage de personnes ayant un diplôme universitaire est un bon indicateur du niveau général d'instruction (Coffey et Shearmur, 1996), et il a l'avantage d'être facile à interpréter car il se situe au sommet de l'échelle. Cette analyse ne permet pas de discuter du niveau précis des salaires payés aux divers types de travailleurs. Nous voulons montrer que le niveau moins élevé du salaire moyen dans la région du Madawaska ne peut pas être attribué aux qualifications moindres de la main-d'œuvre.

CHAPITRE 10

L'avenir des régions périphériques du Québec et de l'Atlantique

Au cours de cette étude, nous avons examiné les tendances fondamentales de la dynamique spatiale de l'économie canadienne et leur impact sur le développement des régions définies comme « périphériques », en accordant une attention particulière à onze régions du Québec et de l'Atlantique. Le portrait tracé est préoccupant. La plupart des régions périphériques verront diminuer leur population, et toutes feront face à des défis importants. Nous allons maintenant tenter de résumer ces derniers, puis de dégager de notre examen des conclusions utiles à la prise de décision. Nous nous garderons cependant de faire des propositions détaillées de politiques : cela dépasserait les objectifs de cette étude.

10.1 Les régions périphériques : non pas la disparition, mais un nouvel équilibre

Il faut se garder de tirer des conclusions erronées des chapitres qui précèdent. Leurs résultats pourraient inciter certains observateurs à croire que la plupart des régions périphériques canadiennes sont vouées à disparaître. Sur le plan politique, la conclusion qui s'ensuivrait est évidente : le développement des régions périphériques est une cause perdue d'avance, un gaspillage de nos précieuses taxes. Les fonds engloutis dans le développement régional sont de l'assistance sociale déguisée. Pourquoi ne pas laisser les forces du marché faire leur travail et abandonner à leur sort ces régions condamnées à l'extinction : on pourrait les transformer plus tard en parcs ou en réserves naturelles. Les derniers partants souffleront la bougie et fermeront les portes de l'église.

Ce verdict serait bien malheureux. Non seulement il ne découle pas fatalement des chapitres précédents, mais il n'est d'aucune utilité pour la décision. L'humilité commande de ne pas projeter de visions d'apocalypse. Il convient de ne pas surestimer notre savoir et de bien mesurer notre ignorance, afin de discerner entre le faisable et l'impossible. Nous *savons* que la population diminuera vraisemblablement dans la plupart des régions périphériques, effet prévisible de la transition démographique conjuguée aux tendances de l'évolution de l'emploi. Le déclin sera parfois dramatique, frappant des populations dont le sort est entièrement lié à l'exploitation d'une ressource unique et menacée. Cependant, sauf dans ces cas extrêmes, nous *ignorons* l'issue du processus et ne saurions dire à quel moment les communautés périphériques finiront par atteindre un nouvel équilibre entre emploi et démographie. La plupart des régions survivront. Il ne fait aucun doute dans notre esprit que des localités aussi évidemment périphériques que St. Anthony (Terre-Neuve) et Gaspé existeront encore dans cinquante ou cent ans (et plus), serait-ce avec une population et des emplois moins nombreux. Il est également possible de prédire que les emplois sur lesquels reposera l'économie future contiendront une plus grande part de savoir et seront plus rémunérateurs.

Le déclin démographique n'implique pas la fin du développement. L'évolution touche à la fois la population et les économies. Ce processus à long terme est présenté de façon schématique à la figure 10.1. La courbe la plus basse, qui représente l'emploi des activités riches en savoir, progresse avec le temps car a) toutes les industries incorporent désormais plus de savoir, même dans le secteur primaire; b) de nouveaux biens incorporant du savoir et une valeur ajoutée élevée feront leur apparition et seront susceptibles d'être produits de façon rentable dans des localités éloignées. Nous avons souvent dit, en particulier au chapitre 7, que les régions périphériques ne manquent pas de talents pour créer des innovations et des inventions. Les entrepreneurs ne cessent de trouver de nouveaux usages aux ressources existantes¹. Mais, nous l'avons répété aussi, le nouvel équilibre impliquera des populations et des emplois moins nombreux. Combien, impossible de le prédire. Ainsi, l'amélioration de la productivité continue de faire diminuer le nombre d'emplois dans certaines industries (comme la fusion de l'aluminium), mais il est douteux qu'elle réduise l'emploi à néant. Les emplois subsistants liés à la base exportatrice seront très rémunérateurs et soutiendront les emplois nécessaires à la consommation locale.

Les nombreuses raisons pour lesquelles les gens demeureront dans les régions périphériques pour y vivre et y travailler ont été évoquées souvent au cours de ce travail.

- a) L'exploitation et parfois la transformation des ressources locales se poursuivront, mais emploieront moins de monde. Le poisson et les fruits de mer frais vont continuer d'attirer les consommateurs, le bois de servir à divers usages, l'hydroélectricité de n'avoir pas de substitut sérieux, et la proximité des sources d'énergie d'être rentable pour les industries qui en consomment beaucoup. Le transport des marchandises ne va pas cesser.
- b) Dans certaines régions, de nouvelles ressources seront découvertes et exploitées. Les gisements sous-marins de gaz naturel et de pétrole de Terre-Neuve et de la Nouvelle-Écosse ont récemment illustré ce fait.
- c) La conservation, la régénération et la protection des ressources naturelles nécessitent la présence proche de gardes forestiers, gardes-chasse, sylviculteurs, agents de reboisement. Il faut aussi garder les côtes, veiller sur la sécurité de la navigation.
- d) Les infrastructures locales — ports, aéroports, installations électriques etc. — ont besoin d'entretien. Les divers ports en eau profonde de la « périphérie » serviront encore au transbordement du blé, du minerai de fer etc.
- e) La grandeur et la beauté des paysages, les curiosités de la nature, les expériences inhabituelles attireront toujours les gens en général et les touristes en particulier, qu'il s'agisse d'observation des baleines, d'excursions, de chasse et de pêche, de randonnées de ski ou de motoneige, entre autres activités. Les infrastructures nécessaires doivent être entretenues.
- f) Les services publics aux populations locales demeureront une nécessité : administration publique, services de police, d'éducation et de santé. La santé prendra de l'importance avec le vieillissement de la population. Le déclin démographique obligera à repenser la prestation des services publics dans les régions peu densément peuplées.
- g) Au nord du Saint-Laurent, en particulier dans le nord de l'Abitibi et de la région du Saguenay et sur la Côte-Nord, la vitalité démographique des populations autochtones pourra compenser le déclin des populations non autochtones et assurer la poursuite de la croissance démographique. S'ensuivront de nouveaux

défis au chapitre de l'organisation des communautés et des services publics, ainsi que du développement économique local.

- h) Les communautés capables de compenser les coûts inhérents à la distance en offrant aux entreprises une main-d'œuvre fidèle et peu coûteuse continueront d'attirer les employeurs sensibles à ces avantages. Les centres d'appel et l'industrie du textile en sont des exemples actuels.
- i) Comme nous l'avons signalé, l'innovation à tous les niveaux continuera d'entraîner la création de nouveaux produits et l'invention de nouveaux usages pour les ressources existantes, et la production de ces innovations dans les régions périphériques pourra se révéler rentable. Beaucoup de ces produits restent à découvrir.
- j) Dans la plupart des régions, il y aura toujours des gens qui *voudront* continuer de vivre où ils sont, et consentiront à fournir les efforts et à assumer les coûts nécessaires au bon fonctionnement des entreprises et des collectivités locales. Toute communauté a ses héros. La vitalité de la classe d'affaires francophone du Nouveau-Brunswick doit manifestement beaucoup à la détermination collective et au sens de l'engagement de la communauté acadienne².

Le dernier point nous inspire un commentaire. La liberté de se déplacer et de choisir un lieu de vie fait partie des valeurs fondamentales d'une société libre. Au Canada, les gouvernements ne peuvent contraindre les citoyens à habiter ici ou là. Les gens sont libres de quitter leur région (et beaucoup le font) ou d'y rester, d'autres de venir s'y installer. Personne ne s'attend, en arrivant dans une petite localité ou dans une région où la population est disséminée, à trouver là tous les services publics d'une grande ville. On sait qu'il faudra se déplacer pour trouver par exemple un hôpital spécialisé ou une institution d'enseignement supérieur. La desserte de populations dispersées suppose des coûts qui dans la pratique limitent, lorsqu'ils deviennent exorbitants, la liberté de choix. Il n'est pas dans notre propos de discuter des normes qui devraient encadrer le financement et la prestation des services publics. Mais nous tenons à rappeler, tout en reconnaissant les contraintes liées à la prestation des services publics, que les Canadiens peuvent décider où vivre en choisissant entre de nombreuses possibilités. Il est impossible aux gouvernements de vider une région, mis à part des situations excep-

tionnelles comme les catastrophes naturelles, les conflits armés et les menaces à la santé publique.

Des affirmations comme « fermons telle région » ou « pourquoi ne pas la transformer en parc ? » sont donc politiquement inutiles et fondamentalement irresponsables. Certes, on peut s'attendre à la fermeture de localités agricoles éloignées, de ports isolés et de communautés minières dont la ressource est épuisée. C'est souvent le milieu lui-même qui en arrivera à la conclusion douloureuse que la communauté n'est plus viable et ne peut plus assumer les services indispensables à une qualité de vie minimale. Mais on est loin de l'abandon de régions entières ou de villes et localités bien établies. Dans la plupart des régions périphériques, les populations se concentreront de plus en plus aux abords des centres régionaux de services, dont la taille pourra même augmenter. En somme, les régions étudiées ici ont un avenir. Elles ne vont pas simplement s'éteindre à petit feu. Des activités économiques rentables vont continuer d'y voir le jour et les gens d'y habiter. Mais elles vivront des transitions difficiles. Souvent, elles feront face à un déclin démographique prolongé avant d'atteindre un nouvel équilibre, dont les éléments demeurent imprévisibles.

Les gouvernements devront donc inventer des stratégies pour leur faciliter ce passage et le rendre aussi économiquement efficace et socialement acceptable que possible. Dans cette étude, nous avons voulu mettre l'accent sur la création d'emplois plutôt que sur les mesures de soutien du revenu (dont les paiements de transfert font partie). Si l'on envisage la création d'emplois pour atténuer les pertes attendues, il faut concevoir des politiques aptes au moins à réduire les obstacles ne relevant pas du marché qui empêchent les communautés de s'adapter facilement à l'évolution de la technologie et de la demande. Pour cela, il importe de comprendre mieux les facteurs qui nuisent à la création d'emplois dans les régions périphériques du Québec et de l'Atlantique.

10.2 Une transition inégalement difficile : identification des obstacles

Avant d'entrer dans le vif du sujet, il n'est pas inutile de rappeler la distinction entre tendances lourdes — influences auxquelles toutes les régions périphériques sont soumises — et facteurs particuliers expliquant la réussite ou l'échec plus marqués de certaines. Les ten-

dances lourdes sont manifestes. La part des régions périphériques dans l'emploi et la population de l'ensemble du Canada ne cessera de diminuer dans l'avenir prévisible. Le déplacement graduel de la population et de l'emploi vers les grandes métropoles et les localisations centrales va se poursuivre. Pour autant que l'on puisse voir, ce mouvement est irréversible, et aucune politique ne pourrait l'infléchir. Il est dicté par l'évolution de la demande et de la technologie. L'avènement de l'économie du savoir et des nouvelles technologies de l'information ne changent pas la tendance. L'évidence de ces constats devrait maintenant sauter aux yeux. Les interventions des gouvernements, en particulier les mesures destinées à réduire les inégalités de revenu, peuvent ralentir l'ajustement, mais non contrer les tendances observées. C'est pourquoi il ne sert à rien d'imputer aux autorités la concentration de l'emploi dans les grandes régions métropolitaines et les régions avoisinantes, et de leur demander de renverser le mouvement³.

Malgré tout, nous avons remarqué des différences importantes entre les régions périphériques, notamment entre les onze que nous avons étudiées de plus près. Certains facteurs, parmi lesquels figurent les politiques des gouvernements, influencent la capacité d'ajustement des régions, en particulier leur aptitude future à attirer des emplois. Nous avons analysé certains d'entre eux au cours des chapitres précédents. Nous essaierons maintenant de résumer nos conclusions à l'aide de l'information à la fois qualitative et quantitative dont nous disposons. L'analyse qualitative s'inspire presque entièrement de nos visites sur le terrain et de nos rencontres avec les entrepreneurs, les fonctionnaires et les divers acteurs des régions⁴.

Quatre facteurs pour résumer les obstacles au développement régional

Pour faire la synthèse de nos résultats, nous avons défini quatre grands facteurs qui influencent la capacité relative d'une région d'attirer des emplois et dont l'effet, lorsqu'il est négatif, peut compromettre la création d'emplois. Comme d'habitude, nous traitons principalement de l'emploi du secteur privé, plus précisément de l'emploi susceptible de renforcer la base exportatrice de la région.

Les onze régions sont classées à la figure 10.2 en fonction de ces quatre facteurs (ou obstacles) et d'un score composé. Les régions ont été placées pour chaque facteur sur une échelle de + 2 à - 2, soit une possibilité de 5 points. Cette évaluation, il faut y insis-

ter, contient une part de subjectivité, car elle repose sur des jugements et intuitions personnels. Les régions sont rangées selon leur position *relative* estimée, les unes par rapport aux autres, et non à Montréal, par exemple. Rappelons qu'elles sont toutes « périphériques » au sens défini dans cette étude. En principe, un score composé supérieur à zéro devrait correspondre à un potentiel estimé de création d'emplois futurs supérieur à la moyenne; le score pourrait même être interprété (avec précaution) comme le signe éventuel d'une croissance de l'emploi proche de la moyenne nationale, voire plus forte. Enfin, ces estimations reposent sur la situation *existante*, non sur ce qui pourrait être. C'est pourquoi les facteurs pour lesquels les scores sont faibles peuvent être considérés comme des obstacles au développement. Nous verrons que certains sont plus difficiles à modifier que d'autres.

Distance et coûts de transport

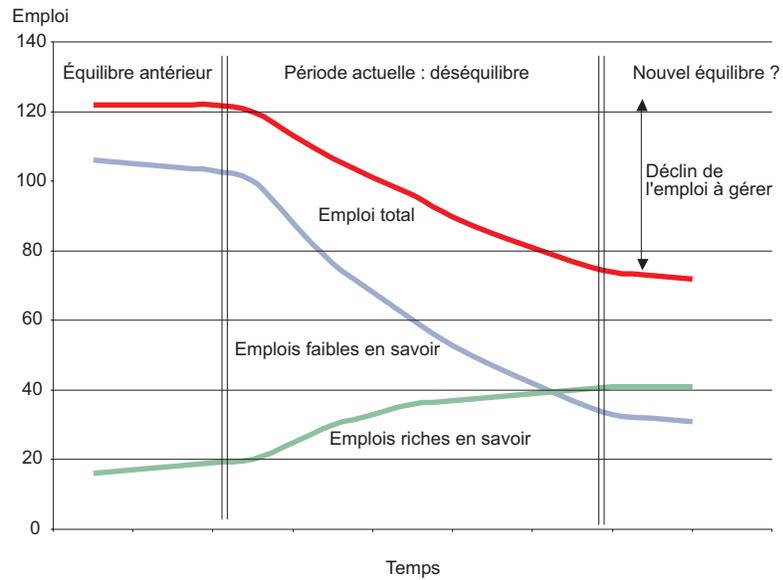
Par définition, les onze régions sont toutes éloignées des marchés importants. Autrement, elles n'auraient pas été classées comme périphériques. Mais certaines sont plus périphériques que les autres, pour reprendre un thème du chapitre 6. Nous avons abondamment parlé de l'impact de la distance sur les coûts de transport et par conséquent sur la localisation des entreprises, ainsi que de la persistance de cet effet : nous n'y reviendrons pas. Comme nous l'avons vu, le poids de ce facteur est plus lourd à porter pour certaines régions. Nous avons accordé le score négatif maximum (− 2) à l'ouest de Terre-Neuve et à la Côte-Nord, bien que la Basse-Côte-Nord soit manifestement plus périphérique que la Haute-Côte-Nord (dont la principale ville est Baie-Comeau). L'Abitibi-Témiscamingue et la Gaspésie obtiennent également un score inférieur à zéro, mais moins faible (− 1). Cette estimation recouvre aussi des différences intrarégionales non négligeables, notamment entre les Îles-de-la-Madeleine (qui devraient recevoir − 2 si elles étaient prises isolément) et la péninsule de la Gaspésie.

