L'évolution des économies régionales du Canada : configurations structurelles, tendances émergentes et défis futurs

PIERRE-MARCEL DESJARDINS
MARIO POLÈSE
RICHARD SHEARMUR

Institut canadien de recherche en POLITIQUES ET ADMINISTRATION PUBLIQUES
Canadian Institute for Research on PUBLIC POLICY AND PUBLIC ADMINISTRATION

INRS
Université d'avant-garde

L'évolution des économies régionales du Canada : configurations structurelles, tendances émergentes et défis futurs

Octobre 2011

Pierre-Marcel Desjardins, Mario Polèse et Richard Shearmur

Pierre-Marcel Desjardins est professeur d'économie à l'Université de Moncton, où il est chercheur à l'Institut canadien de recherche en politiques et administration publiques. Mario Polèse et Richard Shearmur sont chercheurs au Centre – Urbanisation Culture Société de l'Institut national de la recherche scientifique, à Montréal.

L'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) a apporté une aide financière à la présente recherche en vertu de la Mesure de recherche stratégique visant la région de l'Atlantique. Les six organismes de développement régional du Canada ont tous participé à la recherche à titre consultatif. Les résultats de la recherche ainsi que les avis et opinions exprimés dans ce rapport sont ceux des auteurs.

L'étude stratégique est appuyée par l'agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) en vertu de la Mesure de recherche stratégique de l'Atlantique, laquelle constitue un mécanisme pour l'analyse des enjeux stratégiques socio-économiques au Canada atlantique. Les points de vue exprimés dans cette étude ne représentent pas nécessairement le point de vue de l'APECA ou du gouvernement du Canada. L'auteur est responsable de l'exactitude, de la fiabilité et de l'actualité de l'information.

This study is also available in English:

- www.ucs.inrs.ca/ucs/publications/collections/rapports-et-notes-de-recherche
- laser.ucs.inrs.ca

Ce document est une traduction. La version originale est en anglais.

ISBN 978-2-89575-289-9
Dépôt légal : Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2013
Bibliothèque et Archives Canada

© Tous droits réservés

Remerciements

Cette étude est le fruit d'une collaboration entre deux institutions; soit l'*Institut canadien de recherche en politiques et administration publiques (ICRPAP)* de l'Université de Moncton, qui avait la responsabilité administrative du projet et, à Montréal, le *Centre-Urbanisation Culture Société de l'INRS* (Institut national de la recherche scientifique), institut affilié à l'Université du Québec. L'étude a été réalisée grâce au financement de l'Agence pour la promotion économique du Canada atlantique (APÉCA).

Les auteurs sont redevables à de nombreuses personnes, tant à Moncton comme à Montréal. À l'INRS à Montréal, nous tenons à remercier Gaëtan Dussault, indispensable dans la production des cartes géographiques, et Cindy Rojas pour son aide dans la finalisation pour la mise en ligne de l'étude.

À Moncton à l'*ICRPAP*, nous sommes redevables à Nicole Barrieau pour son aide précieuse lors des premières étapes du projet, à Réjean Ouellette pour la traduction du texte en français, à John Savage pour son aide avec les tableaux et figures en français et à Céline Basque pour son aide à la gestion du projet.

À APÉCA, nous sommes redevables à Richard Cormier et à Nadine Cormier pour leur appui à l'étude et la confiance qu'ils nous ont fait dès le début. Toutefois, nous tenons tout particulièrement à remercier Maurice Mandale de ses précieux conseils et de son soutient infatigable tout au long du processus de production et de rédaction de l'étude. L'étude est aussi un peu son œuvre.

Pierre-Marcel Desjardins, Moncton

Mario Polèse et Richard Shearmur, Montréal

Février 2013

TABLE DES MATIÈRES

Note : Le présent rapport doit être lu en parallèle avec l'annexe statistique qui l'accompagne

	Page
Résumé	iii-xxxiv
Chapitre 1 – Introduction : Un aperçu de certaines tendances récentes	1
Chapitre 2 – Agglomération : l'importance continue des villes	10
Chapitre 3 – Géographie, accessibilité et forces géostructurelles : une approche statistique	24
Chapitre 4 – Emplacement et structure industrielle	48
Chapitre 5 – Commodités et économie résidentielle	74
Chapitre 6 – La géographie des inégalités économique au Canada	91
Chapitre 7 – L'économie du Nord canadien : des défis nouveaux (et différents)	105
Chapitre 8 – Conclusion : Orientations futures de la recherche	113
Annexe 1	117
Annexe 2	118
Bibliographie	119

Résumé

1. Le contexte

Dans une étude portant principalement sur le Québec et les provinces de l'Atlantique (Polèse et Shearmur, 2002), les auteurs ont examiné les tendances sous-jacentes expliquant les différences entre les régions du Canada en matière de développement économique. Si l'on simplifie quelque peu, deux conclusions générales s'en dégagent.

L'étude a conclu premièrement que les facteurs à l'origine des différences régionales sur le plan du développement étaient profondément ancrés, tributaires des principes qui régissent la géographie des activités économiques et qu'il était difficile de les surmonter, en particulier le fossé qui sépare les localités urbanisées « centrales » et les localités périphériques, souvent axées sur les ressources naturelles. Au Canada comme ailleurs, les variables fondamentales que sont la taille des villes et la distance continuent de façonner la localisation d'une grande part de l'activité économique à l'extérieur du secteur primaire.

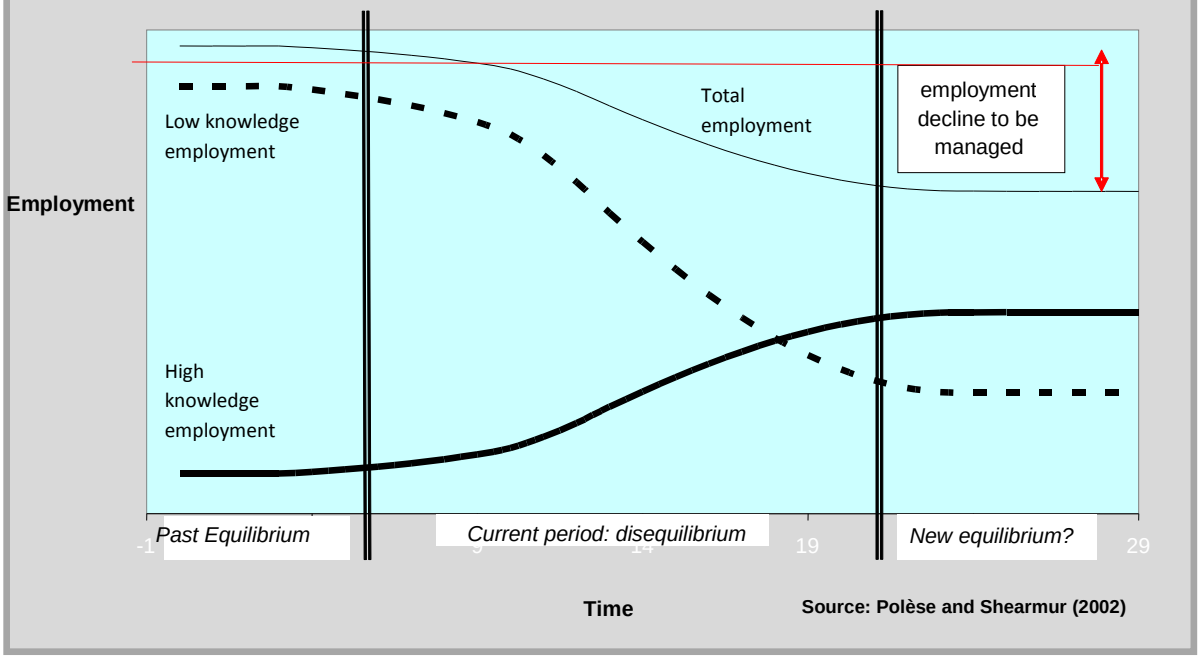
Deuxièmement, le rapport a conclu qu'une transformation structurelle importante était en cours dans de nombreuses économies régionales et locales du Canada, à mesure que celles-ci délaissaient les activités à forte intensité de main-d'œuvre au profit des activités à forte intensité de connaissances. Cette transformation structurelle avait un impact marqué sur les localités dont l'économie était axée sur les ressources naturelles et la première ou la deuxième transformation (même si elle n'était pas confinée à un secteur en particulier, mais qu'elle touchait plutôt des types d'emplois qui sont plus répandus dans ces secteurs). Dans ces localités, l'innovation et une hausse de productivité entraînaient un déclin de l'emploi, car un grand nombre d'emplois peu tributaires du savoir étaient remplacés par un petit nombre d'emplois fortement tributaires du savoir, ce qui offrait à la main-d'œuvre en chômage peu de perspectives de se trouver un nouvel emploi sur le marché local[1] (voir la figure R1 ci-dessous[2]). Compte tenu de tels processus et des forces géostructurelles à l'œuvre, le rapport a conclu que les régions les plus aptes à gérer ces changements structurels et à envisager leur avenir en tant qu'économies plus petites mais davantage axées sur le savoir seraient les mieux placées pour prospérer. Par conséquent, le premier rapport suggérait qu'il fallait concevoir l'intervention des politiques comme un moyen de gérer ces changements plutôt que comme un moyen d'y mettre fin ou de les renverser.