Dans la plupart des régions, en particulier celles qui ont les scores les plus bas, la distance continuera de faire obstacle à la création d'emplois. Étant donné les tendances lourdes auxquelles celle-ci obéit, la croissance nette de l'emploi sera très probablement plus lente en région que dans le reste du pays, à cause de la distance. Les gouvernements n'ont pas de pouvoir sur la distance, ni les lois d'effet sur la géographie. Si on exclut l'hypothèse de subventions

massives au transport, les politiques ne peuvent guère modifier les coûts de transport relatifs. De toute façon, ces subventions sont passées de mode, en partie parce que l'expérience a montré leur inefficacité et leurs effets souvent pervers⁵. Dans l'ensemble, les coûts de transport au Canada semblent refléter les forces du marché, surtout dans le camionnage, où règne une saine concurrence. Mais c'est une mince consolation pour les régions éloignées et peu peuplées, qui doivent supporter des coûts de transport unitaires plus élevés, outre les coûts directs liés à la distance⁶. C'est l'une des raisons pour lesquelles nous avons accordé ici le score le plus bas à l'ouest de Terre-Neuve et à la Côte-Nord.

Il est beaucoup moins sûr que les tarifs actuels du transport aérien reflètent fidèlement les forces du marché. Depuis l'achat de Canadien par Air Canada, les prix auraient beaucoup augmenté sur les lignes peu fréquentées de l'est du Canada, plus précisément les lignes maintenant desservies par Air Nova (filiale d'Air Canada). Nous n'avons pas de données là-dessus et ce domaine n'est pas le nôtre. Mais nous avons remarqué qu'il n'existe aucune concurrence sur de nombreux itinéraires, et avons nous-mêmes dû payer des prix difficiles à justifier a priori. Actuellement, les communautés que nous avons visitées se sentent de toute évidence victimes de discrimination à cet égard. Les tarifs aériens élevés nuisent encore plus gravement aux économies insulaires, où le tourisme et l'exportation de denrées périssables (homard et autres produits de la mer notamment) dépendent beaucoup du transport aérien. Faire en sorte que les tarifs aériens soient l'authentique reflet des forces du marché et soient perçus comme tels est un objectif politiquement valable.

Quant au transport par terre, encore prédominant dans la plupart des régions (et parfois allié au transport par traversier), il fait dans chaque communauté l'objet de griefs et de projets. Il serait hors de propos de décrire tous ces rêves. Il n'est pas douteux que la construction à Tadoussac d'un pont (ou autre lien permanent) sur la rivière Saguenay améliorerait le transit avec la Côte-Nord. Le parachèvement de l'autoroute à quatre voies sur la Transcanadienne entre Rivière-du-Loup et Edmunston aiderait le Bas-Saint-Laurent à tirer pleinement avantage de sa situation dans le corridor Halifax-Montréal. Le prolongement de la route 138 à l'est de Natashquan est une entreprise d'envergure qui briserait sûrement l'isolement de la Basse-Côte-Nord et de la péninsule nord de Terre-Neuve, et rentabiliserait sans doute le développement de certaines activités⁷. Mais dans tous les cas, même si les infrastructures de transport béné-



Note : Il existe dans tous les secteurs des emplois riches et des emplois faibles en savoir.

Figure 10.1 — Évolution de l'emploi, pour l'ensemble et selon la richesse en savoir

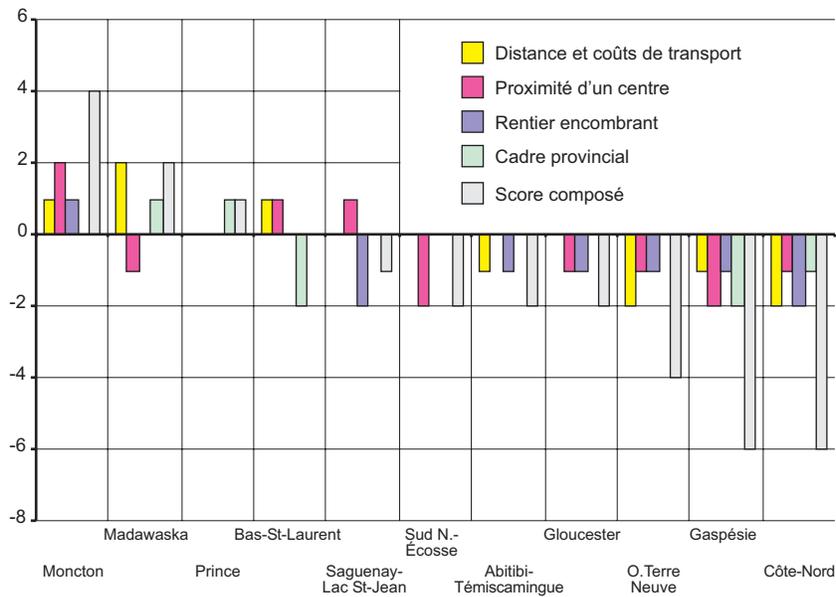


Figure 10.2 — Projection du potentiel de création d'emplois : classement subjectif des onze régions périphériques en fonction de quatre facteurs

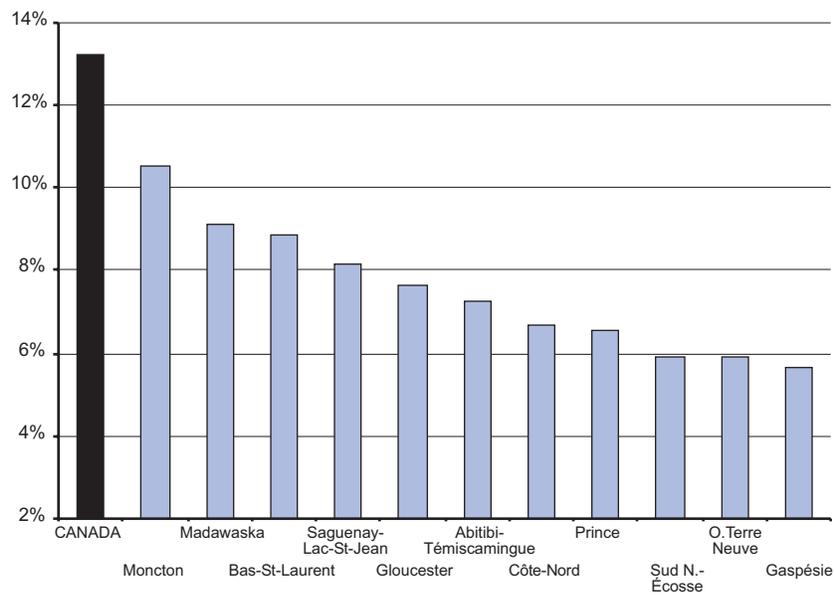


Figure 10.3 — Classement des onze régions périphériques en fonction de leur pourcentage de diplômés d'université (population de 15 ans et plus, 1996)

ficient d'améliorations importantes, la distance demeurera un obstacle de taille. Dans ces conditions, la seule voie de la rentabilité est d'équilibrer les coûts de la distance par d'autres avantages.

Proximité d'un centre urbain et économies d'agglomération

Le principal facteur qui compense le coût de la distance est la taille urbaine et les économies d'agglomération ainsi que les effets positifs sur la productivité et les coûts qui y sont liés. Ces mécanismes ont été expliqués en détail dans les chapitres précédents. Nous avons insisté, au chapitre 3, sur l'importance des économies d'agglomération pour les activités riches en savoir, plus précisément sur le rôle que joue la proximité d'une grande métropole dotée d'un éventail étendu d'industries, services et institutions et d'un bassin abondant de main-d'œuvre instruite. De nouveau, nos onze régions périphériques sont, par définition, désavantagées pour ce facteur, qui est l'un des critères de leur classification comme périphériques. Chicoutimi et Moncton sont les seules régions urbaines de plus de 100 000 habitants, et toutes les autres en comptent moins de 50 000.

Il est donc compréhensible que les trois régions dont le score est positif pour ce facteur soient le Saguenay-Lac-Saint-Jean, le Bas-Saint-Laurent et Moncton, et que cette dernière se situe à +2, étant donné ses fonctions de plaque tournante et de centre régional de services. Ces trois régions ont une université régionale et des institutions publiques diverses. L'Abitibi-Témiscamingue reçoit un score de 0 malgré la petite taille de ses centres urbains, parce que le plus peuplé (Rouyn-Noranda) bénéficie de la présence d'une université régionale⁸. Prince obtient également 0, en raison de la proximité de Moncton et de Charlottetown. Toutes les autres régions ont un score négatif, de -2 dans le cas du sud de la Nouvelle-Écosse, région strictement rurale, et dans le cas de la Gaspésie, dépourvue de centre urbain de taille moyenne. La capacité des gouvernements d'influencer ce facteur est probablement encore plus limitée que pour la distance. La hiérarchie urbaine du Canada, dans l'est surtout, est aujourd'hui établie. Les grandes vagues de colonisation et de croissance urbaine sont chose du passé. Le rang *relatif* des villes n'est guère susceptible de changer à l'avenir. La région urbaine de Montréal restera toujours environ trente fois plus peuplée que Chicoutimi, et celle de Toronto quarante fois plus que Moncton. Ce désavantage relatif ne s'atténuera pas.

Nous savons que l'importance de la population instruite et la taille urbaine sont fortement corrélées (voir le chapitre 3). C'est pourquoi les onze régions ont été classées ici en fonction de la part des diplômés d'université dans leur main-d'œuvre (figure 10.3). Toutes se situent à cet égard sous la moyenne canadienne, ce qui confirme leur caractère « périphérique » et l'inconvénient que représente l'absence de grande ville. Comme on pouvait s'y attendre, les trois régions dont le score était positif pour la taille urbaine (figure 10.2) comptent les plus fortes proportions de diplômés, Moncton en tête, et les trois régions les plus rurales ont les plus faibles, la Gaspésie occupant la dernière place. Deux cas nécessitent des précisions. La faible proportion de diplômés du comté de Prince n'est pas tout à fait surprenante, dans la mesure où il s'agit d'une région très rurale. Mais elle étonne si on se rappelle que Prince a réussi à attirer des industries productrices de biens à valeur ajoutée moyenne et élevée (chapitres 3 et 4) et à conserver, en conséquence, un taux de croissance de l'emploi proche de la moyenne nationale (chapitre 6). Sa réussite n'est visiblement pas due à la présence d'un grand centre urbain ni d'une main-d'œuvre abondante jouissant d'un haut niveau d'instruction. On peut penser que les produits à valeur ajoutée moyenne et élevée qui y sont fabriqués comportent un apport technologique de niveau moyen ainsi que des opérations d'assemblage, sensibles aux coûts et au roulement de la main-d'œuvre.

Le deuxième rang du Madawaska est un peu inattendu. Son caractère largement urbain livre une partie de l'explication. Le deuxième campus en importance de l'Université de Moncton se trouve à Edmunston. Mais on ne saurait apporter d'explication complète sans citer la bonne performance globale de l'économie du comté, qui attire les travailleurs instruits grâce à une demande de main-d'œuvre forte et soutenue. Ce processus partiellement circulaire expliquerait également que la région de Moncton compte une plus forte proportion de diplômés d'université que le Bas-Saint-Laurent et le Saguenay-Lac-Saint-Jean. Les marchés du travail en croissance attirent la main-d'œuvre qualifiée. Ce résultat est encourageant, car il signifie que les petites villes *peuvent* attirer les travailleurs instruits *si* elles réunissent les conditions nécessaires. Les politiques destinées à attirer et à retenir ces derniers ne sont donc pas vouées à l'échec, et c'est une nouvelle particulièrement bonne à l'ère de l'économie du savoir. Nous avons répété (et souvent entendu dire sur le terrain) que la main-d'œuvre instruite est *la* variable clef de l'économie du savoir.

Il ne faut donc pas s'étonner que presque toutes les communautés caressent un projet de centre de recherche, université, collège ou autre institution d'enseignement et de recherche. C'est carrément un moyen d'attirer et de retenir les travailleurs qualifiés. Mais les gouvernements n'ont pas une grande marge de manœuvre pour implanter les équipements d'enseignement et de recherche. Ceux-ci sont forcément limités en nombre et il est impossible d'en mettre partout. Les institutions d'enseignement doivent être proches des populations qu'elles desservent. Les plus hautes, c'est-à-dire les universités et les centres de recherche, sont nécessairement très sensibles aux économies d'échelle et d'agglomération. Dans la plupart des cas, pour des considérations d'efficacité et de performance, les gouvernements sont portés à les établir dans un grand centre urbain ou à proximité, à moins que la vocation même des institutions — recherche minière ou océanographique par exemple — exige leur présence ailleurs. Les forces qui poussent les activités riches en savoir à la concentration devraient être devenues parfaitement évidentes.

La principale conclusion à retenir ici n'est pas que les gouvernements ne peuvent pas implanter des universités et des centres de recherche à gauche et à droite, mais que la présence de ces institutions n'est pas en elle-même et par elle-même une condition suffisante, ni même nécessaire, pour assurer le dynamisme d'une économie locale. Son effet stimulant restera limité si d'autres conditions ne sont pas réunies. La performance économique du Bas-Saint-Laurent est en-deçà du niveau que laisserait espérer la présence d'une université régionale et de centres de recherche et de formation, ainsi qu'une proportion élevée de diplômés d'université (outre une localisation relativement bonne). À un moindre degré, le même constat pourrait s'appliquer au Saguenay-Lac-Saint-Jean. Il faut croire que d'autres facteurs nuisent à l'épanouissement de son potentiel de création d'emplois : cela nous amène à l'obstacle suivant.

Le « rentier encombrant » et l'emploi saisonnier

Le « syndrome du rentier encombrant » renvoie aux effets de la forte dépendance d'une économie locale à l'égard d'une ou deux industries très capitalisées, dont les hauts salaires fixent les conditions sur le marché du travail de la région (voir le chapitre 7). Nous savons que cette situation peut avoir des effets dévastateurs pour la diversité industrielle et l'entrepreneuriat local. Ailleurs, nous l'avons constaté aussi, c'est plutôt la prédominance (moins drama-

tique) des emplois saisonniers, associée aux règles de l'assurance-emploi, qui fait indirectement obstacle à la diversification, en nuisant au recrutement des entreprises tournées vers des activités moins traditionnelles. Dans l'analyse qui suit, les scores sont établis surtout en fonction du syndrome du rentier encombrant.