L'étude portait sur les trois dernières décennies du 20e siècle. Les tendances observées ne laissaient pas présager que les règles allaient bientôt changer. Une décennie plus tard, il y a lieu de se demander si cette conclusion est encore valable.

[1] Ces processus se produisent également dans les grandes villes au sein de certains secteurs. Toutefois, dans les grandes villes, les processus de destruction créative ont permis d'en atténuer les effets sur les régions, car de nouveaux secteurs y voient le jour et peuvent faire appel à la main-d'œuvre sous-utilisée.

[2] Les figures R1 à R3 n'apparaissent pas dans l'annexe statistique du présent rapport mais sont comprises dans le résumé afin de préciser certains des points qui y sont présentés.

Figure ES1 – Stylized Representation of Employment Trends in Peripheral Region

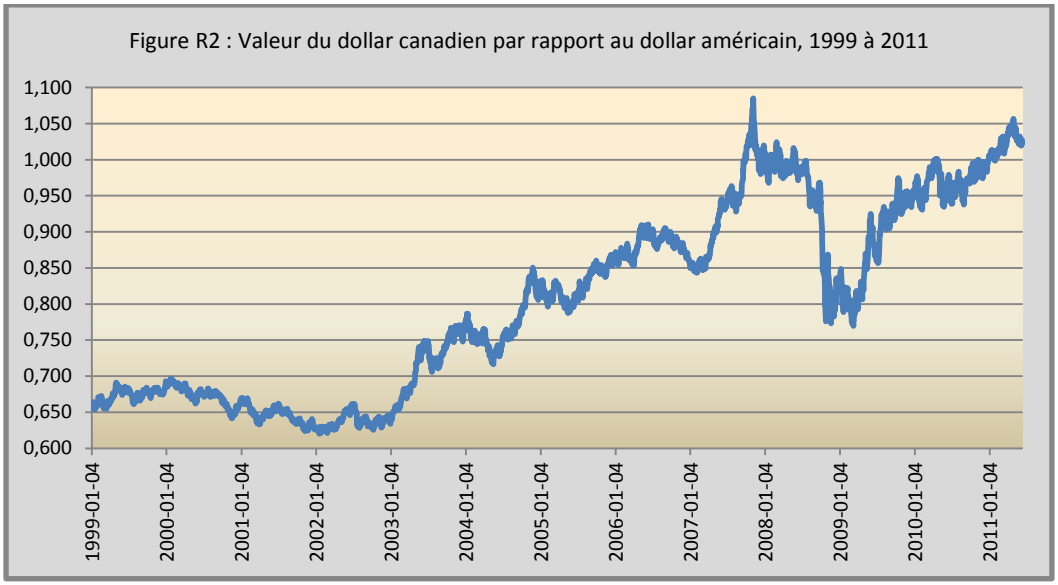


Source: Polèse and Shearmur (2002)

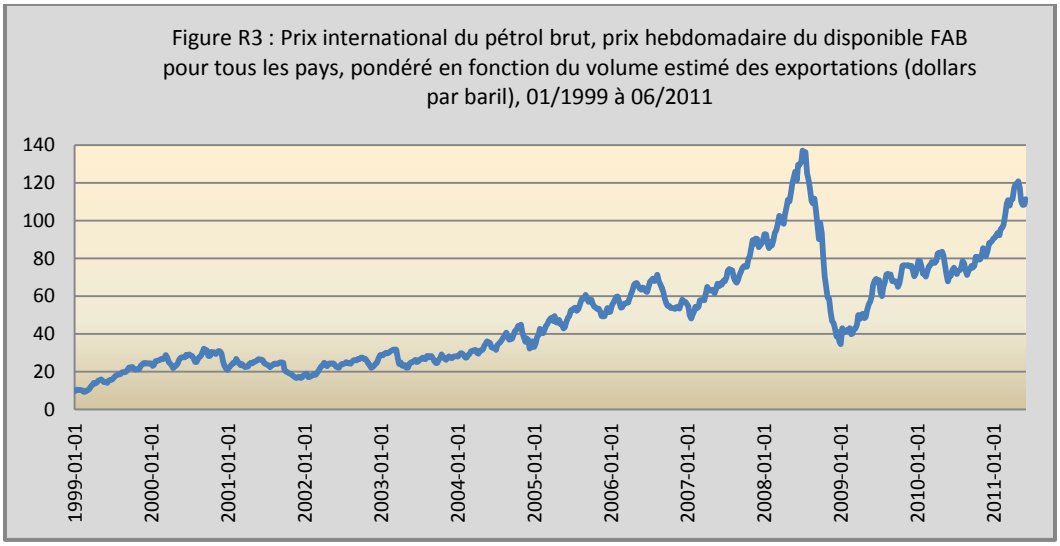
2. L'économie canadienne : victime du syndrome hollandais?

Le syndrome hollandais désigne « les effets néfastes sur l'économie de tout ce qui produit une entrée massive de devises étrangères, telle la découverte de vastes réserves pétrolières. L'afflux de devises provoque une appréciation de la devise nationale qui rend le prix des autres produits du pays moins concurrentiel sur les marchés d'exportation[3]. » Les figures R2 à R4 montrent le renforcement du dollar canadien au cours des dernières années et son incidence possible sur la balance du commerce extérieur du pays. Les figures suggèrent que les régions du Canada souffrent peut-être d'une version du syndrome hollandais, car on y a observé augmentation constante du prix de l'énergie et des matières brutes au cours des dernières années.

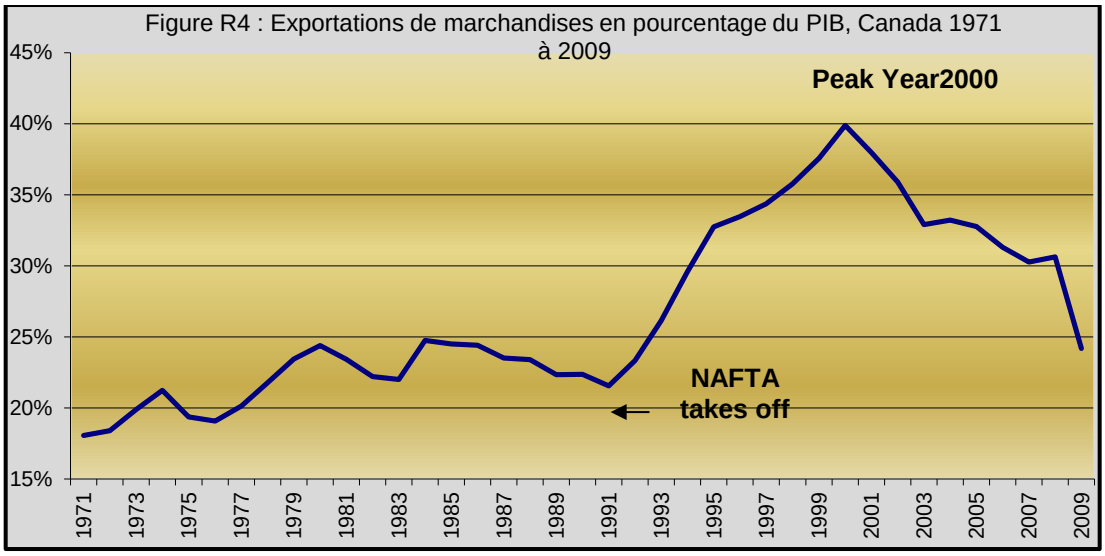
[3] http://lexicon.ft.com/term?term=dutchdisease [traduction libre].



Source : Calculs des auteurs d'après des données de la Banque du Canada : http://www.banqueducanada.ca.



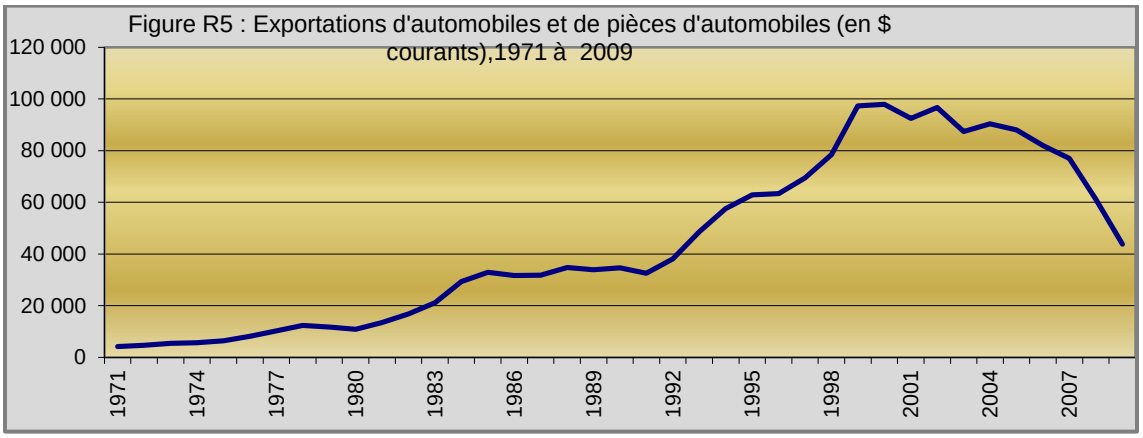
Source : Calculs des auteurs d'après l'Energy Information Administration des États-Unis : www.eia.gov.



Source : Calculs des auteurs d'après http://www.ic.gc.ca/eic/site/tdo-dcd.nsf/fra/accueil.

3. La récession de 2008 révèle des symptômes sous-jacents

Il s'est produit un brusque changement vers 2001, qui a renversé les tendances passées selon lesquelles la part des exportations de marchandises dans le PIB national était constamment en hausse (figure R4), en particulier après l'entrée en vigueur de l'ALENA au début des années 1990 (section 1.3). Que s'est-il passé? Est-ce le 11 Septembre et le resserrement subséquent des contrôles à la frontière canado-américaine? Peut-être. La hausse du dollar canadien est certainement un facteur. La part des exportations canadiennes destinée au marché américain a constamment diminué depuis 2002, résultat en majeure partie du déclin des exportations de l'industrie automobile, une industrie qui se concentre presque entièrement dans le sud de l'Ontario. La récession postérieure à 2007 et l'effondrement subséquent de l'industrie automobile américaine ne peuvent à eux seuls expliquer la chute des exportations de véhicules et de pièces d'automobiles, car le ralentissement s'est amorcé environ sept ans plus tôt (figure R5).



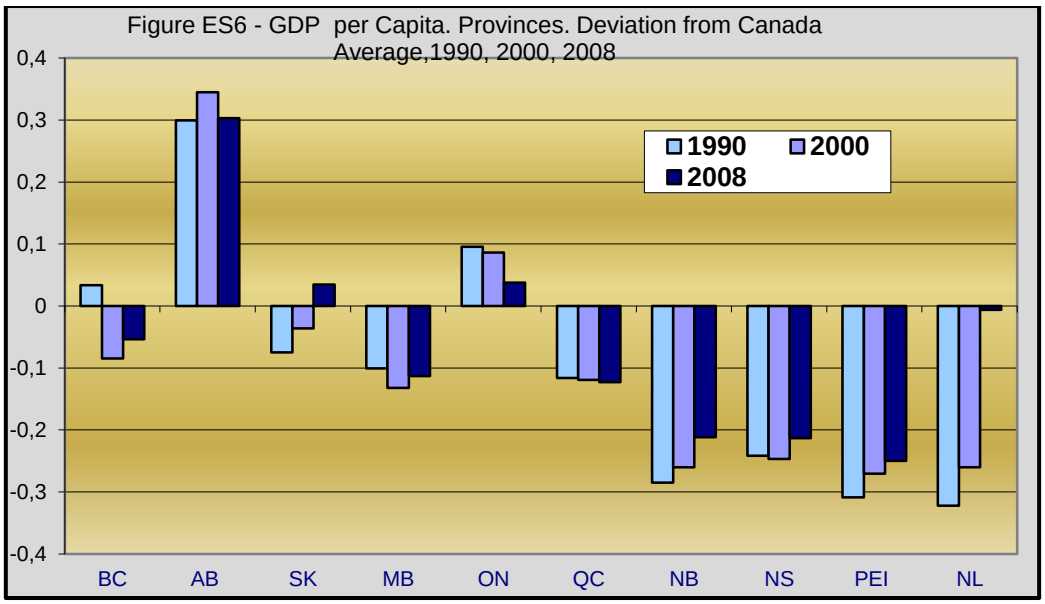
Source : Calcul des auteurs d'après http://www.ic.gc.ca/eic/site/tdo-dcd.nsf/fra/acueil.

D'autres facteurs plus profondément enracinés entraient aussi en jeu, mais quels sont-ils? Pendant la même période, les produits manufacturés (autres que ceux de l'industrie automobile) ont connu une augmentation constante en tant que source des exportations canadiennes et comptent maintenant pour environ la moitié de la valeur totale des produits exportés. Cela semble indiquer l'émergence d'une diversification de la base des exportations, qui repose sur les avantages concurrentiels propres aux différentes régions du Canada : il n'y a donc pas que de mauvaises nouvelles.

4. Une diminution des disparités provinciales

Les disparités entre les régions du Canada demeurent importantes (section 1.4), mais un examen attentif des tendances récentes révèle un net mouvement vers une diminution des différences interprovinciales (figure R6). C'est sans aucun doute à Terre-Neuve-et-Labrador que l'on a assisté au revirement régional le plus remarquable de la dernière décennie. La hausse systématique du PIB par habitant dans les trois provinces Maritimes est encore plus étonnante, quoique moins spectaculaire. On peut affirmer que le Canada atlantique n'est plus le parent pauvre du Canada d'après les tendances actuelles ou qu'il cessera bientôt de l'être si la tendance se maintient.

Le PIB par habitant du Québec a cessé de se détériorer comparativement à celui de l'Ontario et a amorcé un rattrapage depuis les années 1990, bien qu'il demeure systématiquement inférieur à celui de la plus grande économie du Canada. Quant à la Saskatchewan et au Manitoba, dans l'Ouest, qui avec le Québec et les provinces de l'Atlantique ont toujours tiré de l'arrière au pays, ils ont dépassé l'Ontario ces derniers temps au chapitre du PIB par habitant. C'est particulièrement vrai dans le cas de la Saskatchewan.



Source : Calculs des auteurs d'après des données de Statistique Canada.

5. Une transformation structurelle qui s'accélère

La transformation structurelle de l'économie canadienne s'est accélérée au cours de 10 dernières années, ce qui se traduit non seulement par une diminution de l'emploi dans les secteurs manufacturier et primaire (à l'exception notable du secteur de l'extraction), mais aussi par une croissance rapide de l'emploi dans la classe des industries les plus riches en information et en savoir : les services professionnels, scientifiques et techniques (section 1.5). Le déplacement de l'emploi continue d'alimenter la croissance des grandes régions urbaines. Le déclin de l'emploi manufacturier entre 2001 et 2006 s'est fait sentir surtout dans les industries de haute technologie, ce qui reflète la fin du boom technologique de 1994 à 2000 et l'effondrement de Nortel. Il n'a pas eu d'impact durable sur les trois économies urbaines (Ottawa, Montréal et Toronto) les plus touchées par les pertes d'emplois qui en ont résulté, en raison notamment de la capacité des grandes économies urbaines de remplacer les emplois perdus par une croissance dans d'autres secteurs de l'économie locale. On peut en dire autant des pertes d'emplois dans l'industrie du vêtement.

Il en va autrement pour les pertes d'emplois dans les industries généralement situées dans des villes de taille petite et moyenne, comme les pâtes et papiers, les fonderies et d'autres industries très capitalisées. La main-d'œuvre touchée (principalement masculine) possède des compétences qui ne correspondent pas aux besoins de l'économie de plus en plus axée sur les services et le savoir, laquelle tend en outre à se concentrer dans les grandes villes.

6. Canada a-t-il encore un centre de gravité économique?

Nous avons observé le rendement relativement satisfaisant des économies régionales du Canada à l'est de l'Ontario, du moins pour ce qui est du PIB par habitant (section 1.4). Si la tendance se poursuit, elle pourrait conduire au renversement, ou du moins au ralentissement, du déplacement séculaire vers l'ouest du centre de gravité économique du Canada.

7. Le pouvoir d'attraction des villes continue de s'accroître

L'activité économique et la population du Canada continuent de se concentrer dans les grandes villes (section 2.1). La part de l'emploi et de la population dans les régions métropolitaines de recensement (RMR) continue de s'accroître. La concentration dans les régions urbaines a tendance à s'accélérer durant les périodes de forte croissance et à décélérer lors des récessions. La croissance stimule la concentration. Quelles leçons pouvons-nous tirer de ces tendances? Premièrement, les industries qui enregistrent la croissance la plus rapide dans l'économie canadienne sont aussi celles qui dépendent le plus des économies d'agglomération ou des avantages associés au fait d'être situé dans une grande ville. Deuxièmement, tout bien pesé, les nouvelles technologies de l'information (TI) ne favorisent pas la décentralisation de l'activité économique; c'est plutôt le contraire. Les RMR où la création d'emploi est la plus soutenue, tant avant qu'après 2000, sont soit de grandes régions métropolitaines, soit des endroits situés à proximité (section 2.3).

8. Les défis des économies non urbaines

Comme nous venons de le noter, les industries où la croissance est la plus rapide dans l'économie canadienne sont aussi celles qui dépendent le plus des économies d'agglomération (section 2.1). Tant qu'il en sera ainsi, les grandes villes continueront de croître plus rapidement en moyenne que les petites villes et les régions rurales. Les régions qui sont dépourvues d'une agglomération urbaine importante (d'au moins 100 000 habitants) sont désavantagées. Compte tenu des tendances actuelles, il n'y a guère de raison de croire que la situation va changer.

L'on peut s'attendre à ce que la croissance entraîne automatiquement une revitalisation des économies non urbaines situées à la périphérie. La maxime selon laquelle « la marée montante soulève tous les bateaux » ne s'applique pas en économie régionale. Il se peut que la demande de main-d'œuvre augmente dans une région non métropolitaine, mais elle augmentera encore plus rapidement dans les villes.