Comme on pouvait s'y attendre, les deux régions affectées le plus négativement par ce syndrome (score de -2) sont le Saguenay-Lac-Saint-Jean et la Côte-Nord. Dans les deux cas, c'est dû à la prédominance de l'industrie de l'aluminium, à laquelle s'ajoute par moments une grosse usine papetière. C'est à Baie-Comeau, rappelons-le, que le niveau moyen des salaires était le plus élevé au sein des régions urbaines de notre échantillon, Montréal comprise : cela n'est pas de nature à stimuler l'apparition de nouvelles entreprises. L'Abitibi-Témiscamingue, l'ouest de Terre-Neuve, la Gaspésie et Gloucester reçoivent également un score négatif, de -1 , parce qu'on y trouve ici et là des fonderies, des mines et de grosses usines de pâtes et papiers. Moncton obtient $+1$ à cause de son économie diversifiée. Quant aux effets de l'emploi saisonnier, ce sont les communautés côtières situées le plus au nord, où la saison de la pêche est plus courte, qui les ressentent le plus durement. Nous avons donc réduit d'un autre point le score de l'ouest de Terre-Neuve⁹. Les autres régions ont un score neutre (0).

Sans reprendre l'analyse des chapitres précédents, il est utile de rappeler que l'insuccès des efforts de diversification de l'assise industrielle du Saguenay-Lac-Saint-Jean et de la Côte-Nord (chapitre 4) explique largement la faible croissance de l'emploi dans ces régions. Cette situation est sans doute due avant tout au syndrome du rentier encombrant. Ces régions sont et demeureront vraisemblablement des localisations à coûts de main-d'œuvre élevés et cet élément, ajouté aux coûts de la distance, est un véritable repoussoir pour les nouvelles entreprises de tous les secteurs où les coûts de transport et de main-d'œuvre sont un facteur important. Le sort des communautés est incertain. Elles sont piégées. Tant que leur grande usine marche bien (pour le bonheur de ses employés), la plupart des autres secteurs de la base « exportatrice » (ceux qui font entrer de l'argent dans la région) stagnent à cause de l'effet de ses hauts salaires. Et lorsqu'elle ferme, l'emploi dégringole, car aucun autre secteur ne peut absorber la main-d'œuvre mise à pied.

Il est difficile d'imaginer comment les pouvoirs publics peuvent intervenir en pareil cas, autrement qu'en versant des prestations d'assurance-emploi et en multipliant les habituelles exhortations de

dernière minute aux entreprises pour qu'elles reviennent sur leur décision. Subventionner les entreprises non rentables n'est pas une solution. Les ultimes tentatives de restructuration et de refinancement ne font que remettre le problème à plus tard, sans le régler à la source. Ce qu'il faut, c'est créer les conditions nécessaires pour que d'autres secteurs se développent *pendant* que les grosses usines marchent encore. C'est plus facile à dire qu'à faire, comme le rappelle la triste histoire des villes monoindustrielles. La solution passe par un changement de mentalité dans les communautés, en particulier de la part des syndicats qui représentent les travailleurs des grandes usines. Pour assurer la diversification de l'économie locale et la survie de leur communauté, ceux-ci doivent *soutenir* activement le changement technologique et l'amélioration de la productivité, au prix, généralement, de pertes d'emplois douloureuses. Avec de la collaboration, il y a moyen, en principe, de planifier les changements. À long terme, l'ensemble de la communauté en tirera profit car a) la chute de l'emploi sera graduelle et non subite; b) l'usine restera rentable beaucoup plus longtemps; c) à mesure que l'emploi décroîtra, l'impact du « rentier encombrant » sur le marché du travail local s'estompera.

Cette solution n'est que partielle, force est de le reconnaître, car elle laisse persister l'effet des salaires élevés, même si l'impact du syndrome devient moins sensible à mesure que diminue le nombre de travailleurs employés dans les usines à hauts salaires. Il n'est pas réaliste d'espérer que les travailleurs et les syndicats acceptent des salaires plus faibles. Mais si la communauté ne trouve pas le moyen, avec le concours des travailleurs et des syndicats, d'annuler l'effet des hauts salaires, il ne lui sera guère possible d'échapper à leurs conséquences négatives. Les gens auront besoin pour cela d'une bonne dose de solidarité et d'imagination. Répétons-le, ils doivent réussir de quelque façon à offrir un avantage susceptible de compenser le gonflement des coûts par la distance pour être à même de créer des emplois dans de nouveaux secteurs. Les choix sont limités. Les régions n'ont pas comme les pays le pouvoir de dévaluer la monnaie pour rétablir leur compétitivité et ne peuvent comme les provinces se servir des lois, du travail ou autres, pour affermir leurs avantages comparatifs. Cela nous amène au quatrième obstacle.

Le cadre provincial

L'impact de la situation d'une région dans sa province et relativement aux provinces voisines a été amplement décrit au chapitre 9.

En résumé, la région est désavantagée face à ses concurrentes si a) elle est relativement petite au sein d'une grande province et située à une certaine distance de la capitale provinciale, donc mal placée pour influencer les lois et accéder rapidement aux autorités; b) sa situation économique diffère beaucoup de celle qui prédomine dans le reste de la province, de sorte que les lois adoptées ne conviennent pas à ses besoins; c) elle est voisine d'une province où les lois sur le travail et les autres dispositions qui influencent les coûts des entreprises sont plus avantageuses pour ces dernières.

Comme nous l'avons vu, les régions de l'est du Québec sont désavantagées pour ce facteur, en particulier celles qui sont proches de la frontière du Nouveau-Brunswick. Le Bas-Saint-Laurent et la Gaspésie obtiennent donc le score le plus bas (- 2). La Côte-Nord reçoit aussi un score négatif, de - 1, à cause de l'effet de la frontière du Labrador sur les communautés de la Basse-Côte-Nord¹⁰. La présence de la frontière du Québec favorise au contraire les régions du Nouveau-Brunswick qui en sont proches, le Madawaska surtout (+ 1), tandis que la taille de l'Île-du-Prince-Édouard a un effet bénéfique pour le comté du Prince (+ 1). Les autres régions ne tirent pas d'avantage particulier du cadre provincial (score de 0), mais nous sous-estimons peut-être ici légèrement l'avantage que procure aux deux autres régions du Nouveau-Brunswick le fait d'être situées dans une province assez petite. Les gens que nous avons rencontrés sur place ont constamment souligné cet avantage. Fredericton, la capitale, n'est jamais loin, et chaque région, même petite au regard de certains critères, étend son activité dans un grand rayon à l'échelle du Nouveau-Brunswick. Deux premiers ministres récents sont diplômés de l'Université de Moncton, ce qui n'a pu qu'exercer un impact positif sur l'accès de la région au pouvoir politique¹¹.

Ce facteur est évidemment chargé d'implications politiques et d'évaluations subjectives, mais son impact est évident, bien que ses effets ne soient pas faciles à quantifier avec précision sans autre information. Pour analyser rigoureusement l'effet de la frontière entre le Québec et le Nouveau-Brunswick, par exemple, il faudrait étudier en détail les différences entre les lois des deux provinces en ce qui concerne le salaire minimum, les conditions de travail, les décrets régissant certaines industries, la réglementation et les incitatifs fiscaux qui influencent les coûts des entreprises, ainsi que l'effet de ces différences sur le comportement effectif de ces dernières¹². À ce stade, nous ne pouvons que tirer certaines déductions de nos données et de nos rencontres avec les gens d'affaires locaux. Peut-

être le cadre provincial explique-t-il la performance décevante du Bas-Saint-Laurent, en dépit de sa localisation relativement avantageuse et de ses deux centres urbains de taille moyenne.

Il n'est pas facile de tirer les conclusions politiques de cette analyse. Nous ne pouvons refaire les frontières provinciales, ni demander aux provinces (en l'occurrence le Québec) de changer leurs lois sur le travail et autres politiques conçues pour tout leur territoire, afin de les adapter à des régions représentant une petite fraction de leur population. Au Québec, par exemple, les réalités montréalaises et québécoises vont continuer d'inspirer les règles qui s'appliquent à l'ensemble de la province : c'est compréhensible. Mais l'expérience du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard nous apprend qu'il importe d'adapter les politiques, provinciales ou fédérales, aux besoins locaux. Les communautés devraient-elles avoir leur mot à dire sur la manière dont certaines politiques s'appliquent chez elles ? Certaines normes provinciales ou fédérales pourraient-elle, en certains endroits, être administrées avec plus de flexibilité ? Si les régions sont obligées de s'ajuster et de s'adapter, le système doit être assez souple pour le leur permettre. Les gouvernements n'ont pas autorité sur la géographie, mais ils peuvent faire des politiques qui correspondent mieux aux différences régionales et aux situations locales. On peut avoir à repenser les pouvoirs des communautés locales (ceux des MRC par exemple) : est-il envisageable de leur donner la possibilité de demander à Québec, Fredericton, Halifax, Charlottetown, St. John's ou Ottawa d'appliquer différemment certaines mesures sur leur territoire ? Nous n'avons pas la réponse à cette question, mais elle mérite un débat.

10.3 Synthèse : repenser les priorités du développement régional et local

Même si elle a négligé bien des détails et recèle une part de subjectivité, l'analyse de ces quatre facteurs nous a permis de mieux comprendre pourquoi certaines régions se sont développées moins bien que d'autres depuis trente ans. Ni le succès ni la réussite ne dépendent d'un seul facteur : ils reposent toujours sur un ensemble particulier de conditions. Cela ne facilite pas la recherche de solutions. La Gaspésie obtient pour tous les facteurs un score négatif qui éclaire les raisons de sa performance si faible, souvent même inférieure à celle de l'ouest de Terre-Neuve. Cette région a) est éloignée des grands marchés et située au bout de la route : c'est un cul-de-sac

pour les transporteurs; b) elle n'a pas de grand centre urbain et, en conséquence, son bassin de main-d'œuvre instruite est limité; c) elle n'est pas, dans l'ensemble, une localisation à faibles coûts de main-d'œuvre, à cause de la marque laissée (dans certaines communautés tout au moins) par de grosses entreprises à hauts salaires; d) elle est prisonnière de normes provinciales qui la désavantagent dans la concurrence avec la province voisine. Ce mélange explosif ne peut être désamorcé par une ou deux mesures politiques ou quelques sommes d'argent dépensées. Les subventions aux industries sont des mesures temporaires qui ne changent pas la réalité concrète : faire des affaires en Gaspésie coûte cher.

À l'autre extrême, la réussite de certaines régions repose également sur un ensemble particulier de facteurs. Le comté de Prince a) jouit d'une localisation moins excentrique puisqu'il est à une heure de route environ des axes de transport Halifax-Montréal et Moncton-Boston; b) sans avoir de grand centre urbain, il est proche de Moncton et de Charlottetown; c) sa base industrielle est diversifiée et n'est pas dominée par un employeur offrant des hauts salaires; d) il est situé dans une petite province à l'attitude souple; grâce à cette flexibilité et au facteur précédent, le comté a pu maintenir les coûts d'entreprise, en particulier les coûts du travail, à un niveau inférieur à celui des autres régions. Ces deux facteurs semblent avoir été particulièrement névralgiques et démontrent l'importance de la flexibilité et de l'adaptabilité régionales. Les régions doivent pouvoir compenser les coûts de la distance (Prince est vraiment périphérique) par quelque autre avantage de coût durable. Certes, certaines industries du comté ont bénéficié d'avantages fiscaux (ou d'autres subventions), mais ces mesures ne sont efficaces qu'à long terme et conjuguées à d'autres avantages de coûts. En fin de compte, dans le comté de Prince comme en Gaspésie, ce sont les facteurs fondamentaux qui vont déterminer le développement à long terme de la région et sa capacité de créer de l'emploi.

Dépasser les initiatives traditionnelles de développement régional et local

Certains seront surpris que nous n'ayons pas rangé le financement, des petites entreprises en particulier, parmi les grands obstacles à la création d'emplois. Sur le terrain, les gens d'affaires ont évidemment soulevé ce point. Il est naturel aux entrepreneurs de se préoccuper du financement. À Montréal ou à Summerside, rares sont

ceux qui aiment leur gérant de banque, et la plupart ne se croient pas estimés à leur juste valeur. Lequel d'entre eux ne préférerait pas bénéficier de meilleures conditions de financement ? Pourtant, rien ne témoigne d'un mauvais fonctionnement du système financier et de l'impossibilité de trouver de l'appui pour des projets potentiellement rentables. L'un des attributs d'un bon entrepreneur est sa capacité de discerner ces derniers et de les faire accepter par une banque ou une autre institution financière.

D'après les renseignements obtenus sur le terrain, les entrepreneurs locaux ne manquent pas d'institutions de financement. Outre les banques et les institutions financières privées, le gouvernement fédéral et les provinces ont mis en place un éventail impressionnant d'institutions pour conseiller, soutenir et financer les entreprises locales¹³. Dans l'ensemble, ces programmes semblent fonctionner plutôt efficacement, bien que les points de vue ne soient pas unanimes à cet égard. Depuis quelques décennies, beaucoup d'efforts ont visé à implanter et à rationaliser des institutions et des programmes de promotion du développement régional et local et de l'innovation. En pratique, ils sont devenus les phares de la stratégie de développement régional du Canada et des provinces. Le Canada apparaît même comme un leader dans ce domaine¹⁴. Ces institutions, dont le nom varie d'une province à l'autre, sont des instruments politiques inestimables et doivent demeurer¹⁵. Le dynamisme dont les entrepreneurs locaux font preuve dans toutes les régions (et que nous avons souligné tout au long de ce rapport) est probablement la meilleure preuve de leur utilité. Cela ne signifie pas qu'il soit impossible de faire mieux, notamment pour améliorer la flexibilité (nous y reviendrons). Comme nous l'avons vu au chapitre 7, la collecte et la diffusion de l'information continuent de faire problème, surtout dans les régions les plus éloignées. Plus de concertation entre le palier fédéral et le palier provincial ne nuirait pas non plus. Il paraît ridicule par exemple qu'il existe deux réseaux parallèles d'organismes de développement local au Québec (les sociétés d'aide au développement des collectivités et les centres locaux de développement), l'un fédéral, l'autre provincial. Par contre, la concurrence entre les deux niveaux de gouvernement n'est peut-être pas mauvaise. Idéalement, c'est la communauté qui devrait choisir. Les leaders locaux devraient pouvoir unifier les deux réseaux s'ils le souhaitent.

Mais le perfectionnement des organisations de développement local n'est pas le principal objectif à réaliser. Le gouvernement fédéral et les provinces ont probablement poussé aussi loin que

possible à ce stade le développement de ces organisations vouées à soutenir, conseiller et financer les entrepreneurs locaux. Nous le répétons, ces initiatives doivent se poursuivre et faire l'objet de constantes améliorations. Mais les défis qui se posent aux décideurs sont désormais ailleurs. Ce ne sont pas les entrepreneurs qui manquent, mais de nouvelles entreprises *rentables* capables de créer les emplois nécessaires pour compenser les futures pertes d'emplois. Il faut donc examiner de nouveau les obstacles qui rendent difficile la mise sur pied de ces entreprises rentables, et spécifiquement les *coûts comparatifs*, qui incluent implicitement les différences de savoir-faire et de productivité. Même les entrepreneurs les plus dynamiques échoueront s'ils ne jouissent pas d'avantages de coût et de savoir-faire susceptibles de compenser les inconvénients causés par la distance et un bassin de main-d'œuvre peu nombreux. Les outils doivent être adaptés aux situations et aux réalités locales et permettre aux communautés de s'attaquer, lorsque la chose est possible, aux facteurs qui nuisent au développement local.