9. La technologie de pointe

Les plus fortes concentrations de l'emploi dans la fabrication de haute technologie se rencontrent non seulement dans les plus grandes RMR, mais aussi dans les villes centrales de taille moyenne (p. ex., Kitchener-Waterloo) et les petites villes et les localités rurales situées à proximité, qui rapportent également les plus fortes hausses de l'activité économique depuis 2001 (section 2.2). L'absence relative d'industries manufacturières de haute technologie est frappante dans les localités périphériques, tant urbaines que rurales. La géographie de la fabrication de haute technologie est donc différente de celle des services axés sur le savoir. La petite taille d'une localité ne constitue pas toujours un handicap, pourvu que celle-ci soit située non loin d'un grand centre urbain.

Le regroupement des emplois manufacturiers de haute technologie dans trois villes –Toronto, Montréal et Ottawa – et leurs environs, qui forment ce que l'on pourrait appeler le noyau de la haute technologie au Canada et qui comptaient 73,4 % des emplois associés au secteur en 2006 comparativement à 75,5 % cinq ans plus tôt, illustre l'importance de l'emplacement des villes, et non simplement de leur taille, pour ce secteur.

On s'attendrait normalement à ce que les entreprises manufacturières de haute technologie et les services riches en savoir soient établis aux mêmes endroits, les entreprises manufacturières préférant souvent les localités de taille petite et moyenne situées près des grands centres urbains. À l'aide de quotients de localisation[4], nous constatons que les cinq plus grandes RMR obtiennent constamment les quotients de localisation les plus élevés pour les services riches en savoir (section 4.4). Québec émerge aussi comme un centre de services riches en savoir et forme le « corridor central du Canada » avec les trois autres grands centres urbains du centre du pays. Nous soulignons également que l'apparente mobilité des services riches en savoir dans les

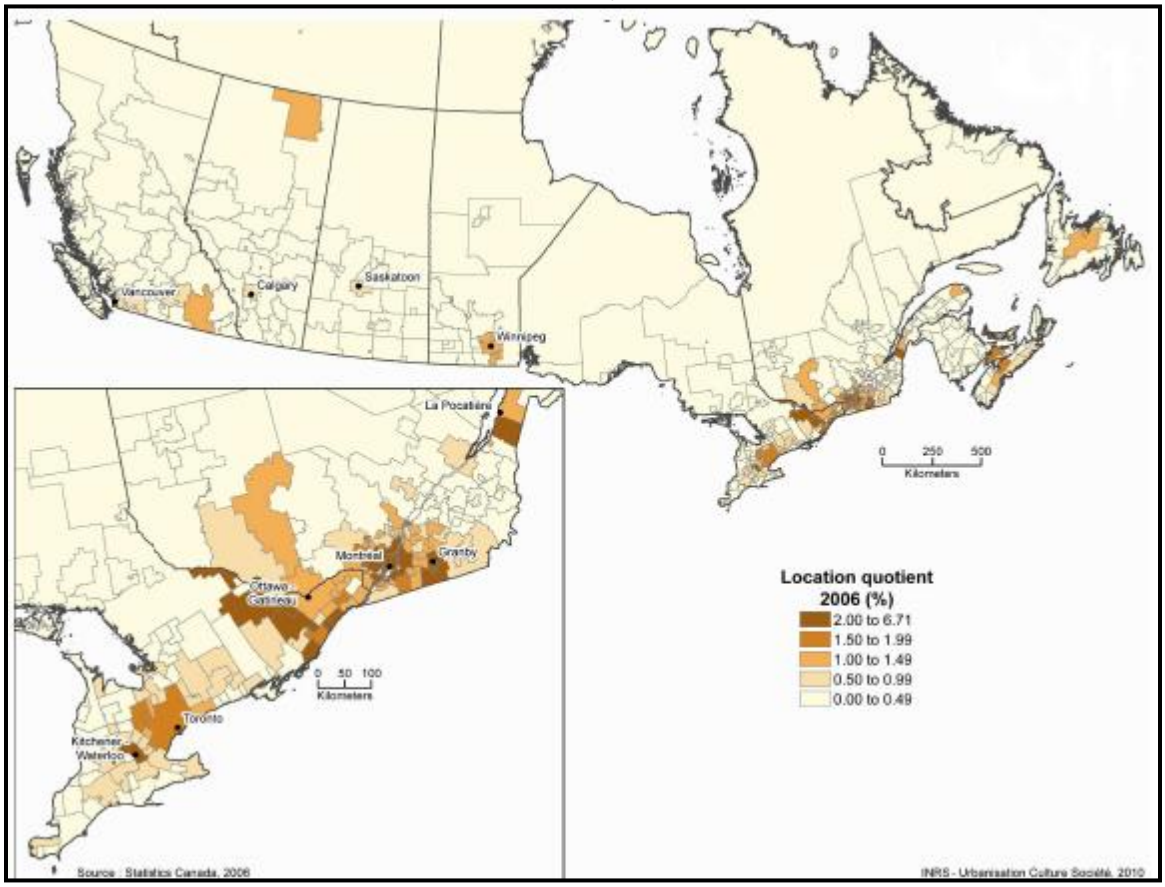
[4] Les quotients de localisation relatifs à l'emploi décrivent l'importance relative de l'emploi dans un secteur dans une région donnée comparativement à l'importance relative de l'emploi dans le même secteur dans une région de référence (en l'occurrence le Canada).

régions ressources non métropolitaines telles que le nord de l'Alberta, où les quotients sont élevés une année mais pas l'année suivante, dénote la présence de firmes de services (consultants, ingénieurs) qui viennent sur place en périodes d'essor mais qui repartent lors des périodes de récession.

La carte R1 présente la concentration relative des emplois dans la fabrication de haute technologie dans l'ensemble du Canada en 2006 et met en relief le sud de l'Ontario et le sud du Québec dans le coin inférieur gauche. On remarque la prépondérance de la région du triangle Toronto-Ottawa-Montréal et leurs environs, noyau de la haute technologie au Canada. On remarque aussi de plus petites concentrations dans les Maritimes (la « grappe industrielle » des Maritimes) et autour de Winnipeg. En comparant ces résultats de 2006 avec ceux de 1991, nous observons un déplacement vers l'est des activités manufacturières de haute technologie dans le centre et l'est du Canada. Il y a lieu de noter aussi que la concentration des emplois dans la fabrication de haute technologie à Edmonton et à Calgary est inférieure à la moyenne nationale, et que ces villes ne semblent pas avoir réussi à générer des concentrations dans les localités de taille petite ou moyenne situées à proximité[5]. Ces deux villes sont les seuls centres urbains (avec Vancouver) de plus de 500 000 habitants qui, apparemment, n'ont pas engendré autour d'elle ce qu'on pourrait appeler une zone d'influence dans la fabrication de haute technologie. Nous pouvons y voir une autre preuve que leurs forces respectives dans les services riches en savoir sont largement liées à leur rôle de centres de services pour les secteurs pétrolier et minier, en particulier à Calgary. La ville de Vancouver apparaît, encore une fois, étonnamment faible, même si le quotient y est plus élevé que ceux dans les deux principaux centres urbains de l'Alberta.

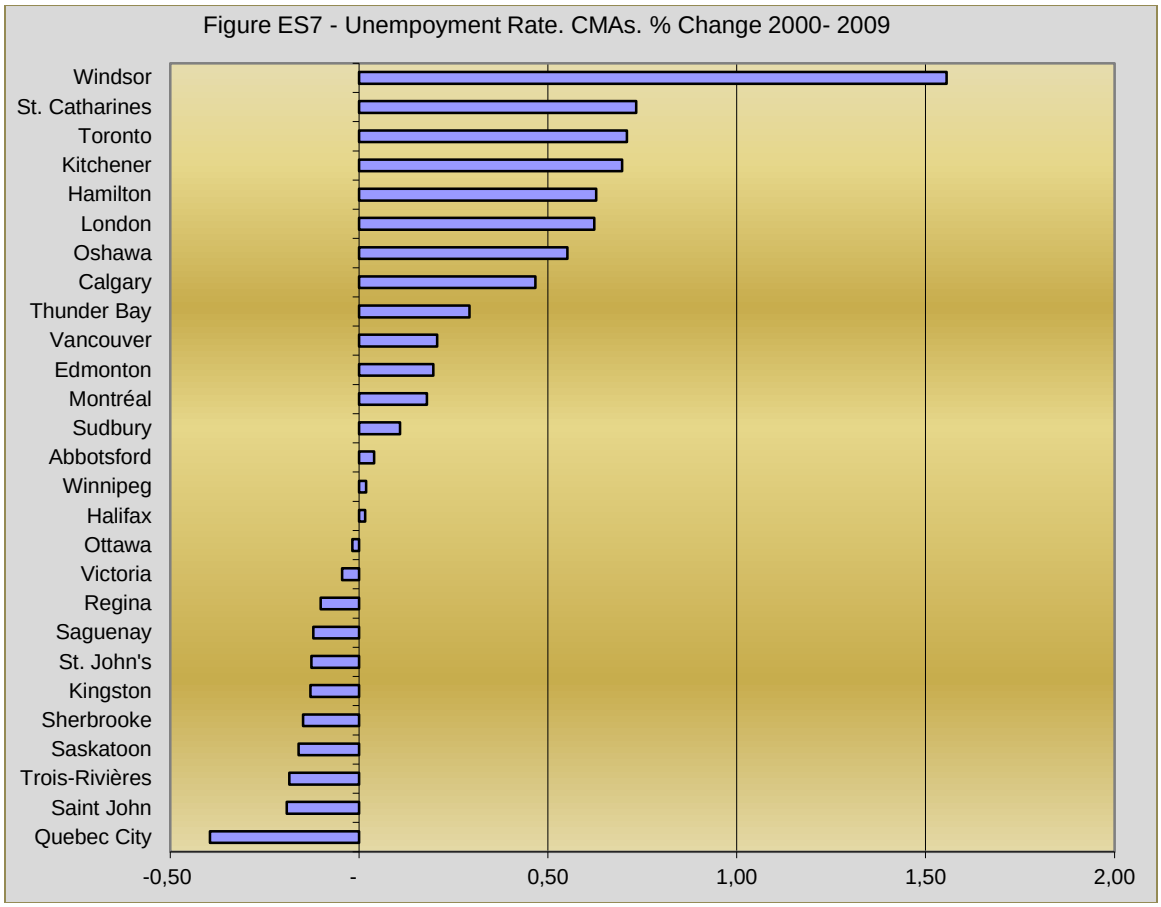
[5] Il ne faut pas attacher trop d'importance aux concentrations isolées dans des régions éloignées. Elles se rapportent à de très petits nombres qui ressortent en raison de la petite taille de l'économie locale. Ainsi, la concentration apparemment élevée dans le nord de l'Alberta résulte de la présence de 10 emplois dans la catégorie « matériel médical ». Telles sont les lacunes du calcul de pourcentages à partir de valeurs peu élevées.

Carte R1 : Emploi dans la fabrication de haute technologie, régions du Canada, quotient de localisation, 2006



10. Les défis du sud de l'Ontario

Une analyse de la variation en pourcentage du taux de chômage entre 2000 et 2009 fait voir que les six RMR qui ont rapporté la plus forte hausse relative du chômage sont toutes situées dans le sud de l'Ontario, y compris Toronto (section 2.3). Si nous examinons particulièrement les quatre RMR situées à l'ouest ou au sud de Toronto (Hamilton, St. Catharines–Niagara, London et Windsor), nous constatons que les marchés du travail ont commencé à se détériorer dans la zone qui s'étend essentiellement de Buffalo à Détroit bien avant le déclenchement de la récession de 2007 à 2010, et que le point de rupture est survenu quelque part entre 1995 et 2005, selon les villes. Apparemment, il s'est produit un brusque changement dans la pointe sud de l'Ontario, mais quoi?



Source : Calculs des auteurs d'après des données de Statistique Canada.

11. L'essor des retardataires d'hier : le fragile redressement de certaines régions ressources

L'effondrement de la pêche au poisson de fond et des industries en aval dans les années 1990 a eu un effet dévastateur sur de nombreuses localités du Canada atlantique, en particulier à Terre-Neuve-et-Labrador. Ses répercussions se font toujours sentir (section 1.5). Toutefois, les résultats relativement positifs de l'économie des trois provinces Maritimes au cours des 10 dernières années semblent indiquer qu'une certaine diversification industrielle y est en cours – même si elle se fait souvent avec une lenteur désespérante –, cette fois au profit d'endroits qui ont un meilleur accès aux marchés. Mis à part l'accès aux marchés, il se peut que la transition soit plus facile pour les économies régionales fondées sur la pêche et (en particulier) l'agriculture, peut-être parce que les petites entreprises et l'entrepreneurship y sont des traditions plus profondément ancrées.

L'histoire de l'industrie « lourde » et des industries extractives est bien différente. Le recul prononcé de l'emploi dans l'industrie forestière et les industries connexes (principalement les pâtes et papiers) fait des ravages dans de nombreuses petites villes. La reconversion et la diversification industrielles sont (et seront) difficiles. Certaines villes subiront un déclin ou, peut-être même, fermeront complètement. Étant donné que, pendant ce temps, l'emploi dans le

secteur de l'extraction prend de l'essor, de nombreux travailleurs seront en mesure de faire la transition, car leurs compétences ne sont pas incompatibles avec celles requises par ce secteur. Néanmoins, les localités qui perdent ces travailleurs n'ont pas autant de chance.

12. Les grandes régions métropolitaines du Canada

Portant notre attention sur l'emploi dans certaines des plus grandes régions métropolitaines du Canada (Toronto, Montréal, Vancouver, Calgary et Ottawa), nous observons que Calgary rapporte constamment le plus faible taux de chômage depuis le milieu des années 1990 (section 2.4). De plus, le taux de chômage à Calgary et celui à Vancouver ont tendance à augmenter et à diminuer en même temps depuis le milieu des années 1990, ce qui donne à penser que les deux villes sont exposées à des fluctuations semblables de la demande extérieure. Le taux de chômage à Montréal demeure systématiquement au-dessus de la moyenne canadienne durant l'ensemble de la période, ce qui reflète à la fois un marché de l'emploi qui est encore fondamentalement faible et la moins grande mobilité qui caractérise historiquement les francophones. Toutefois, ce qui est particulièrement digne d'intérêt, c'est l'évolution du taux de chômage à Toronto, qui est passé de la position du bas (meilleure) à la position du haut (pire), dépassant même le taux de chômage à Montréal pour la première fois depuis que Statistique Canada a commencé à publier de telles données (1966). Une analyse des tendances récentes dans chacune de ces régions permet de dégager des signes encourageants et d'autres qui le sont moins :

> Dans l'ensemble, la région du Grand Ottawa semble avoir survécu à l'effondrement des sociétés point-com (notamment la chute de Nortel) sans trop de dommages et semble prête à connaître une croissance continue.
>
> Malgré la croissance encore relativement lente de son économie, Montréal semble sur le point d'amorcer une sorte de renaissance fondée sur la diversité de sa base industrielle, la vigueur apparente des villes manufacturières du sud du Québec et sa spécialisation grandissante dans les industries culturelles et « créatives ».
>
> Vancouver continue de grossir et d'attirer de nouveaux résidents, sans égard apparemment au contexte économique plus large. On pourrait avec raison la surnommer la ville Téflon, dont la croissance repose autant sur son attrait résidentiel que sur ses avantages économiques.
>
> Toronto montre des signes de surspécialisation dans la finance et les industries connexes, ce qui rend la ville trop vulnérable aux cycles économiques. De plus, compte tenu du rendement médiocre actuel du secteur manufacturier du sud de l'Ontario, on peut se demander si le taux de croissance actuel de Toronto peut se maintenir.
>
> L'économie de Calgary demeure très spécialisée dans les industries liées à l'extraction (le secteur pétrolier) et montre peu de signes évidents de diversification. Encore une fois, on peut se demander si sa croissance actuelle peut durer.

13. Une approche par région synthétique

Une question cruciale consiste à déterminer dans quelle mesure les écarts de croissance observés dans une dimension sont en fait attribuables à d'autres facteurs (chapitre 3). Par exemple, les différences de taux de croissance observées entre l'Alberta et l'Ontario sont-elles attribuables à des différences dans la structure industrielle, à des différences de niveau d'urbanisation, à des différences relatives au capital humain ou à des facteurs qui sont propres à chaque province et qu'on ne peut réduire à ces autres dimensions? Pour répondre à de telles questions, nous avons recours à une analyse de régression puis nous utilisons successivement diverses définitions de « région » et diverses variables. En prenant les provinces comme référence, nous examinons ensuite des ensembles régionaux, des marchés du travail ainsi que ce que nous appelons des régions synthétiques. Pour ce faire, nous subdivisons le Canada selon la taille et la centralité des villes en retenant pour critère une distance de 100 à 150 km (au plus 90 minutes de route) d'une grande région métropolitaine. Les ensembles régionaux obtenus sont ce que nous appelons des régions synthétiques.

Que nous apprennent les analyses de régression que nous avons réalisées? Tout d'abord, les localités de l'Ontario sont maintenant, toutes choses étant égales par ailleurs, celles qui connaissent la plus faible croissance au Canada. La situation est probablement encore plus marquée maintenant, puisque les résultats du modèle pertinent ne vont que jusqu'en 2006. Il s'agit d'une tendance à moyen terme car, après avoir tenu compte de la structure industrielle et de l'accessibilité, nous remarquons que le ralentissement de la croissance en Ontario a commencé à se faire sentir dès les années 1990.

Deuxièmement, les différences *à l'intérieur* des provinces, compte tenu des régions synthétiques, deviennent de plus en plus importantes pour comprendre le développement local, même au moment où les disparités entre provinces perdent leur rôle prépondérant.