Faciliter la transition vers l'économie du savoir

Revenons à la figure 10.1. L'objectif des communautés consiste à élever la courbe inférieure (celle des activités riches en savoir) le plus vite et le plus haut possible, en espérant que son mouvement va compenser la chute de la courbe supérieure (celle des activités plus traditionnelles) le plus rapidement possible. C'est plus facile à dire qu'à faire. Dans bien des cas, les stratégies devront tenir compte du déclin démographique. Le changement le plus délicat, surtout dans les communautés les plus éloignées, concerne les mentalités et la signification du développement économique. La diminution de la population ne doit pas être assimilée au déclin économique ou à une perte de bien-être. Il n'est pas inutile de rappeler que même les plus grandes villes du Canada finiront par faire face au déclin démographique. Les régions périphériques ne font que le vivre plus tôt. Historiquement, la transition démographique résulte du développement économique, elle n'en est pas l'opposé. Toutes les sociétés industrialisées entrent dans une nouvelle étape de l'évolution démographique qui les obligera à transformer leurs manières de penser.

Face à cette réalité, quel est le meilleur moyen de préparer la transition pour qu'elle assure un niveau de bien-être acceptable à tous les Canadiens, y compris ceux qui décident de vivre dans une communauté périphérique ? Une grande part du fardeau va retomber

sur les gouvernements, qui l'assumeront par des programmes sociaux (soutien du revenu, paiements de transfert¹⁶, ainsi que services de santé, d'éducation et autres). Ces politiques ne sont pas de notre ressort. Nous nous intéressons au développement économique, plus spécifiquement à la création de nouveaux emplois et à leur localisation (courbe inférieure de la figure 10.1). Comme nous l'avons vu, les communautés périphériques du Canada ont des défis à relever, et certaines plus que d'autres. Les obstacles à la création d'emplois riches en savoir sont nombreux, sinon insurmontables, et il n'y aura pas de miracles. Qu'avons-nous appris au cours de notre examen, et quelles sont les possibilités d'action politique ?

- Puisque l'importance de la taille urbaine, de la localisation et de la géographie ne diminuera pas, il faut accepter d'adapter les stratégies aux caractéristiques des régions. Les politiques taillées sur un seul modèle assorties de critères d'évaluation uniformes vont fatalement nuire aux communautés les plus petites et les plus périphériques. Un centre urbain comme Halifax, qui possède une grande partie des attributs d'une grande région métropolitaine, est bien différent des communautés de la péninsule nord de Terre-Neuve ou de la Gaspésie. Ce constat peu original vise seulement à souligner, vu la persistance de l'obstacle de la distance (auquel les nouvelles technologies de l'information ne changeront rien), qu'il importe de reconnaître les différences et d'en tenir compte concrètement.
- Dans le contexte du Canada atlantique, que notre système de classification définit comme entièrement périphérique, Halifax apparaît comme une agglomération d'envergure respectable. Étant donné l'impact de la taille urbaine et de la centralité, souligné tout au long de notre analyse, cette agglomération pourrait jouer un rôle économique important au sein de la région¹⁷.
- Les organisations de développement local et les fonctionnaires chargés d'administrer les programmes fédéraux et provinciaux devraient avoir autant de marge de manœuvre que possible pour l'application de ces programmes, compte tenu de leur devoir de rendre des comptes et d'agir avec transparence. Cela pourrait impliquer parfois l'acceptation de risques financiers plus considérables. On devrait aussi leur donner la possibilité de dépasser les types d'interventions traditionnels dans leur travail de promotion d'entreprises, si les priorités locales l'exigent.
- Mis à part la taille urbaine et la localisation, contre lesquelles on ne peut à peu près rien, nous avons vu que les conditions parti-

culières de certaines communautés font augmenter les coûts d'entreprise. On se rappelle l'effet pernicieux des salaires élevés d'une grande industrie dominant une économie locale (syndrome du rentier encombrant) et, pour l'est du Québec, l'effet des frontières (la proximité d'une province à la réglementation plus avantageuse pour les entreprises). Pour vaincre ces obstacles, il faut commencer par les reconnaître. Si la fonction principale des organisations de développement local est de *promouvoir* les communautés, il est peu probable qu'elles s'attaqueront à ce genre de problème. Concilier le diagnostic et l'intervention est l'une des tâches les plus délicates de l'action politique.

- Dans le contexte de la transition démographique, afin de respecter les besoins des communautés, il peut être bon d'inviter celles qui font face au déclin de leur population à définir des stratégies explicites touchant la prestation et le maintien des services publics, à faire des choix et à établir des priorités, sans perdre de vue l'objectif du développement économique. Si elles ne proposent pas elles-mêmes des stratégies, les décisions seront prises dans les capitales (provinciales et fédérale).
- L'éducation et le recrutement d'une main-d'œuvre qualifiée sont au cœur de toute stratégie destinée à faciliter la transition vers l'économie du savoir. Nous l'avons répété, l'émigration des jeunes et des populations instruites continue de favoriser les grands centres urbains. Il est déraisonnable d'espérer renverser cette tendance par des politiques, mais non de concevoir un ensemble d'incitatifs (fédéraux et provinciaux) propres à augmenter l'attrait des communautés périphériques pour les étudiants susceptibles de s'établir dans certaines *régions cibles*, par exemple :
 1. Le remboursement des frais de scolarité ou des dettes d'études des diplômés d'université.
 2. L'octroi de bourses aux étudiants de deuxième et troisième cycle et aux stagiaires post-doctoraux.
 3. Des exemptions d'impôt pour les étudiants d'institutions post-secondaires.
 4. Des chaires de recherche pour les institutions, notamment dans le domaine de la recherche industrielle.

En combinaison avec ces mesures, on pourrait consacrer plus d'efforts au développement :

 5. De centres de transfert et d'application des connaissances, au niveau collégial surtout (collèges communautaires et cégeps).

Ces incitatifs pourraient venir s'ajouter aux mesures fédérales et provinciales déjà mises en œuvre et faire partie d'une panoplie plus diversifiée d'instruments utilisés par les fonctionnaires responsables et les organisations de développement local, qu'elles soient financées par un gouvernement provincial ou par le gouvernement fédéral.

- Certaines politiques de transport et de communication des deux niveaux de gouvernement pourraient être réexaminées et adaptées à la réalité de l'économie du savoir. Nous avons souligné l'importance croissante des contacts interpersonnels directs. Cela étant, il conviendrait de jeter un nouveau regard sur la réglementation du transport aérien au Canada. Il n'est pas sûr que le service actuellement offert dans les régions périphériques reflète bien les forces du marché. Une révision de la réglementation applicable aux technologies de l'information pourrait être menée dans le même esprit.

Nous avons vu que les différences interprovinciales peuvent influencer la compétitivité relative des communautés, surtout dans les régions frontalières. Cela donne lieu à deux autres suggestions.

- Les deux niveaux de gouvernement devraient envisager la possibilité d'appliquer de façon plus souple, en fonction des régions, les politiques et les règlements qui influencent la compétitivité relative de ces dernières. Les gouvernements provinciaux pourraient accepter plus de flexibilité de la part des gouvernements locaux dans certains domaines. Les règlements fédéraux et provinciaux ne doivent pas se transformer en carcan empêchant les régions d'entrer dans la concurrence. Mais la flexibilité ne doit pas non plus devenir le prétexte d'une guerre de subventions entre les communautés.
- Le gouvernement fédéral et les provinces pourraient explorer la possibilité de créer des structures interprovinciales de développement local dans les régions frontalières ou, à tout le moins, d'harmoniser davantage la réglementation des provinces dans le domaine du développement local ¹⁸.

NOTES

¹ Côté et Proulx (2002) dressent une liste fort utile de nouveaux produits et ressources mis à profit dans les cinq régions périphériques du Québec. Voir aussi le tableau 7.1 (chapitre 7).

² Desjardins (2001) décrit l'apparition de cette communauté d'affaires acadienne.

³ Comprenons-nous bien. Il ne s'agit pas de dire que les politiques des gouvernements n'influencent pas la localisation des activités économiques. Ce serait faux. Au Canada, de grandes politiques comme la Politique nationale, le Pacte de l'automobile et, plus près de nous, l'ALENA ont sans aucun doute eu cet effet. Mais on peut affirmer que les politiques ont peu d'impact sur la tendance lourde qui, dans tous les pays, mène à la concentration de l'activité économique à l'intérieur et aux abords des grands centres urbains. Aucun pays, même dans les anciens régimes d'économie planifiée (URSS, Chine) n'a réussi à modifier le taux d'urbanisation.

⁴ Tous les noms sont donnés à l'annexe 5. Pour des informations plus détaillées sur les régions étudiées, voir aussi Desjardins (2001), Johnson (2001a, 2001b, 2001c) et Côté et Proulx (2002).

⁵ Les subventions à l'exportation de grandes quantités de matières non traitées peuvent, par exemple, compromettre le développement d'un secteur de la transformation local. Au final, elles favorisent les usines de transformation du centre. Au cours du colloque que nous avons tenu en octobre 2001 avec des experts scandinaves et britanniques, tout le monde s'entendait pour dire que le transport subventionné n'est pas un bon instrument de développement régional. Voir aussi le chapitre 6.

⁶ Nous avons expliqué au chapitre 6 la relation entre localisation et coûts de transport unitaires.

⁷ Dans ces deux régions éloignées, on nous a dit que certaines tentatives avaient échoué tout simplement à cause des coûts de transport. Par exemple, la culture des moules a été interrompue parce qu'il en coûtait trop cher de les acheminer jusqu'au marché. L'achèvement de l'autoroute Trans-Labrador (reliant Blanc-Sablon, Goose Bay, Labrador City-Wabush puis Baie-Comeau) brisera un peu l'isolement de ces deux régions. Mais les communautés situées à l'est de Blanc-Sablon n'auront toujours pas de route. De plus, le tracé de la route n'est pas direct (passant par Wabush, au nord) et ne sera pas nécessairement asphalté sur tout son parcours, de sorte que l'expédition de marchandises vers les marchés du sud restera coûteuse.

⁸ De plus, on s'en souviendra, la région urbaine de l'Abitibi-Témiscamingue obtient de bons résultats pour les deux indicateurs relatifs aux services avancés (chapitre 3, figures 3.7 et 3.8).

⁹ Il n'était pas facile d'apprécier avec justesse la relation entre ces deux obstacles à la diversification, qui sont souvent interreliés. Dans le cas de Gloucester et de la Gaspésie, il nous a semblé que le score négatif accordé pour le syndrome du rentier encombrant suffisait à rendre compte de l'impact du travail saisonnier. Le sud de la Nouvelle-Écosse est fortement spécialisé dans la pêche, mais bénéficie d'une saison plus longue.

¹⁰ La distance mise à part, les conditions beaucoup plus favorables qui existent tout près, au Labrador, ont été citées par nos interlocuteurs comme le principale obstacle au développement de la Basse-Côte-Nord. Certains allaient même jusqu'à dire que cette zone aurait avantage à être rattachée à Terre-Neuve et au Labrador.

Comme ailleurs, on se plaignait beaucoup de l'éloignement de Québec (et d'Ottawa).

¹¹ Ce raisonnement ressemble à celui que fait Savoie (2001) à une autre échelle et pour un autre gouvernement. Selon lui, les problèmes des provinces Maritimes sont en partie dus à leur faible poids politique au niveau fédéral; la situation serait meilleure si le Canada avait un vrai sénat ou une chambre des régions (comme les États-Unis) et que toutes les parties de la fédération y avaient un poids égal, si petites soient-elles. La même argumentation peut être faite pour les petites régions situées dans une grande province.

¹² Une étude plus précise montrerait certainement que toutes les différences ne favorisent pas nécessairement le Nouveau-Brunswick. Par exemple, les incitatifs québécois destinés à la R-D paraissent plus généreux. Toutefois, l'impression qui prédomine est que le Nouveau-Brunswick est souvent une localisation moins coûteuse, en particulier pour la fabrication de produits à valeur ajoutée moyenne ou faible. Mais, encore une fois, ce serait à vérifier.

¹³ Pour un examen plus détaillé et une liste des institutions, voir Côté et Proulx (2002). Johnson (2001a, 2001b, 2001c) aborde aussi ce point à propos de l'ouest de Terre-Neuve et du comté de Prince.

¹⁴ OCDE, 2002.

¹⁵ L'importance de ces institutions pour les communautés locales est pleinement apparue à l'un des auteurs au cours d'un récent séjour dans les trois États les plus pauvres du sud du Mexique, dans le cadre d'une mission de la Banque mondiale. Il s'agissait de définir une stratégie de développement local pour ces régions « périphériques ». Très vite, il est devenu clair que l'absence d'organisations de développement local similaires à celles qui existent au Canada était l'un des principaux facteurs qui expliquent la faiblesse de la culture entrepreneuriale dans ces régions mexicaines.

¹⁶ Outre les transferts classiques, certains intervenants ont soulevé la possibilité que des communautés locales soient autorisées à prélever des redevances sur l'exploitation des ressources naturelles de leur territoire. Il s'agit là d'une question délicate, qui équivaut en fin de compte au transfert d'un champ de taxation d'un niveau de gouvernement à un autre. Cette question dépasse largement le mandat défini pour la présente étude.

¹⁷ Cette agglomération n'était pas couverte par notre mandat. Une étude plus approfondie de son rôle au sein du Canada atlantique serait très utile.

¹⁸ Sur ce dernier point, il y a place pour l'optimisme. Les gouvernements du Québec et du Nouveau-Brunswick ont récemment annoncé la création d'un comité bipartite en vue d'unir leurs efforts pour promouvoir le développement économique du nord du Nouveau-Brunswick et de la Gaspésie. *L'Acadie Nouvelle*, 6 mars 2002.

Bibliographie

Les documents réalisés dans le cadre de cette recherche sont signalés par un astérisque. Pour consulter une liste plus complète, ou les documents eux-mêmes, voir à cette adresse : <http://www.inrs-ucs.quebec.ca>. Dans les lignes qui suivent, ICRDR signifie Institut canadien de recherche sur le développement régional et INRS-UCS signifie Institut national de la recherche scientifique-Urbanisation, culture et société.