Troisièmement, malgré les corrélations directes et les résultats initiaux des analyses de régression qui indiquent le contraire, il ne semble guère y avoir un lien systématique entre les facteurs locaux et la croissance locale. Le lien entre eux est déterminé par la nature de l'économie locale et l'accès de celle-ci aux marchés extérieurs. Les localités, en particulier celles de petite taille, sont comme de petits navires sur la mer. Même si le capitaine, l'équipage et les gréements jouent un rôle important, la réussite ou l'échec du voyage dépend souvent des conditions météorologiques. Plus le navire est gros, mieux il est en mesure d'affronter les intempéries et de garder le cap.

Le principal résultat de cette analyse est peut-être l'importance grandissante de la structure industrielle pour la croissance locale de l'emploi, qui semble avoir été particulièrement importante au début des années 2000. En raison de la crise qui sévit depuis 2008 dans les secteurs de la finance et de l'automobile et qui a particulièrement frappé le sud de l'Ontario, et compte tenu du rôle que l'extraction de pétrole et de gaz naturel et l'exploitation minière

continuent de jouer dans de nombreuses régions du Canada, il est peu probable que l'on assiste, dans un avenir prévisible, à un déclin de l'effet de la structure industrielle sur la situation du développement local.

14. Structure et spécialisation industrielles

Nous ne nous étendrons pas longuement sur les types de structure qui sont ou ne sont pas liés à la croissance de l'emploi (section 3.4). Ce qu'il faut retenir, c'est que le genre d'industries que l'on trouve dans une localité donnée s'avère de plus en plus un facteur clé pour comprendre pourquoi cette localité connaît une croissance ou un déclin. Cela peut sembler évident, mais il a d'importantes implications en matière de politiques. En général, ce sont les marchés mondiaux, les facteurs technologiques et les taux de change qui entraînent la croissance ou le déclin de certaines industries. Aucun d'entre eux ne peut être soumis au contrôle ou à l'influence des autorités locales, et la plupart échappent au pouvoir d'influence des gouvernements nationaux même si, bien sûr, ces gouvernements peuvent exercer une influence sur les règles qui régissent la façon dont ces facteurs touchent les industries à l'intérieur du pays. En outre, chaque localité possède une structure industrielle qui n'évolue que lentement au fil du temps (Shearmur et Polèse, 2005b). Il est difficile mais néanmoins possible de surmonter un héritage industriel, même si cela peut prendre plusieurs générations. Il ne s'agit pas simplement de passer d'une structure industrielle à une autre en l'espace de trois ans.

15. La distance demeure un facteur influent : l'importance de l'accessibilité

Le Canada est fortement intégré à l'économie nord-américaine et mondiale, mais toutes les régions du pays n'ont pas un accès homogène à ces marchés. Comment un bon accès aux marchés peut-il engendrer une augmentation ou une baisse de la croissance de l'emploi dans une localité donnée? L'accessibilité n'est pas un concept unidimensionnel. Nous utilisons donc un modèle de régression qui nous permet d'analyser l'incidence de quatre types d'accès : par les réseaux routier, aérien, ferroviaire et maritime. En dernier lieu, nous ajoutons la taille de la population, car elle reflète la taille des marchés locaux.

Nous observons que la croissance plus lente de l'emploi dans les localités du Canada atlantique durant les années 1990 peut être attribuée à leur plus faible accessibilité. Ce n'est plus le cas au début des années 2000, alors que la croissance des localités du Canada atlantique est encore plus faible, même après la prise en compte de leur accessibilité. Les mêmes tendances générales se dessinent lorsque notre attention se porte sur l'incidence de la structure industrielle au Canada, conjuguée à l'accessibilité. Dans les années 1990, l'incidence d'une structure industrielle particulière sur la croissance locale varie en fonction de l'accessibilité des marchés pour la région présentant cette structure. Au début des années 2000, la structure industrielle joue un rôle prépondérant dans la croissance des localités, et ce rôle ne change pas beaucoup après la prise en compte des variables d'accessibilité. Enfin, l'inclusion des variables d'accessibilité dans notre méthode d'analyse par région synthétique (qui combine la taille des localités et leur proximité relative des grandes régions métropolitaines – point 13) a une incidence sur les effets des régions synthétiques, sans les éclipser complètement. Elle met

particulièrement en lumière la croissance rapide de l'emploi dans les villes périphériques de taille moyenne au début des années 2000 et le fait que la croissance dans les régions centrales à la fin des années 1990 était attribuable avant tout à leur grande accessibilité aux marchés.

Quels types d'accessibilité sont associés à la croissance de l'emploi? Au début des années 1990, c'est l'accès aux ports, l'accessibilité locale par route, l'accès aux marchés extérieurs et l'accès à de grands marchés locaux qui sont associés à la croissance locale de l'emploi. À la fin des années 1990, l'accessibilité locale par route, l'accès aux marchés extérieurs et l'accès aux ports sont liés à la croissance de l'emploi. Au début des années 2000, aucune des trois principales dimensions de l'accessibilité ne joue un rôle une fois les autres facteurs pris en compte, ce qui reflète probablement une reprise de la croissance de l'emploi dans les industries primaires situées dans les régions périphériques et, donc, moins accessibles.

16. La distance demeure un facteur influent : le cas du commerce de gros et de la distribution

Une analyse de la concentration des emplois dans le commerce de gros et la distribution en 1991 et en 2006 confirme que cette industrie est sensible non seulement à l'emplacement géographique, mais aussi aux économies d'échelle (section 4.3). Le portrait pour 1991 confirme l'importance de la « centralité », c'est-à-dire la tendance à choisir un emplacement situé le plus près possible du centre géographique, ou de la plaque tournante des transports, dans le marché visé. Un peu comme le secteur de la fabrication, à cause de leurs besoins en espace (de grands entrepôts, des aires de stationnement pour les camions), les activités de mise en marché et de commerce de gros, bien que naturellement attirées vers les grands centres urbains, ne s'établiront pas nécessairement dans une grande ville, mais plutôt dans des localités de plus petite taille situées à proximité, qui sont bien reliées aux réseaux routier et ferroviaire et où le prix des terrains est moins élevé, d'où leur concentration autour de Toronto et de Montréal. Trois centres régionaux ressortent également, soit Vancouver, Saskatoon et Moncton, ces deux derniers étant favorisés par la centralité de leur emplacement respectivement au centre des Prairies et au centre des Maritimes. On trouve aussi des concentrations des activités de commerce de gros et de distribution autour de Winnipeg, de Calgary et d'Halifax.

Le portrait n'est pas tellement différent en 2006, bien que la région du Grand Toronto ou du sud de l'Ontario semble avoir renforcé sa position comparativement aux autres régions. On semble donc assister à une centralisation croissante des activités de distribution au Canada, résultant probablement de l'effet combiné de l'évolution technologique (codes à barres, conteneurisation, etc.) et de changements organisationnels (hypermarchés) qui permettent de réaliser des économies d'échelle toujours plus grandes. Le portrait confirme aussi la présence continue de centres de distribution régionaux, ainsi que l'apparente émergence de points de distribution le long de la frontière américaine (en particulier dans le sud de l'Alberta) et de centres desservant les économies du Nord, tributaires des ressources. Rouyn-Noranda et Val-

d'Or, dans la région de l'Abitibi, au Québec, sont des exemples de points d'entrée et de distribution pour les activités d'exploration et d'exploitation minières et de production hydroélectrique qui sont réalisées plus au nord.

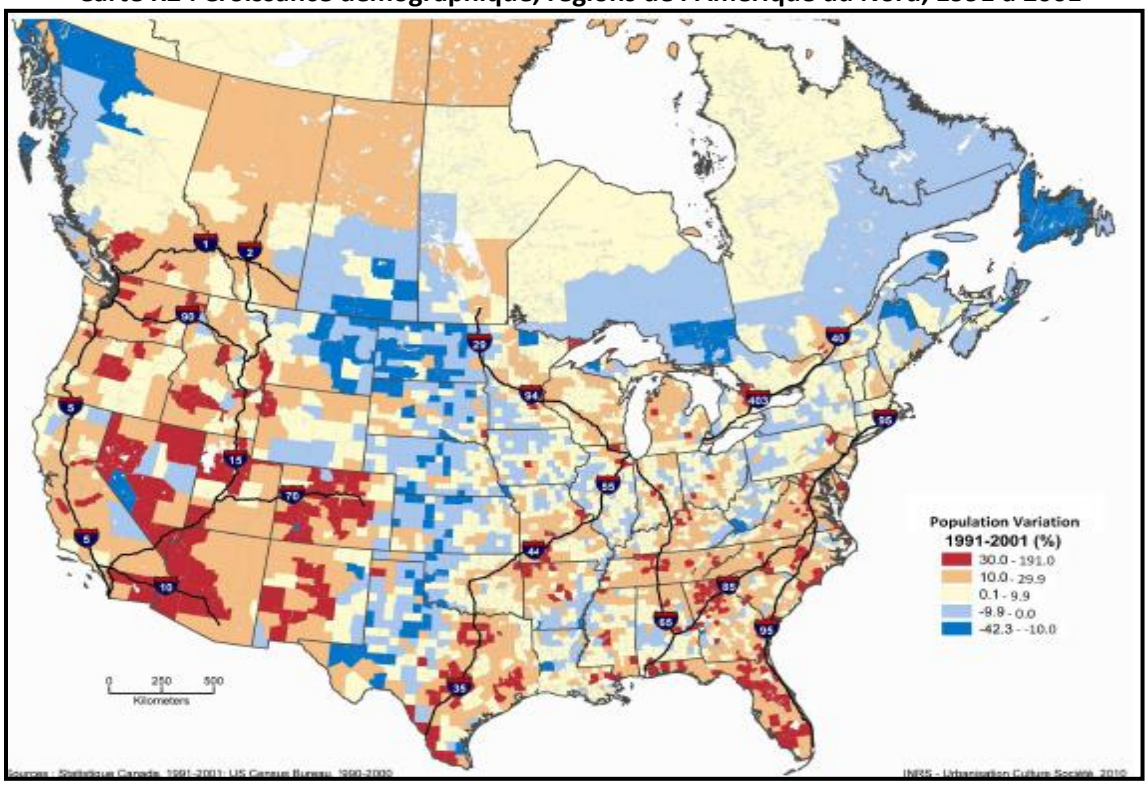
17. « Aime ton voisin »