- Anderson, F. J. (1988) *Regional Economic Analysis: A Canadian Perspective*. Toronto, Harcourt, Brace & Jovanovic.
- Aubin, Benoît (2001) Les villages contre-attaquent, *L'Actualité*, février, 50-53.
- Bairoch, Paul (1985) *De Jéricho à Mexico. Villes et économie dans l'histoire*. Paris, Gallimard.
- Beaudin, Maurice (2001) *La Valorisation des produits de la mer dans l'Est canadien*. Moncton, ICRDR.
- Bouchard, R., C. Côté, C.-J. Gauvin, R. Harvey, D. Larouche, M. Tremblay (2001) *Le Pays trahi*. Société du Saguenay-Lac-Saint-Jean.
- Bourgeois, Y., S. LeBlanc (2002) *Innovative Capacities in Atlantic Canada*. Moncton, ICRDR.
- *Bryden, J. (2001) *Rural Change in a Northern & North-Western European Context*. Report prepared for the Peripheral Regions Workshop, Montréal, Canada, October 11-13 2001.
- Cairncross, F. (2001) *The Death of Distance 2.0. How the Communications Revolution Will Change Our Lives*. New York, W. W. Norton.
- CJRS/RCSR (2001) XXVI, 1, numéro spécial. *Apprentissage et innovation : implications pour les politiques régionales* (D. Doloreux, R. Shearmur, P. Filion, dir.).
- Coffey, W. J., M. Polèse (1988) Locational Shifts in Canadian Employment, 1971-1981, Decentralisation versus Decongestion, *The Canadian Geographer*, 32, 3, 248-255.
- Coffey, W. J., M. Polèse (1988b) La transformation de l'espace économique canadien 1971-1981 : assistons-nous à un mouvement centre-périphérie ? *Revue d'économie régionale et urbaine*, 1, 103-117.
- Coffey, W. J., R. Shearmur (1996) *Employment Growth and Change in the Canadian Urban System, 1971-1994*. Working Paper no. 2, Ottawa, Canadian Policy Research Network, 195 p.
- *Copus, A. (2001) *The Highlands and Islands of Scotland*. Report prepared for the Peripheral Regions Workshop, Montréal, Canada, October 11-13 2001.

Bibliographie

- *Côté, S., M.-U. Proulx (2002) *L'Économie des régions périphériques du Québec et son renouvellement actuel*. Rapport de recherche. Chicoutimi et Rimouski, Centre québécois de recherche sur le territoire et le développement.
- Coulombe, S. (2000) New Evidence of Convergence Across Canadian Provinces: The Role of Urbanization, *Regional Studies*, 34, 8, 713-725.
- Courchene, T. (1970) Interprovincial Migration and Economic Adjustment, *Canadian Journal of Economics*, 3, 550-576.
- Courchene, T. (1978) Avenues of Adjustment: The Transfer System and Regional Disparities, in M. Walker (éd.) *Canadian Confederation at the Crossroads*. Vancouver, The Fraser Institute, 145-186.
- *Desjardins, Pierre-Marcel (2001) *Étude régionale : Nouveau-Brunswick. Comté de Madawaska, comté de Gloucester, comtés de Westmorland et de Kent*. Rapport de recherche. Moncton, ICRDR et Université de Moncton, Département d'économie.
- *Desjardins, Pierre-Marcel (2002) *La Périphérie n'est pas homogène. Trois régions du Nouveau-Brunswick : Madawaska, Gloucester et Kent-Westmorland*. Moncton, ICRDR/Montréal, INRS-UCS, coll. Régions et économie du savoir, 86 p. (ISBN 0-88659-090-6). www.umoncton.ca/icrdr.
- Drucker, Peter (2001) The Next Society: A Survey of the Near Future, *The Economist*, 3 novembre. Londres.
- Dupuy, R., F. Mayer, R. Morissette (2000) *Rural Youth: Stayers, Leavers, and Return Migrants*. Statistique Canada. Disponible en ligne à cette adresse : http://www.rural.gc.ca/researchreports/ruralyouth/ruralyouth_e.phtml.
- Economist, The* (2001) Geography and the Net: Special Report, *The Economist*, 11 août, 18-21.
- Gaspar, J., E. Glaeser (1998) Information Technology and the Future of Cities, *Journal of Urban Economics*, 43, 136-156.
- Ghemawat, P. (2001) Distance Still Matters: The Hard Reality of Global Expansion, *Harvard Business Review*, septembre, 131-147.
- Glaeser, E. L. (1998) Are Cities Dying? *Journal of Economic Perspectives*, 12, 2, 139-160.
- Gordon, R. J. (2000) Does the "New Economy" Measure up to the Great Inventions of the Past? *Journal of Economic Perspectives*, 14, 4, 49-74.
- Hall, Peter (1998) *Cities in Civilization*. Londres, Phoenix Giant.
- Hall, Peter (2000) Creative Cities and Economic Development, *Urban Studies*, 37, 4.
- Henderson, J. V. (1997) Medium Sized Cities, *Regional Science and Urban Economics*, 27, 583-612.
- Higgins, B., F. Martin, A. Raynauld (1970) *Les Orientations du développement économique régional dans la province de Québec*. Ottawa, Ministère de l'Expansion économique régionale.
- House, J. D. (1999) *Against the Tide: Battling for Economic Renewal in Newfoundland and Labrador*. Toronto, Toronto University Press.

Bibliographie

- *Isaksen, A. (2001) *Regional Development Policy in Norway*. Report prepared for the Peripheral Regions Workshop, Montréal, Canada, October 11-13 2001.
- *Johnson, M. (2001a) *Étude régionale : comté de Prince, Île-du-Prince-Édouard*. Moncton, ICRDR.
- *Johnson, M. (2001b) *Étude régionale : la côte ouest de Terre-Neuve*. Moncton, ICRDR.
- *Johnson, M. (2001c) *Étude régionale : Nouvelle-Écosse, comté de Digby et comté de Yarmouth*. Moncton, ICRDR.
- *Johnson, M. (2002) *Périphérique mais vigoureux. Le sud-ouest de la Nouvelle-Écosse*. Moncton, ICRDR/Montréal, INRS-UCS, coll. Régions et économie du savoir, 52 p. (ISBN 0-88659-078-7).
www.umoncton.ca/icrdr.
- *Johnson, M. (2002) *Agraire et maritime mais connecté. Le Comté de Prince à l'Île-du-Prince-Édouard*. Moncton, ICRDR/Montréal, INRS-UCS, coll. Régions et économie du savoir, 47 p. (ISBN 0-88659-082-5).
www.umoncton.ca/icrdr
- *Johnson, M. (2002) *Déclin et adaptation à la périphérie. La côte ouest de Terre-Neuve*. Moncton, ICRDR/Montréal, INRS-UCS, coll. Régions et économie du savoir, 52 p. (ISBN 0-88659-086-8).
www.umoncton.ca/icrdr.
- *Kangasharju, A. (2001) *Regional Development and Regional Policy in Finland: Summary of the Working Group Report*. Summary prepared for the Peripheral Regions Workshop, Montréal, Canada, October 11-13 2001.
- Klein, Maury (2001) *Rainbow's End: The Crash of 1929*. Oxford University Press.
- *Lacas, J.-D., M. Polèse, R. Shearmur (2001) *L'Avenir économique des régions périphériques. Revue exploratoire de la littérature avec une attention particulière sur l'impact de l'économie du savoir et l'expérience des pays nordiques*. Rapport de recherche. Montréal, INRS-UCS.
- Landis, David S. (1999) *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are so Rich and Some so Poor*. Chapitre intitulé : The Nature of Industrial Revolution. New York, W. W. Norton.
- Lupien, Benoît (2000) *Étude de l'impact des subventions au transport des marchandises dans la région atlantique pour l'Est du Québec*. Rapport de recherche. Rimouski, Institut maritime du Québec.
- Maillat, D., L. Kebir (2001) Learning Regions and Territorial Production Systems, in B. Johansson et al. (éd.) *Theories of Endogenous Regional Growth. Lessons for Regional Policy*. Berlin, Springer Verlag.
- Mills, E. S., B. Hamilton (1994) *Urban Economics*. New York, Harper Collins, 5^e édition.
- OCDE (2002) *Territorial Review of Canada*. Paris. À paraître.
- O'Sullivan, Arthur (2000) *Urban Economics*. Boston, Irwin McGraw Hill, 4^e édition.

Bibliographie

- Paquin, Jacques (1999) *Le Potentiel de développement intermodal en région*. Rimouski, Centre de formation et de recherche en transport maritime et intermodal.
- Parr, John B. (1999a) Growth-pole Strategies in Regional Economic Development Planning: A Retrospective View. Part 1. Origins and Advocacy, *Urban Studies*, 36, 7.
- Parr, John B. (1999b) Growth-pole Strategies in Regional Economic Development Planning: A Retrospective View. Part 2. Implementation and Outcome, *Urban Studies*, 36, 7.
- Perroux, François (1986) Note sur la notion de pôle de croissance, in D. Savoie et A. Raynauld (éd.) *Essais sur le développement régional*. Presses de l'Université de Montréal, 27-37.
- *Persson, L. O. (2001) *Economic Development and Policy in NORRA NORLAND—the Swedish Periphery*. Report prepared for the Peripheral Regions Workshop, Montréal, Canada, October 11-13 2001.
- Polèse, Mario (1994) *Économie urbaine et régionale*. Paris, Economica.
- Polèse, M., É. Champagne (1999) Location Matters: Comparing the Distribution of Economic Activity in the Mexican and Canadian Urban Systems, *International Regional Science Review*, 22, 1, 102-132.
- Polèse, M., et M. Roy (1999) La dynamique spatiale des activités économiques au Québec : analyse pour la période 1971-1991 fondée sur un découpage centre périphérie, *Cahiers de géographie du Québec*, 43, 118, 43-74.
- Remy, Jean (1966) *La Ville, phénomène économique*. Bruxelles, Les Éditions Vie ouvrière.
- Quigley, J. M. (1998) Urban Diversity and Economic Growth, *Journal of Economic Perspectives*, 12, 2, 127-138.
- Savoie, Donald (1992) *Regional Economic Development: Canada's Search for Solutions*. University of Toronto Press, 2^e édition.
- Savoie, Donald (2001) *Pulling Against Gravity: Economic Development in New Brunswick during the McKenna Years*. Montréal, Institute for Research on Public Policy.
- *Shearmur, R. (2001) *Le Développement économique des régions périphériques au Canada, 1971-1996. Analyse statistique*. Rapport de recherche. Montréal, INRS-UCS.
- World Bank (2001) *Economía Urbana: ¿Cuál es la clave de la competitividad?* Study prepared by the Instituto Panamericano de Alta Dirección de Empresa (IPADE) for the Mexico Country Managements Unit. Washington, D. C., Word Bank.

ANNEXE 1

Données sur la population et l'emploi, Canada, 1971-1976 : base de données et découpages géographiques

1. Sources des données

La plupart des données présentées dans ce rapport proviennent des recensements canadiens de 1971, 1981, 1991 et 1996. C'est donc d'une base de données exclusive construite à partir de ces informations qu'ont été dégagées les grandes tendances analysées dans ce rapport. La base permet une analyse détaillée de l'évolution spatiale de l'économie canadienne. Les données revêtent un caractère unique parce qu'elles combinent trois caractéristiques.

Tout d'abord, les données couvrent la période 1971-1996 et peuvent être comparées sur la base d'unités géographiques et de variables dont la définition est constante sur toute la période. Elles permettent donc d'analyser les tendances à long terme.

En second lieu, elles sont présentées à un niveau de désagrégation spatiale très poussé, le Canada ayant été divisé en 382 unités distinctes qui, au surplus, incorporent la distinction entre territoire urbanisé (régions métropolitaines de recensement, agglomérations de recensement et subdivisions de recensement de plus de 10 000 habitants) et régions non urbanisées.

Troisièmement, un nombre imposant de variables s'offre à l'analyse. Les données sur l'emploi couvrent 142 secteurs économiques (voir l'annexe 2) croisés avec 6 catégories de professions, et la banque contient la totalité des variables (plus ou moins 200, selon les années) des profils 2B du recensement, pour *chacune* des 382 unités.

Une deuxième source nous a permis de compléter la première pour la période 1996-2000 : l'Enquête de Statistique Canada sur la main-d'œuvre, plus précisément le CD-ROM intitulé *La Population active* (no 71F0004XCB au catalogue, 2000). Ces données d'enquête fournissent des estimations sur le nombre de personnes occupées dans chaque secteur, pour chacune des régions économiques du Canada. Il importe de préciser que ces estimations par secteur et région reposent sur de tout petits échantillons : les données de l'enquête sont donc indicatives et on doit leur préférer celles du recensement en cas d'incompatibilité. Deuxièmement, elles sont présentées pour des régions économiques qui ne correspondent pas toujours à notre découpage. Les tendances qui s'en dégagent sont justes, selon nous, et vont le plus souvent dans le même sens que les grandes tendances à long terme dégagées des données censitaires; il convient néanmoins de les traiter avec plus de prudence.

2. Subdivisions géographiques

Deux découpages combinés ont servi à délimiter les 382 unités spatiales de la banque, en fonction desquelles nous avons mené l'analyse des données censitaires. D'une part, nous avons identifié les 152 régions urbaines de plus de 10 000 habitants en 1991 (25 RMR, 115 AR et 12 SDR ¹) sur la base des limites de 1991, et ajusté les données de 1971, 1981 et 1996 à ce découpage. D'autre part, nous avons obtenu des données par division de recensement pour tout le territoire canadien (290 DR en 1991 ¹). Encore là, les données de 1971, 1981 et 1996 ont été ajustées aux limites de 1991.

Pour créer une donnée unique à insérer dans la banque, nous avons alors soustrait ² les données concernant les régions urbaines des données sur les DR correspondantes. Pour toute région urbaine recoupant plus d'une DR, nous avons agrégé les DR incluses, puis soustrait les variables de la région urbaine de celles des DR agrégées. Cette opération a produit un total de 382 unités spatiales distinctes, 152 « urbaines » et 230 « rurales » (carte 1.2).

3. Variables

Deux séries de données sont exploitées ici : des données détaillées sur l'emploi, et les données socio-économiques qui constituent les profils 2B du recensement.

Les données sur l'emploi ont été obtenues par Coffey et Polèse pour 1971 à 1991 bien avant la présente recherche, et analysées dans un certain nombre d'études (par exemple Coffey et Shearmur, 1996; Polèse et Roy, 1999) dont aucune, cependant, ne porte directement sur l'économie des régions périphériques. Ces données correspondent à la Classification type des industries (CTI) de 1970 et à la Classification type des professions (CTP) de 1971, et couvrent 161 secteurs économiques et 7 catégories de professions (y compris une catégorie « indéterminé »). Nous les avons mises à jour afin d'y ajouter les données de 1996 (codes CTI de 1981 et CTP de 1991).

Pour assurer la concordance entre les secteurs économiques à travers le temps, nous avons dû agréger certains secteurs des années 1971 à 1991, obtenant 142 secteurs dont l'évolution peut être observée de 1971 à 1996. Il n'a pas été possible d'en faire autant pour les professions, car la CTP de 1991 diffère radicalement de celle de 1971. C'est pourquoi nous n'avons pas tenté de les rendre strictement comparables (la réalité de 1991 est d'ailleurs irréductible à la CTP de 1971). Aussi les changements observés dans nos données entre 1991 et 1996 (en particulier pour certaines professions de bureau) représentent-ils une correction nécessaire. Nous retenons donc pour la période 1971-1996 six professions ³, marquées entre 1991 et 1996 par un changement correspondant à la reclassification de certaines activités.

4. Quelques définitions

Dans les analyses présentées ici, un certain nombre de concepts importants sont utilisés. En voici la définition (voir aussi la carte 1.2).

— *Région métropolitaine* : RMR de plus de 500 000 habitants en 1991.

— *Région urbaine* : RMR, AR ou SDR de plus de 10 000 habitants en 1991. Pour Statistique Canada, notons-le, la RMR ou l'AR est un ensemble de municipalités contiguës fortement intégrées au plan social et économique.

— *Région rurale* : toute région non urbaine. Précisons qu'il peut y avoir des villes dans une région rurale, mais qu'elles comptent nécessairement moins de 10 000 habitants.

— *Région centrale* : toute région située (approximativement) à moins d'une heure de route ou à une distance de 100 à 150 km d'une région métropolitaine. Ce principe de classification, proposé il y a plus d'une décennie par Coffey et Polèse (1988a, 1988b), a servi ensuite dans un certain nombre d'études (par exemple Coffey et Shearmur, 1996). Nous l'avons utilisé pour classer nos 382 zones, en tenant compte des infrastructures autoroutières, de l'étendue des régions métropolitaines et des caractéristiques des zones. Les régions centrales ne forment donc pas forcément un anneau parfait autour des régions métropolitaines. Par ailleurs, il faut noter que le concept de région centrale rejoint celui de ZIM (« zone d'influence des régions métropolitaines de recensement et des agglomérations de recensement ») utilisé par Statistique Canada pour la première fois au recensement de 2001.

— *Région périphérique* : ce terme revêt ici deux sens légèrement différents. Il désigne essentiellement toutes les régions qui ne sont pas classées comme centrales ou métropolitaines, et c'est ainsi qu'il faut l'entendre dans la plupart de nos analyses de données.

On se rappellera toutefois que, dans le cadre de l'étude plus vaste menée pour Développement économique Canada, un élément supplémentaire restreint cette définition : une région périphérique ne doit contenir aucune zone urbaine de plus de 150 000 habitants.

De ces définitions découle la classification des aires géographiques suivante (les mêmes abréviations ont été utilisées dans Shearmur, 2001).

AM1 : régions métropolitaines de plus d'un million d'habitants

AM2 : régions métropolitaines de 500 000 à 999 999 habitants

AM = AM1 + AM2

AC1 : régions centrales urbaines de 100 000 à 499 999 habitants

AC2 : régions centrales urbaines de 50 000 à 99 999 habitants

AC3 : régions centrales urbaines de 25 000 à 49 999 habitants

AC4 : régions centrales urbaines de 10 000 à 24 999 habitants

AC = AC1 + AC2 + AC3 + AC4

AP1 : régions périphériques urbaines de 100 000 à 499 999 habitants

AP2 : régions périphériques urbaines de 50 000 à 99 999 habitants

AP3 : régions périphériques urbaines de 25 000 à 49 999 habitants

AP4 : régions périphériques urbaines de 10 000 à 24 999 habitants

$$AP = AP1 + AP2 + AP3 + AP4$$

RC : régions centrales rurales

RP : régions périphériques rurales.

Les douze types de régions ainsi obtenus sont homogènes, et les unités spatiales dont elles sont formées (qui ne sont pas forcément contiguës) sont du même type.

5. Méthodologie

Diverses approches ont servi à analyser les données. Dans chaque cas, il s'agit avant tout de mettre en relief le degré de variation des variables d'emploi et des variables socio-économiques les plus importantes entre les types de régions décrites ci-dessus. À cette fin, divers indices — concentration relative (quotients de localisation) et valeur absolue — ainsi que leur évolution sont calculés pour les US, classées selon la centralité et la taille urbaine.

Il y a deux façons de procéder pour en arriver à cela. La première consiste à créer des types de régions et à agréger toutes les données relatives aux US contenues dans chaque type, puis à comparer les données agrégées. La plupart de nos analyses sont de ce type. L'autre consiste à calculer pour chaque catégorie d'US des moyennes ou des valeurs permettant de lui attribuer un rang, en utilisant des méthodes statistiques (paramétriques ou non) pour comparer le comportement des variables d'une catégorie à l'autre. Les résultats présentés proviennent de la première démarche, mais les deux méthodes donnent des résultats très similaires.

Finalement, on se rappellera que les données sur le revenu sont des moyennes. Pour mener une comparaison exhaustive, il aurait fallu tenir compte de l'écart type de chaque variable dans chaque région. Pour nos fins, nous avons considéré qu'il n'y avait pas d'écart type. En outre, dans tous les cas, nous avons postulé que les données censitaires étaient exemptes d'erreurs.

NOTES

¹ RMR : région métropolitaine de recensement. AR : agglomération de recensement. SDR : subdivision de recensement. DR : division de recensement.

² Toutes les données ayant été transformées en variables additives. Ainsi, le revenu de travail moyen a été multiplié par le nombre de personnes ayant gagné un revenu. Certaines variables — en particulier le revenu médian — ne se prêtent pas à ce traitement.

³ La catégorie « indéterminé » a été répartie entre les six autres professions, en fonction de leur importance relative.

ANNEXE 2

Les 18 grands groupes et 142 secteurs économiques et leur emploi, Canada, 1971-1996

18 grands groupes	Secteurs	1971	1981	1991	1996
Primaire	1 Agriculture	238 607	457 648	483 283	433 605
Primaire	2 Foresterie	62 519	78 157	76 582	66 820
Primaire	3 Chasse et pêche	23 953	31 915	34 216	33 560
Primaire	4 Mines de métaux	63 799	74 151	49 723	40 875
Primaire	5 Mines de charbon	8 422	11 569	11 568	9 540
Primaire	6 Pétrole et gaz naturel	19 455	47 369	52 895	41 205
Primaire	7 Minéraux non métalliques	21 766	25 676	21 858	18 900
Primaire	8 Puits de pétrole et « autres services miniers »	6 767	14 371	33 446	39 075
Valeur ajoutée faible	9 Viande et volaille	36 056	45 793	44 195	48 710
Valeur ajoutée faible	10 Transformation du poisson	27 044	48 384	39 931	25 035
Valeur ajoutée faible	11 Fruits et légumes	15 985	15 861	14 345	14 595
Valeur ajoutée faible	12 Lait	28 531	26 562	23 976	22 300
Valeur ajoutée faible	13 Meuneries et aliments pour animaux	15 936	17 306	13 952	14 230
Valeur ajoutée faible	14 Pain	39 725	42 573	48 247	27 085
Valeur ajoutée faible	15 Autres aliments	31 801	39 972	41 767	40 040
Valeur ajoutée faible	16 Boissons	30 369	35 617	29 502	24 540
Valeur ajoutée faible	17 Tabac	8 457	7 808	4 249	4 920
Val. ajoutée moyenne	18 Pneus, caoutchouc, etc.	23 232	27 693	21 212	22 495
Val. ajoutée moyenne	19 Plastiques	18 855	36 080	46 196	55 560
Valeur ajoutée faible	20 Chaussures, cuir, etc.	26 329	29 176	15 005	12 745
Valeur ajoutée faible	21 Tapis	5 132	7 132	4 690	3 845
Valeur ajoutée faible	22 Textiles divers	59 090	66 325	44 837	44 665
Valeur ajoutée faible	23 Vêtement	104 032	130 433	101 425	93 890
Valeur ajoutée faible	24 Transformation du bois	92 472	135 436	108 650	133 085
Val. ajoutée moyenne	25 Meubles	41 267	63 314	59 209	52 480
Valeur ajoutée faible	26 Papier	115 804	138 433	119 773	104 905

Annexe 2

18 grands groupes	Secteurs	1971	1981	1991	1996
Communications	27 Imprimeries	97 683	126 622	153 425	159 730
Valeur ajoutée faible	28 Transform. des métaux	104 398	122 587	100 924	85 545
Valeur ajoutée faible	29 Produits métalliques	126 441	176 985	135 688	153 260
Val. ajoutée moyenne	30 Appareils	59 378	93 868	67 106	79 735
Valeur ajoutée élevée	31 Appareils de bureau	14 195	20 294	21 687	18 665
Valeur ajoutée élevée	32 Aéronautique	23 965	37 387	42 080	38 270
Val. ajoutée moyenne	33 Automobiles	51 613	50 380	68 353	57 225
Val. ajoutée moyenne	34 Caisses de camions	12 655	16 797	11 853	16 115
Val. ajoutée moyenne	35 Pièces d' autos	34 592	52 164	57 437	95 835
Val. ajoutée moyenne	36 Matériel de roulement	8 273	12 130	7 270	8 970
Val. ajoutée moyenne	37 Navires et embarcations	16 521	22 236	17 717	13 230
Val. ajoutée moyenne	38 Autres équip. de transport	5 229	2 821	2 289	5 780
Val. ajoutée moyenne	39 Petits appareils électriques	7 527	7 680	4 188	3 060
Val. ajoutée moyenne	40 Gros appareils électriques	9 496	10 407	6 796	6 735
Val. ajoutée moyenne	41 Produits d'éclairage	4 138	4 769	4 010	5 660
Val. ajoutée moyenne	42 Appareils de radio et télév.	6 253	4 033	3 566	2 385
Valeur ajoutée élevée	43 Équip. de télécommunica- tions et micro-électronique	42 671	49 126	44 439	58 775
Val. ajoutée moyenne	44 Équipement électrique industriel	21 453	26 543	18 147	16 855
Val. ajoutée moyenne	45 Fils et câbles électriques	6 911	8 484	7 931	6 260
Val. ajoutée moyenne	46 Autres prod. électriques	11 472	15 717	9 660	7 870
Valeur ajoutée faible	47 Produits minéraux non métalliques	52 553	64 790	51 217	48 240
Valeur ajoutée faible	48 Prod. huile et charbon	19 132	25 574	16 778	14 550
Valeur ajoutée faible	49 Fertilisants	2 951	2 561	2 564	6 120
Valeur ajoutée faible	50 Plastiques et résines	4 325	6 661	9 752	7 050
Valeur ajoutée élevée	51 Produits pharmaceutiques	13 362	15 925	21 829	22 625
Valeur ajoutée faible	52 Peintures et vernis	8 029	7 808	6 874	7 060
Valeur ajoutée faible	53 Savon et prod. nettoyage	5 464	6 081	7 550	7 045
Val. ajoutée moyenne	54 Prod. hygiène personnelle	5 390	7 403	7 619	6 245
Valeur ajoutée faible	55 Prod. chim. industriels	21 907	32 260	19 310	18 805
Valeur ajoutée faible	56 Autres produits chimiques	14 037	17 199	20 911	14 930
Valeur ajoutée élevée	57 Équipement professionnel et scientifique	19 671	27 316	26 950	22 230

Les 18 groupes et 142 secteurs économiques et leur emploi, Canada, 1971-1996

18 grands groupes	Secteurs	1971	1981	1991	1996
Val. ajoutée moyenne	58 Autres ind. manufact.	38 361	50 566	52 090	64 730
Construction	59 Construction	482 650	663 797	735 733	668 285
Transports	60 Transport aérien	28 393	51 181	60 107	57 185
Transports	61 Services auxiliaires au transport aérien	4 976	9 740	13 849	15 875
Transports	62 Transport par rail	106 392	104 957	65 012	48 745
Transports	63 Transport maritime	21 171	22 253	17 832	16 695
Transports	64 Serv. au transp. maritime	13 085	11 646	12 847	10 955
Transports	65 Services de camionnage, collecte et entreposage	103 380	143 553	166 803	198 055
Transports	66 Transport urbain et inter-urbain par autocar	27 655	41 181	49 024	83 265
Transports	67 Taxis et autres transport	34 460	54 300	70 618	36 505
Transports	68 Entretien des routes	38 524	55 423	73 235	44 995
Transports	69 Serv. auxiliaires au transp.	4 544	6 376	9 257	8 120
Transports	70 Entreposage	15 365	20 606	18 363	18 810
Communications	71 Radio- et télédiffusion	23 399	41 506	56 907	49 950
Communications	72 Services de téléphone	73 915	114 405	122 571	109 560
Communications	73 Services télégraphiques	6 672	7 362	973	3 285
Communications	74 Services postaux	52 974	74 489	75 215	120 395
Valeur ajoutée faible	75 Électricité	61 403	90 942	104 490	83 845
Valeur ajoutée faible	76 Distribution de gaz	9 940	13 991	15 183	16 750
Valeur ajoutée faible	77 Distribution d'eau	6 415	8 754	6 706	9 665
Valeur ajoutée faible	78 Autres services publics	6 880	11 958	18 190	23 770
Commerce de gros	79 Grossistes en alimentation	39 953	56 501	72 729	74 880
Commerce de gros	80 Quincaillerie en gros	16 015	22 416	25 375	27 510
Commerce de gros	81 Autres commerce de gros	273 337	443 284	445 062	611 710
Commerce de détail	82 Détaillants en alimentation	175 527	253 158	348 341	378 890
Commerce de détail	83 Marchand. diverses détail	217 387	274 215	228 802	185 585
Commerce de détail	84 Vente de pneus au détail	20 299	38 798	46 933	47 040
Commerce de détail	85 Stations service	69 478	76 054	91 787	72 950
Commerce de détail	86 Vendeurs de voitures	63 121	90 634	102 187	122 280
Commerce de détail	87 Entretien et réparation de voitures	57 725	91 064	119 001	128 795
Commerce de détail	88 Mag. de chaussures	13 682	18 141	21 210	18 495

Annexe 2

18 grands groupes	Secteurs	1971	1981	1991	1996
Commerce de détail	89 Mg. vêtements pr hommes	15 712	19 449	19 839	13 585
Commerce de détail	90 Mag. vêtements pr dames	26 712	43 660	52 978	48 675
Commerce de détail	91 Mag. de vêtements	19 759	34 725	51 815	60 230
Commerce de détail	92 Quincailleries	20 057	28 893	43 525	37 485
Commerce de détail	93 Mag. de meubles	34 782	61 538	81 017	53 690
Commerce de détail	94 Réparation d'art. électr.	8 765	10 226	12 646	37 560
Commerce de détail	95 Pharmacies	36 419	51 961	83 696	90 080
Commerce de détail	96 Mag. de livres et papeterie	7 538	14 622	25 577	24 900
Commerce de détail	97 Fleuristes	7 748	13 487	16 274	25 000
Commerce de détail	98 Bijouteries et répar. bijoux	12 791	21 812	23 289	19 260
Commerce de détail	99 Magasins d'alcool	12 093	18 230	21 379	20 175
Commerce de détail	100 Tabagies, autres magasins	46 427	128 200	174 299	219 935
FAI	101 Banques	128 053	244 808	299 840	272 190
FAI	102 Autres organis. de crédit	16 814	18 867	20 096	18 610
FAI	103 Courtiers en valeurs	13 811	21 474	27 302	39 075
FAI	104 Sociétés d'investissement	19 527	20 417	22 604	34 505
FAI	105 Assurances	68 328	98 414	153 783	128 530
FAI	106 Agents d'assurances et agents immobiliers	67 964	111 266	147 597	153 350
FAI	107 Gestionnaires immobiliers	30 191	79 398	77 911	93 750
Éducation	108 Garderies et établiss. de services annexes	81 343	212 487	355 609	476 805
Éducation	109 Écoles primaires et secondaires	400 803	500 298	610 263	616 825
Éducation	110 Arts, métiers, post-secondaire non universitaire	39 735	67 384	90 630	113 450
Éducation	111 Universités et collèges	93 286	127 921	155 563	155 660
Éducation	112 Bibliothèques	13 966	24 941	33 646	32 940
Éducation	113 Enseignement et services connexes	2 294	3 414	7 074	23 920
Santé et sécur. sociale	114 Hôpitaux	344 883	459 545	536 614	487 555
Santé et sécurité sociale	115 Médecins, chirurgiens et dentistes	56 923	98 700	140 386	159 690
Santé et sécur. sociale	116 Praticiens paramédicaux	7 629	15 437	37 107	55 715
Santé et sécur. sociale	117 Services de diagnostic	6 501	16 780	70 246	22 400