Les cartes R2 et R3 illustrent la géographie de l'évolution démographique de l'Amérique du Nord entre 1990 et 2000 (1991 et 2001 dans le cas du Canada) et entre 2000 et 2006 respectivement. Au moins deux constatations s'en dégagent :

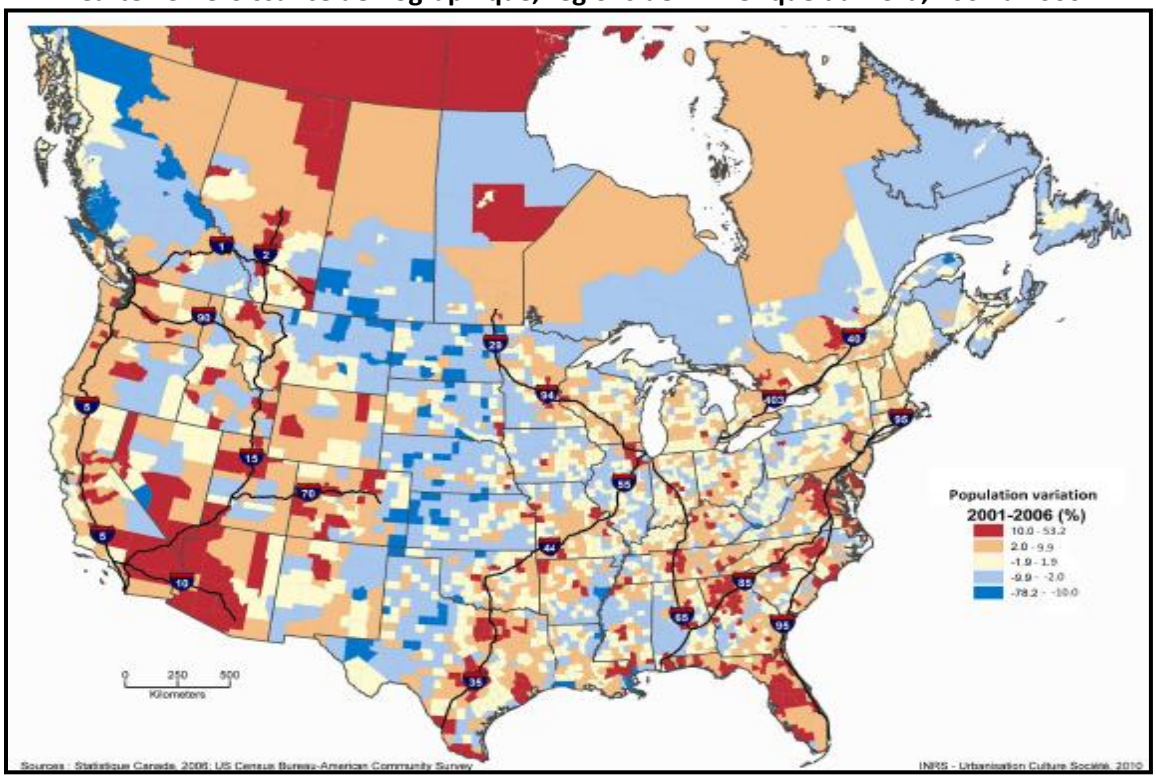
a) La frontière canado-américaine n'a pas beaucoup d'importance; il serait difficile d'en reconnaître le tracé si l'on ne savait pas qu'elle existe. Les tendances démographiques reflètent les mêmes éléments de base des deux côtés de la frontière.
b) Les tendances sont essentiellement les mêmes pour les deux périodes. Trois longues bandes du territoire nord-américain semblent en train de se vider :
    1) la vaste zone aride de l'intérieur du continent, qui s'étend depuis le sud du Texas jusqu'au centre de la Saskatchewan;
    2) la région froide du nord-est (essentiellement le Bouclier canadien), qui va du nord de l'Ontario jusqu'à Terre-Neuve-et-Labrador en passant par le nord du Québec; et
    3) la crête des Appalaches, qui s'étire de l'est du Kentucky jusqu'au nord-ouest de l'État de New York.

La population continue aussi de décroître dans certaines régions du centre et du Midwest des États-Unis et la vallée du Mississippi. Dans toutes ces régions, certains endroits enregistrent une croissance démographique, en particulier les centres urbains, mais le portrait d'ensemble en est un de déclin systématique occasionné par des forces qui semblent difficiles à renverser. Sans nécessairement tomber dans le piège du déterminisme géographique, nous pouvons dire que les cartes R2 et R3 démontrent le pouvoir que la géographie continue d'exercer. Certains endroits sont tout simplement plus avantageux que d'autres.

Carte R2 : Croissance démographique, régions de l'Amérique du Nord, 1991 à 2001



Carte R3 : Croissance démographique, régions de l'Amérique du Nord, 2001 à 2006



On distingue au moins trois principaux corridors de croissance, centrés autour des autoroutes inter-États américaines :

1) un corridor dans l'est, qui suit essentiellement les autoroutes I-95 et I-85, et qui va de New York à Atlanta;
2) un corridor au centre du continent, le long des autoroutes I-35 et I-44, qui s'étend de la frontière entre le Mexique et le Texas jusqu'à Chicago, dans le prolongement de la principale route commerciale qui relie Mexico et Monterrey (Mexique) aux marchés américains; et
3) un corridor dans le nord du Midwest, qui longe les autoroutes I-94 et I-29 et qui relie Chicago et Minneapolis–St. Paul, mais qui se poursuit jusqu'à Winnipeg.

Vues sous cet éclairage, il est impossible de séparer complètement l'évolution des régions canadiennes de celle des États américains voisins. L'identité de ces voisins influera non seulement sur les tendances de croissance, mais aussi sur la structure industrielle et les relations commerciales. Les provinces canadiennes ont des relations commerciales particulièrement étroites avec leurs voisins immédiats du sud, relations que l'ALENA a intensifiées dans diverses régions le long de la frontière canado-américaine.

La nature régionalisée des relations transfrontalières jette aussi un éclairage différent sur le rôle de Toronto en tant que centre de services aux entreprises. Bien que Toronto arrive indiscutablement au premier rang, en particulier dans le secteur de la finance, sa force réside en partie dans son emplacement au centre de la plus grande région économique du Canada, ainsi que dans son rôle d'intermédiaire entre des entreprises canadiennes et des sociétés partenaires des États-Unis. L'intégration de Toronto dans l'économie du Midwest américain, qui est certainement plus accentuée que celle de Montréal ou de Vancouver, contribue probablement à expliquer sa performance relativement mauvaise des dernières années. Dans la même veine, un deuxième regard aux cartes R2 et R3 apporte des éléments d'explication des résultats relativement bons obtenus ces dernières années par le sud du Manitoba, Winnipeg et les environs et certaines régions des Maritimes. Même si elles ne sont pas situées dans un corridor de croissance nettement visible, les provinces Maritimes sont reliées à un voisin, la Nouvelle-Angleterre, qui a été témoin d'un redressement remarquable ces dernières années, stimulé par l'essor de l'économie de haute technologie de Boston. Des entreprises de la Nouvelle-Angleterre seront peut-être tentées de regarder du côté des Maritimes s'il devient avantageux, en raison de la différence de coûts ou de réglementation, de produire certains biens dans des localités canadiennes situées à proximité.

On peut appliquer le même raisonnement au sud du Québec et aux basses terres continentales de la Colombie-Britannique (pour les entreprises établies à Seattle). La présence de corridors de croissance continentaux modifie l'image que l'on se fait de Winnipeg et du sud du Manitoba comme étant des endroits irrémédiablement peu favorables (sans égard au climat, auquel on ne peut rien). La ville de Winnipeg est manifestement « périphérique » dans une perspective continentale, mais elle est située à l'extrémité nord d'un corridor de croissance apparemment dynamique.