Les 18 groupes et 142 secteurs économiques et leur emploi, Canada, 1971-1996

18 grands groupes	Secteurs	1971	1981	1991	1996
Santé et sécurité sociale	118 Autres services de santé	5 856	11 840	20 901	116 345
Divertissement	119 Organisations culturelles	46 545	59 420	61 283	98 210
Divertissement	120 Cinémas	9 328	10 589	8 044	9 030
Divertissement	121 Production et distribution de films	4 308	7 424	21 205	33 160
Divertissement	122 Divertissement, loisirs, golf, billard, quilles...	45 873	78 955	111 433	158 850
Divertissement	123 Théâtres et spectacles	7 405	16 861	28 329	31 925
Autres services	124 Location de personnel	8 649	20 903	37 369	52 435
Services HT aux entreprises	125 Services d'informatique	4 454	30 280	97 567	133 115
Autres services	126 Sécurité, enquêtes, and autres serv. commerciaux	45 796	107 913	163 220	158 325
Serv. professionnels	127 Comptabilité	30 338	56 593	85 649	97 770
Serv. professionnels	128 Marketing et publicité	13 663	24 111	51 853	67 780
Services HT aux entreprises	129 Architectes et conseillers en génie	53 522	112 505	158 885	164 370
Serv. professionnels	130 Services juridiques	36 900	71 586	106 606	106 270
Services HT aux entreprises	131 Conseillers en gestion	4 941	25 285	41 645	82 070
Autres services	132 Services personnels	167 167	165 963	262 064	270 725
Hôtels, restaurants etc.	133 Hôtels et motels	99 910	155 979	145 417	148 670
Hôtels, restaurants etc.	134 Pensions	12 373	2 946	6 489	4 175
Hôtels, restaurants etc.	135 Terrains de camping	5 517	8 669	15 292	13 320
Hôtels, restaurants etc.	136 Restaurants	181 031	400 769	595 446	686 485
Autres services	137 Autres services	109 001	224 116	292 927	364 705
Fonction publique	138 Administration fédérale	317 104	365 518	407 215	341 330
Fonction publique	139 Administration provinciale	155 713	244 895	292 495	223 795
Fonction publique	140 Administration municipale	140 537	219 029	313 690	248 305
Fonction publique	141 Gouvernements étrangers	2 160	1 555	1 888	1 820
Indéterminé	142 N. c. a.	261 044	245 002	329 038	397 355

ANNEXE 3

Notes sur les chercheurs

John Bryden, directeur des programmes pour le groupe The Arkleton Trust for Rural Development Research, à Aberdeen, a beaucoup étudié les problèmes de développement rural en Europe. Il a travaillé comme consultant pour des organismes comme la Commission de la CEE, le Conseil de l'Europe, l'OCDE, la Banque mondiale, l'Economic and Social Research Council, Scottish Office, l'Highlands and Islands Enterprise et British Telecom.

Serge Côté est professeur à l'Université du Québec à Rimouski, où il enseigne au baccalauréat en développement social et analyse des problèmes sociaux, ainsi que dans les programmes de maîtrise et de doctorat en développement régional. Ses recherches portent principalement sur la migration des jeunes, les interrelations économiques régionales, la socio-économie de la forêt, le développement des milieux insulaires, le régionalisme, la décentralisation, les processus d'innovation et les impacts territoriaux des nouvelles technologies de l'information. Au cours des dernières années, il a fait paraître des articles dans les périodiques *Recherches sociographiques*, *Acadiensis*, *Le Géographe canadien*, *Revue Organisations et territoires*. Il a coordonné, seul ou avec des collègues, la publication de plusieurs ouvrages parus au GRIDEQ : *Et les régions qui perdent...?* en 1995, *La Pratique du développement régional* en 1995, *Le Québec des régions : vers quel développement ?* en 1996, *Action collective et décentralisation* en 1997 et *Espaces en mutation* en 1998. De plus, en 2000, sous sa direction et celle de Mario Carrier, est paru aux Presses de l'Université du Québec l'ouvrage *Gouvernance et territoires ruraux : éléments d'un débat sur la responsabilité du développement*.

Andrew Copus dirige le groupe de recherche sur les politiques rurales au Scottish Agricultural College d'Aberdeen. Ses travaux portent principalement sur le développement des régions périphériques et éloignées, les systèmes d'innovation en milieu rural, l'évaluation des politiques et les impacts spatiaux des politiques agricoles et rurales. Géographe de formation, il a beaucoup travaillé sur le ciblage des politiques rurales à l'aide de données sur les petits territoires et des systèmes d'information géographique. Il a dirigé des travaux de recherche comparatifs sur le nord de l'Europe pour Nordregio (Nordic Centre for Spatial Development).

Pierre-Marcel Desjardins est professeur d'économie à l'Université de Moncton depuis 1990 et, depuis juillet 2001, chercheur associé à l'Institut canadien de recherche sur le développement régional, poste qu'il a aussi occupé de 1990 à 1996. De 1996 à 2001, il a été titulaire de la Chaire des caisses populaires acadiennes en études coopératives. Il détient un Ph.D. en économie de l'Université du Texas (Austin). Il a obtenu son baccalauréat et sa maîtrise en science économique à l'Université de Moncton. Sa thèse de doctorat était consacrée à l'impact régional de la libéralisation des échanges. Ses recherches actuelles portent sur les transferts interrégionaux, sur le développement des régions périphériques et sur la PME exportatrice en milieu rural. Il a travaillé comme expert dans le cadre d'études ayant trait au développement économique pour les gouvernements du Canada et du Nouveau-Brunswick.

Arne Isaksen est chercheur pour le groupe STEP à Oslo, Norvège. Il a travaillé sur l'innovation au sein des petites et moyennes entreprises dans le nord de la Norvège, sur le lien entre les grappes industrielles et le développement régional et sur les politiques régionales en Norvège et en Europe. Il coordonne actuellement, pour le ministère norvégien du Travail et des Affaires régionales, un projet de recherche sur les répercussions des systèmes d'innovation régionaux en matière de politiques.

Marc Johnson est chercheur principal à l'Institut canadien de recherche sur le développement régional, à l'Université de Moncton, depuis janvier 2001. Sociologue, il est diplômé des universités de Moncton, de Strasbourg et de Bordeaux, où il a terminé son doctorat en 1992. Il a travaillé comme consultant en recherche et en évaluation de programmes, collaborant ainsi à plusieurs ministères et organismes gouvernementaux : Développement des ressources humaines Canada, Patrimoine canadien, Agence canadienne de développement international, Commissaire aux langues officielles, ministère de l'Éducation de l'Ontario, notamment. Il a aussi travaillé pour l'Organisation nationale anti-pauvreté et le Conseil canadien des pêcheurs professionnels. Il s'intéresse au développement social, communautaire et économique, de même qu'à l'alphabetisation et à la formation des adultes, aux mesures d'employabilité, à la vitalité des minorités linguistiques et au renforcement des capacités des collectivités au Canada, mais aussi en Afrique, en Amérique du Sud et en Europe de l'Est.

Aki Kangasharju est directeur de recherche à l'Institut de recherche économique du gouvernement finlandais (VATT). Ses spécialités sont l'organisation des services au sein de l'État providence et le développement régional. Ses recherches ont porté sur la formation des entreprises dans les régions de la Finlande, le rôle de l'instruction dans la réussite des travailleurs autonomes, l'influence des investissements dans les infrastructures de transport sur la productivité en région et, plus généralement, sur la compétitivité des régions finlandaises.

Lars Olof Persson est chercheur principal à Nordregio (Nordic Centre for Spatial Development), à Stockholm. Il participe activement à des réseaux européens intéressés au développement des régions périphériques, et il a beaucoup travaillé dans les domaines du développement régional, des marchés du travail, de la concurrence entre les régions et de l'analyse et de l'évaluation des politiques.

Mario Polèse est professeur à l'INRS-Urbanisation, Culture et Société, à Montréal, depuis 1970. Il est également titulaire de la chaire de recherche senior du Canada en Études urbaines et régionales, et directeur du Groupe interuniversitaire de Montréal *Villes et Développement*, centre d'excellence de l'Agence canadienne de développement international (ACDI). Détenteur d'un doctorat en City and Regional Planning de l'Université de Pennsylvanie, il a écrit de nombreux articles et ouvrages en économie urbaine et régionale. Il est l'auteur, notamment, du manuel universitaire *Économie urbaine et régionale* (Paris, Economica, 1994), traduit en espagnol et en portugais. Il travaille régulièrement comme conseiller en développement économique urbain et régional auprès des municipalités, des gouvernements québécois et fédéral et d'agences internationales.

Marc-Urbain Proulx, professeur à l'Université du Québec à Chicoutimi, est spécialiste des affaires régionales. Plusieurs mandats de recherche lui ont été confiés dans ce domaine, par des agences locales, régionales, nationales et internationales. Depuis 1995, ses travaux ont surtout porté sur l'économie des régions, abordée selon une approche institutionnelle visant l'élaboration de politiques correctives. Ses résultats de recherche ont été publiés, notamment, dans *Interventions économiques*, *Économie et solidarité*, *Québec Studies* et *L'Action nationale*. En 1996, il a dirigé l'ouvrage *Le Phénomène régional au Québec* (PUQ).

Richard Shearmur est professeur d'économie urbaine et régionale à l'INRS-Urbanisation, Culture et Société. Il est diplômé des universités Cambridge, McGill et de Montréal, et il a travaillé en Europe comme expert immobilier pendant cinq ans. Ses recherches actuelles portent sur la dynamique spatiale de l'économie et ses répercussions sur le développement, à l'échelle régionale et intra-métropolitaine, plus spécifiquement en ce qui concerne des secteurs dynamiques comme l'industrie de la fabrication de produits de haute technologie et les services supérieurs. Ses articles les plus récents ont paru dans *Environment and Planning A*, *Canadian Public Policy*, *Urban Geography* et *Urban Studies*. Il a été consultant pour divers organismes municipaux, provinciaux et fédéraux.

ANNEXE 4

Complément : le recensement canadien de 2001

Le 12 mars 2002, après la rédaction de ce rapport mais avant son impression, Statistique Canada a publié les premiers résultats du recensement de 2001. Il s'agit d'une analyse préliminaire de la distribution de la population sur le territoire canadien. Nous allons en faire ressortir les principaux éléments, qui confirment les analyses présentées ici.

La population canadienne a enregistré un taux de croissance de 4 % depuis le dernier recensement (1996) et s'est établie en 2001 à 30 007 094 personnes. Seulement trois provinces présentent un taux supérieur à la moyenne canadienne : l'Ontario (6,1 %), l'Alberta (4,8 %) et la Colombie-Britannique (4,9 %). Le Québec et les Maritimes stagnent (entre - 1,2 % et 1,4 %) et Terre-Neuve et le Labrador subissent un déclin (- 7 %).

Eu égard à nos préoccupations, les résultats relatifs aux régions urbaines et rurales revêtent un grand intérêt. Entre 1996 et 2001, la concentration de la population canadienne dans quatre grandes régions urbaines s'est encore accrue, à un rythme plus ou moins accéléré : + 9,2 % (Toronto et extrémité ouest du lac Ontario : « Golden Horseshoe » étendu), + 2,8 % (Montréal et environs), + 7,3 % (région du Lower Mainland et du sud de l'île de Vancouver, en Colombie-Britannique) et + 12,3 % (corridor Calgary-Edmonton). Ensemble, ces quatre régions ont crû de 7,6 %, tandis que le reste du Canada connaissait la stagnation (+ 0,5 %). On remarque que la région de Montréal représente encore une part importante de la population du pays (12 %), mais que sa croissance est inférieure à la moyenne canadienne et beaucoup plus basse que celle des trois autres principales régions urbaines.

Le facteur le plus important de la croissance de ces quatre agglomérations est la migration. Mais, alors que la migration en provenance des autres provinces a joué un rôle clé dans la progression des trois régions urbaines dont la population a le plus augmenté, Montréal a subi des pertes à cet égard puisqu'une partie de ses habitants est allée vivre dans une autre province. De plus, l'immigration internationale y est assez faible, si bien que sa croissance est principalement attribuable à l'émigration qui frappe les régions périphériques du Québec.

Le tableau 1 confirme le recul des régions non métropolitaines du Québec. On constate d'autre part que la croissance est très forte autour de Montréal : 6,9 % (Laurentides), 3,6 % (Lanaudière) et 2,5 % (Estrie). Les zones urbaines et rurales proches continuent donc d'attirer de nouveaux habitants. Le déclin démographique touche tout particulièrement la Gaspésie (- 11,1 %), la Côte-Nord (- 5,4 %) et l'Abitibi-Témiscamingue (- 5,1 %), mais il atteint également le Saguenay-Lac-Saint-Jean (la population de Chicoutimi-Jonquière a diminué de 3,4 %) et le Bas-Saint-Laurent.

Annexe 4

L'évolution du Québec reflète une tendance plus généralisée : dans tout le Canada, les régions rurales où plus de 30 % de la population occupée travaille dans une région urbaine ont enregistré une croissance de 3,7 %, mais les autres régions rurales, où le navettage concerne moins de 30 % de la population, ont perdu des habitants. La proximité et l'accessibilité d'une région urbaine sont donc des facteurs de croissance déterminants pour les régions rurales.

Tableau 1 — Croissance démographique dans l'ensemble du Québec, dans les trois RMR et hors des régions métropolitaines, 1996-2001

	1996	2001	Croissance (%)
Le Québec	7 138 795	7 237 479	1,4
Ottawa-Hull	247 072	257 568	4,2
RMR de Montréal	3 326 447	3 426 350	3,0
RMR de Québec	671 889	682 757	1,6
Le Québec, hors des régions métropolitaines	2 893 387	2 870 804	- 0,8

Source : d'après Statistique Canada, 2002.

Ces résultats ne sont pas complets, et le découpage de Statistique Canada ne coïncide pas exactement avec celui que nous avons utilisé dans ce rapport. Mais le portrait est sans ambiguïté : entre 1996 et 2001, la métropolisation s'est poursuivie, de même que la croissance des régions rurales proches des régions urbaines importantes.

Notre étude couvre la période 1971-1996, et nous avons utilisé des données plus récentes lorsqu'elles étaient disponibles. Le recensement de 2001 en corrobore les conclusions. Elle a principalement porté sur la dynamique économique qui sous-tend l'évolution observée dans les régions périphériques. Les résultats publiés en mars par Statistique Canada ne permettent pas de penser que cette dynamique a fondamentalement changé.

REFERENCE

Statistique Canada (2002), *Un profil de la population canadienne : où vivons nous ?* Ottawa, Statistique Canada, no 96F0030XIF010012002 au catalogue.

ANNEXE 5

Liste des personnes consultées

Cette liste inclut uniquement les personnes rencontrées par les auteurs principaux, et est donc incomplète. Les auteurs s'excusent auprès de toute personne qu'ils auraient pu oublier, ainsi qu'auprès des personnes dont les noms sont incorrectement orthographiés ou qui ne sont pas correctement identifiées.

ABITIBI-TÉMISCAMINGUE

Amos

Bédard, Jocelyne, Société d'aide au développement des collectivités
Blanchet, Donald, Groupe conseil Aiguebelle
Bourgeois, Guy, CTICAT
Clément, Louise C., Collège de l'Abitibi-Témiscamingue
Noël, Léopold, Commission scolaire Harricana

La Sarre

Gadoury, Gaston, Opération Vitalité
Lachaîne, Dominic, Centre local d'emploi
Lessard, Horace, Ville de La Sarre
Marquis, Guillaume, Métal Marquis
Petit, Sylvain, PRBF Technologies
Théberge, Donald, consultant

Rouyn-Noranda

Arsenault, Roger, Carrefour de la nouvelle économie
Arsenault, Jules, Université du Québec en Abitibi-Témiscamingue
Bélanger, Pierre-André, Université du Québec en Abitibi-Témiscamingue

Blanchette, Luc, Développement des Ressources Humaines Canada
Bouchard, Julie, Chambre de commerce et d'industrie du Rouyn-Noranda régional
Brunet, André, Observatoire
Champoux, Diane, Association touristique régionale de l'Abitibi-Témiscamingue
Claux, Roger, Université du Québec en Abitibi-Témiscamingue
Demers, François, Club Défi
Giroux, Marcia, Société d'aide au développement des collectivités
Jalbert, René, Jalbert Technologie
Landreville, Luc, Collège de l'Abitibi-Témiscamingue
Marcoux, Marie-Josée, Emploi Québec
Morasse, Johanne, Collège de l'Abitibi-Témiscamingue
Napky, Randa, Association touristique régionale de l'Abitibi-Témiscamingue
Perron, Guy, Centre local d'emploi
Sauvé, Pierre, Université du Québec en Abitibi-Témiscamingue
Thibault, Anne-France, Chambre de commerce et d'industrie du Rouyn-Noranda régional

Veilleux, Lucie, Développement des ressources humaines Canada

Val-d'Or

Bourassa, Réal, Association minière du Québec inc., Val-d'Or
Doyon, Lynn, Université du Québec en Abitibi-Témiscamingue, Val-d'Or
Dumais, Francis, Société d'aide au développement des collectivités, Val-d'Or
Farram, Mustapha, DEC Val-d'Or
Fecteau, Jean-Marie, Mine Laboratoire CANMET, Val-d'Or
Fournier, Alain, P.L.C. inc., Senneterre
Frenette, Yvon, Ville de Val-d'Or
Gagnon, Allen, Cléral inc., Val-d'Or
Isabelle, Donald, Son'Image, Val-d'Or
Jolin, Marcel, Société de développement économique, Lebel-sur-Quévillon
Kelly, Norm, Télébec, Val-d'Or
Laflamme, Norman, DEC Val-d'Or
Laperrière, Jacques, DEC Val-d'Or
Levasseur, Pierre, Abitibi Consolidated secteur Quévillon, Lebel-sur-Quévillon
Martel, Serge, Centre local de développement, Val-d'Or
Martel, Sylvain, Consultant, Val-d'Or
Massé, Marcel, Municipalité de Barraute, Barraute

Matte, Jean-Maurice, Corporation de développement économique, Senneterre

Millier, Linda, DEC Val-d'Or
Naud, Jacques, Banque Nationale du Canada, Val-d'Or
Roy, Fernand, Commission scolaire de l'Or-et-des-Bois, Val-d'Or
Talbot, Jacques, Chambre de commerce, Val-d'Or
Thibert, Michel, Inno-Centre, Val-d'Or

Ville-Marie

Barrette, Christian, Fromagerie Ferme au village, Lorrainville
Beauregard, Adèle, Société de développement du Témiscamingue, Ville-Marie
Descoteaux, Line, Les Chocolats Martine inc., Ville-Marie
Dunant, Olivier, Consultant, St-Bruno-de-Guigues
Gaudet, Raynald, Société d'aide au développement des collectivités, Ville-Marie
Ouellet, Raynald, Viandes Abitémis inc., Laverlochère
Rivard, Pierre, Groupe Stavibel, Ville-Marie
Tremblay, Fanny, Société de développement du Témiscamingue, Ville-Marie
Trépanier, Johane, La forêt bleue, Guérin

BAS-SAINT-LAURENT

Asselin, Michel, Geodata System
Beaudry, Gérald, CRCDD
Bernier, Hervé, Institut de technologie agroalimentaire

Blier, Pierre, ISMER-UQAR
Chouinard, Yvan, Président, ConceptFormula, Rimouski
Côté, Gaétan, MPO

Liste des personnes consultées

Des Rosiers, Gilbert, DEC	Lévesque, Marcel, ABK Gaspésie, Matane
Desaulniers, Daniel, PG Système d'information	Paquin, Jacques, Institut maritime du Québec, Rimouski
Dupéré, Anne, SADC	Pelletier, Dany, ABK Gaspésie, Matane
Gagnon, Gilles, Conseil régional de concertation et de développement du Bas-Saint-Laurent, Rimouski	Proulx, Gilles, UPA
Gagnon, Sylvain, CSDT-PME	Thibouthot, Sylvain, CLD, Kamouraska
Guilloux, Alain, ABK Gaspésie, Matane	Vallières, Diane, ministère des Régions
Langis, Benoît, CNRC	

CÔTE-NORD

Sept-Îles

Arseneault, Claude, DRHC
Bernier, Lise, DEC
Carrière, Julie, Environnement Scn
Claveau, Michel, SADC Côte-Nord
Cléments, Denis
D'Amours, Mario, Micro Expert
Canada
Dechamplain, Gilles, COPIC
Deschênes, Claudie, Environnement
SCN
Gagnon, Luc, Ateliers Wood Inc.
Pelletier, Marthe, DRHC

Baie-Comeau

Barabé, Sophie, SADC Manicouagan
Bélanger, Gaston, Groupement des
chefs d'entreprises du Québec
Berthelot, Éric, Corpex
Caron, Réginald, Emploi Québec
Ferero, Patrick, Chambre de
commerce de Baie-Comeau
Forest, Yvan, MDR
Ouellet, Gaston, Portes et fenêtres
Ouellet

Blanc-Sablon

Cormier, Antonio, maire,
Municipalité de Blanc-Sablon
Driscoll, Vicki, CEDEC
Dumas, Réjean, CLD Basse-Côte-
Nord, Lourdes-de-Blanc-Sablon
Joncas, Armand, président, Chambre
de commerce Basse-Côte-Nord
secteur est
Joncas, Cliff
Joncas, Jarvin, CLD
Jones, Roger, président, Corporation
Développement, région de Blanc-
Sablon
Leroux, Guy, CLD

GASPÉSIE

Beaulieu, Clermont, Pêcheries Marinard, Rivière-aux-Renard	Landry, Éric, Fonds régional de solidarité Gaspésie/Les Îles
Bernatchez, Bruno, Corporation portuaire de Gaspé inc.	Leblanc, Donald, Centre spécialisé de pêches, Grande-Rivière
Blais, Lorraine, Emploi Québec	Lelièvre, Gaétan, directeur général, Ville de Gaspé
Bourdages, Évangéliste, Groupe Oméga	Loiselle, Richard, Centre spécialisé de pêches, Grande-Rivière
Boyer, Julie, MAPAQ	Poirier, Lucien, MAPAQ
Doucet, Aurèle, SMMGIM (Orpex)	Potvin, Luc, TCAG (Table agroalimentaire)
Gagnon, Karina, DEC	Samuel, Alain, MAPAQ, Centre de technologie des produits aquatiques, Gaspé
Gauvin, François, DRHC	St-Pierre, Michel, Ville de Chandler
Lafrance, Sylvain, Société de développement Maricol	

ÎLES-DE-LA MADELEINE (téléconférence)

Bourque, Joël, directeur intérimaire, CLD des Îles-de-la-Madeleine	Miousse, Arthur, animateur commu- nautaire, CLSC des Îles-de-la- Madeleine
Fournier, Michel, propriétaire, Moules des cultures des Îles	Niang, Aziz, directeur régional du MAPAQ
Gagnon, Jeannot, directeur général, MRC	Picard, Marcel, ministère des Pêches et des Océans, IDM
Gaudet, Daniel, analyste financier, SADC des Îles-de-la-Madeleine	

ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD

Arsenault, Alfred, directeur général, Évangéline Credit Union, Wellington	Gallant, Shawn, directeur, CIFTA, Société de développement de la Baie acadienne, Wellington
Bernard, Giselle, Société de déve- loppement de la Baie acadienne, Wellington	Harper, Agence de promotion économique du Canada atlantique, Charlottetown
Bernard, Marcel, développement com- munautaire et de la main-d'œuvre, mi- nistère du Développement, Wellington	Howard, Brian, directeur, finances et administration, Slemon Park Corporation, Summerside
Foley, Brandy, agente de développement économique, Resources West Inc., Bloomfield	

Liste des personnes consultées

Keefe, Brian W., Business Development Officer, PEI Business Development, Summerside
MacDonald, Stanley, vice-président du conseil, Resources West Inc., Bloomfield
MacNeil, Norma, directrice, West Prince Ventures Ltd., Alberton

Maddix, Robert, Société de développement de la Baie acadienne, Wellington
Mitchell, Darrin, directeur général, Resources West Inc., Bloomfield
Reaman, Stephen, Business Expansion Division, PEI Business Development, O'Leary

NOUVEAU-BRUNSWICK

Caron, Denis, sous-ministre adjoint, Entreprise Nouveau-Brunswick, Fredericton
Drisdelle, Ronald, directeur exécutif, Conseil économique du Nouveau-Brunswick, Moncton
Duguay, Marcel, Association des coopératives des pêcheurs de l'Île Ltée, Lamèque
Lapointe, Claude, gestionnaire, Agence de promotion économique du Canada atlantique, Bureau du Nord-Est, Bathurst
Lapointe, Claude, Gestionnaire, APECA, Bureau du district du Nord-est du N.-B., Bathurst

Larocque, Réginald, Association des coopératives des pêcheurs de l'Île Ltée, Lamèque
Léger, Guy, directeur général, Commission économique de Kent, Bouctouche
Léger, Laurent, conseiller principal des politiques, Région Atlantique, Partenariat rural canadien, Moncton
Levesque, Bill, vice-président, Société de développement régional, gouvernement du Nouveau-Brunswick, Fredericton
Paulin, Michelyne, gestionnaire, Agence de promotion économique du Canada atlantique, Bureau du Sud-Est, Moncton

NOUVELLE-ÉCOSSE

Atwood, Chris, agent de développement économique, South West Shore Development Authority, Yarmouth
Belliveau, Claude, Belliveau Motors Ltd., Pointe-de-l'Église
Blinn, Diane, professeure de sciences administratives, Université Sainte-Anne, Pointe-de-l'Église
D'Entremont, Chris, agent de développement économique, South West

Shore Development Authority, Yarmouth
Fontaine, Louise, professeure de sciences administratives, Université Sainte-Anne, Pointe-de-l'Église
Larkman, Janet, directrice générale, Western Valley Development Authority, Cornwallis Park
Sangaré, Yalla Samou, professeur de sciences administratives, Université Sainte-Anne, Pointe-de-l'Église

Thériault, Arthur F., A.F. Thériault & Sons Ltd., Metegan River

Thériault, Caroline, directrice, Département des sciences administratives, Université Sainte-Anne, Pointe-de-l'Église

Thimot, Elaine, Clare Organics Products, Saulnierville

Warner, David, agent de développement économique, South West Shore Development Authority, Yarmouth

SAGUENAY-LAC-SAINT-JEAN

Auclair, Isabelle, CQRDA, Chicoutimi

Audet, Jocelyn, Service régional de l'admission des CEGEPS, Jonquière

Belley, Michel, Comité aviseur du Fonds de développement technologique, Chicoutimi

Bergeron, Gilles, Vice-recteur aux finances, UQAC

Bordeleau, Denis, SADC Maria-Chapdelaine, Dolbeau

Buissière, Brigitte, Société des fabricants régionaux, Chicoutimi

Chiasson, Serge, CRCD, Jonquière

Côté, Charles, et Larouche, Daniel, Régie régionale de la Santé, Chicoutimi

Desbiens, Clément, Emploi-Québec, Chicoutimi

Deschênes, Jean-Pierre, Développement économique Canada, Alma

Gagné, Alain, DRHC, Jonquière

Girard, Lucien, Centre de haute technologie Jonquière inc., Jonquière

Harvey, Benoît, Fédération de l'UPA du Saguenay-Lac-Saint-Jean, Chicoutimi

Houde, Luc, Coopérative forestière Laterrière, Laterrière

Hudon, Donald, Développement économique Canada, Alma

Jean, Martin, Chambre de commerce sénior de Jonquière, Jonquière

Laberge, Enrico, Ressources naturelles du Québec, Jonquière

Lachance, Jean-Pierre, DRHC, Jonquière

Lapointe, Adam, Pluri-Capital (PCI) inc., Jonquière

Lavoie, Fernando, Centre de formation et de dév. en métallurgie, La Baie

Michaud, Réjean, Société des fabricants régionaux, Chicoutimi

Migneault, Alain, Industrie et Commerce (IC), Jonquière

Morin, Bernard, Conseil national de recherche du Canada, Jonquière

Niquet, Luc, Réseau des scieries indépendantes, Jonquière

Paré, Jean, Réseau Trans-Al, Chicoutimi

Plourde, Serge, Fédération touristique régionale, Chicoutimi

Tremblay, Aline, CQRDA, Chicoutimi

Verrier, Jacques, C.F.G. Amérique inc., Girardville

Wauthier, Jean, Directeur affaires publiques, Université du Québec à Chicoutimi

TERRE-NEUVE

Bromley, Bernard, éditeur, Northern Pen Newspaper, St. Anthony

Chaytor, Gregory, directeur régional associé, College of the North Atlantic, St. Anthony Campus

Coates, Dennis, gérant, St. Anthony Seafoods, St. Anthony

Cormier, Robert, directeur général, Association régionale de la Côte-Ouest Inc., Grand'Terre

Gibbons, John, agent de développement, Northern Newfoundland, Agence de promotion économique du Canada atlantique, Plum Point

Gillard, Travis, directeur général, Nordic Economic Development Corporation, Flowers Cove

Hillier, Keith, 1st Video Enterprises Inc., Burnt Islands

Lavers, Carolyne, agente de développement économique, Department of Development and Rural Renewal, Port Saunders

Letto, Randy, directeur du marketing, Viking Trail Tourism Association, St. Anthony

May, Richard, directeur général, Nortip Development Corporation, Plum Point

Morazé, Melinda, agente de développement économique, Association régionale de la Côte-Ouest Inc., Grand'Terre

O'Brien, Gary, directeur, Développement des ressources humaines Canada, Port-aux-Basques

Osmond, Everett, maire, Ville de Woody Point, Woody Point

Peddle, Jan, directeur général, Marine and Mountain Zone Corporation, Port-aux-Basques

Seymour, Cindy, Executive Assistant, Marine and Mountain Zone Corporation, Port-aux-Basques

Simms, David, directeur général, Great Northern Peninsula Development Corporation, Plum Point

St. George, Sean, directeur général, Red Ochre Regional Board Inc., Parson's Pond

Wheeler, Dean, directeur général, Humber Economic Development Board Inc., Corner Brook

Whitehead, Cathy, co-proprétaire, Alpacas of Newfoundland, Port-au-Port