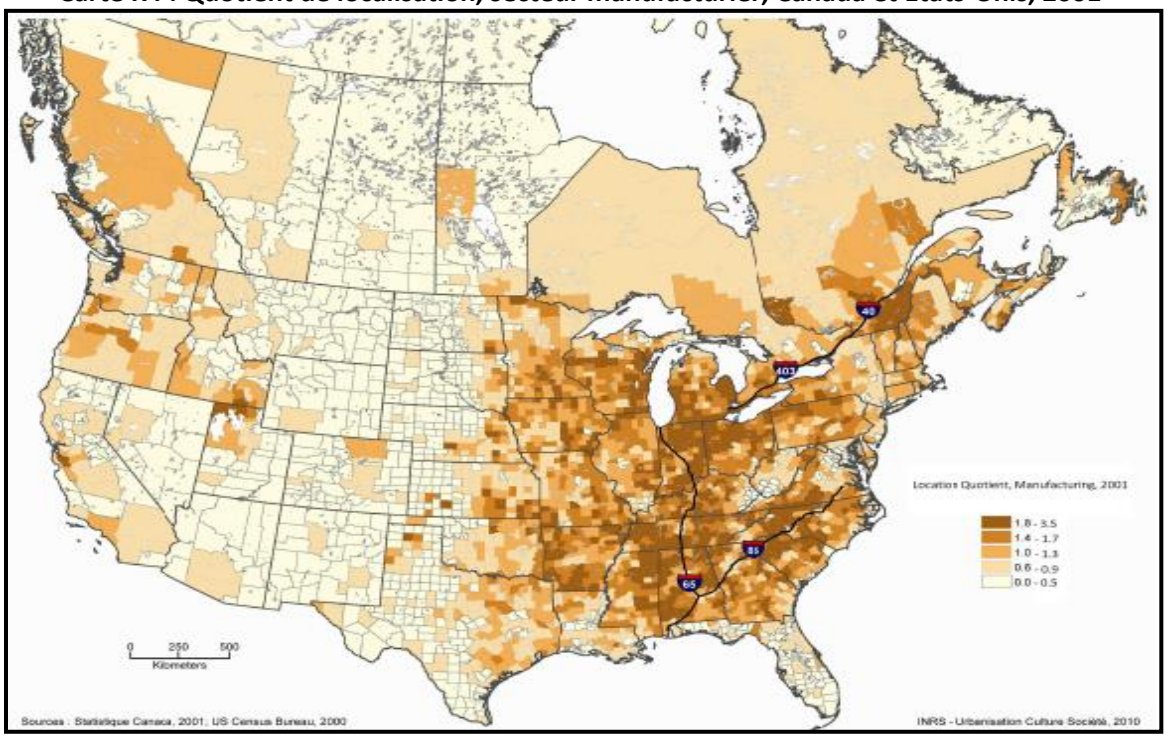
18. Les corridors manufacturiers

La carte R4 illustre la répartition des emplois manufacturiers en Amérique du Nord (section 4.2 à 4.3). La frontière canado-américaine semble faire peu de différence, à l'exception notable toutefois du sud-est du Québec et des Maritimes. De toute évidence, l'accès aux ports de mer, la présence de cours d'eau et celle d'autres grappes manufacturières sont d'importants facteurs de localisation des entreprises manufacturières. Le secteur manufacturier est pratiquement absent dans les Grandes Plaines et les Prairies (à l'exception du sud du Manitoba, qui apparaît comme un prolongement géographique de l'activité manufacturière réalisée dans le nord du Minnesota).

En dépit des changements technologiques, le transport par eau demeure le mode de transport le plus économique, notamment pour le transport sur longue distance et les produits en vrac, et forcément dans le cas du commerce transocéanique de marchandises (sauf pour des produits à très forte valeur ajoutée et relativement légers, qu'il est possible de transporter par air). Toutes choses étant égales par ailleurs, un producteur qui dépend du commerce outremer cherchera à réduire autant que possible la distance que les biens parcourent par voie terrestre (à un coût unitaire plus élevé) et la durée du trajet, et à maximiser la distance qu'ils franchissent sur l'eau.

La conteneurisation a réduit la nécessité que les entreprises soient situées directement à côté d'un port, qui n'est plus maintenant qu'un bref arrêt dans une chaîne logistique autrement ininterrompue, mais elle n'a pas réduit les avantages en matière de coûts des emplacements situés à distance raisonnable d'un port par camion ou par chemin de fer, généralement dans un rayon de 100 à 200 km. On peut aisément en déduire ce que cela implique pour les régions canadiennes. À moins qu'elles ne soient directement liées aux ressources naturelles, la plupart des entreprises manufacturières rechercheront généralement des endroits situés à une distance raisonnable d'un port, de préférence un port à conteneurs.

Carte R4 : Quotient de localisation, secteur manufacturier, Canada et États-Unis, 2001



19. Les coûts, un facteur influent I : nouveau regard sur le syndrome du rentier encombrant

Polèse et Shearmur (2002) ont introduit le concept de syndrome du rentier encombrant pour expliquer pourquoi les économies locales axées sur les ressources naturelles, en particulier dans les régions périphériques, ont de la difficulté à se diversifier dans d'autres secteurs. Le terme « rentier » désigne des entreprises, généralement de grande taille et fortement capitalisées, qui sont en mesure de tirer un avantage – ou une « rente » dans le langage économique – d'une ressource locale particulièrement riche, qu'il s'agisse d'arbres, d'hydroélectricité ou d'autre chose. Les grandes papetières, les alumineries et les fonderies sont des exemples typiques de telles entreprises dans l'est du Canada. Elles sont « encombrantes » (sans vouloir offenser personne; c'est du jargon d'économistes) parce que : a) elles poussent les salaires locaux à la hausse; b) elles minent la compétitivité d'autres secteurs; et c) elles créent un état d'esprit qui n'est pas nécessairement propice au démarrage d'entreprises et à l'innovation. De tels facteurs « locaux » sont pratiquement impossibles à mesurer et, par conséquent, difficiles à modéliser. Il faut reconnaître que les preuves à cet égard relèvent largement de l'impression. Toutefois, en règle générale, les économies axées sur les ressources et à coût de revient élevé ont eu du mal à se diversifier dans d'autres secteurs. Comme nous le soulignons dans le chapitre 3, les salaires élevés peuvent avoir deux effets opposés, de sorte qu'il est difficile encore une fois de les modéliser par une relation statistique simple. D'une part, les salaires élevés génèrent une

demande locale et attirent les talents et le capital humain; d'autre part, ils peuvent faire obstacle à la diversification et à la croissance, dans la mesure où les salaires versés sont supérieurs à ce qui serait justifié dans des conditions « normales » de marché.

L'idée que nous explorons ici, c'est que le syndrome du rentier encombrant ne se limite pas nécessairement aux économies périphériques axées sur les ressources naturelles, mais que les plus grandes économies urbaines et régionales qui ne dépendent pas des ressources y sont aussi vulnérables. La vulnérabilité des localités de l'Alberta, y compris ses deux principaux centres urbains, et des économies régionales du Canada axées sur les ressources semble aller de soi d'après cet argument; nul besoin de l'expliquer davantage. Ce qu'il faut retenir, c'est la possibilité que des variantes du syndrome du rentier encombrant soient en train de prendre forme dans d'autres régions du Canada, plus précisément dans le sud-ouest de l'Ontario, cœur traditionnel de l'industrie automobile.

20. Les coûts, un facteur influent II : coûts de la main-d'œuvre et autres facteurs

La carte R4 raconte une autre histoire. Les plus fortes concentrations de l'emploi manufacturier aux États-Unis ne se rencontrent plus exclusivement dans le cœur industriel du Midwest, la région dite de la *Rust Belt* (la « ceinture de la rouille », essentiellement l'axe Pittsburgh-Detroit-Chicago) et encore moins dans les vieux noyaux industriels de New York et de Philadelphie. Les usines ont migré vers le sud, les usines de textiles et les manufactures de vêtements aux Carolines, les usines de fabrication d'automobiles et d'autres industries sidérurgiques dans le sud des réseaux fluviaux et routiers menant au golfe du Mexique (section 4.3). L'autoroute inter-États I-66 reliant Chicago et Mobile est le corridor qu'empruntent typiquement les usines d'automobiles qui sont transférées. L'une des raisons d'un tel exode industriel se résume essentiellement à la volonté d'échapper aux coûts élevés de la main-d'œuvre et à la syndicalisation. Les coûts de la main-d'œuvre ont toujours été plus bas dans les États du Sud, qui sont traditionnellement moins sympathiques aux syndicats. Outre la qualité de l'infrastructure des transports, les États du Sud offrent aussi l'avantage de compter un réseau assez dense de villes de bonne taille qui ont la capacité de fournir les services spécialisés dont le secteur manufacturier moderne en est venu à dépendre. À remarquer la concentration des activités manufacturières autour d'Atlanta, de Birmingham et de Nashville (section 3.4). Après la prise en compte de la région, de la région synthétique, du capital humain et du niveau de spécialisation, on constate que, à la fin des années 1990 et au début des années 2000, la croissance de l'emploi tendait à être plus rapide dans les localités où les salaires étaient bas. L'effet est plutôt considérable : chaque augmentation de 10 000 $ des niveaux de salaire locaux se traduit par une diminution de la croissance locale de l'emploi variant de 1,9 % (début des années 2000) à 4,2 % (fin des années 1990). Si l'on prend en compte la structure industrielle, cet effet disparaît au début des années 2000, mais on observe encore un effet négatif à la fin des années 1990.

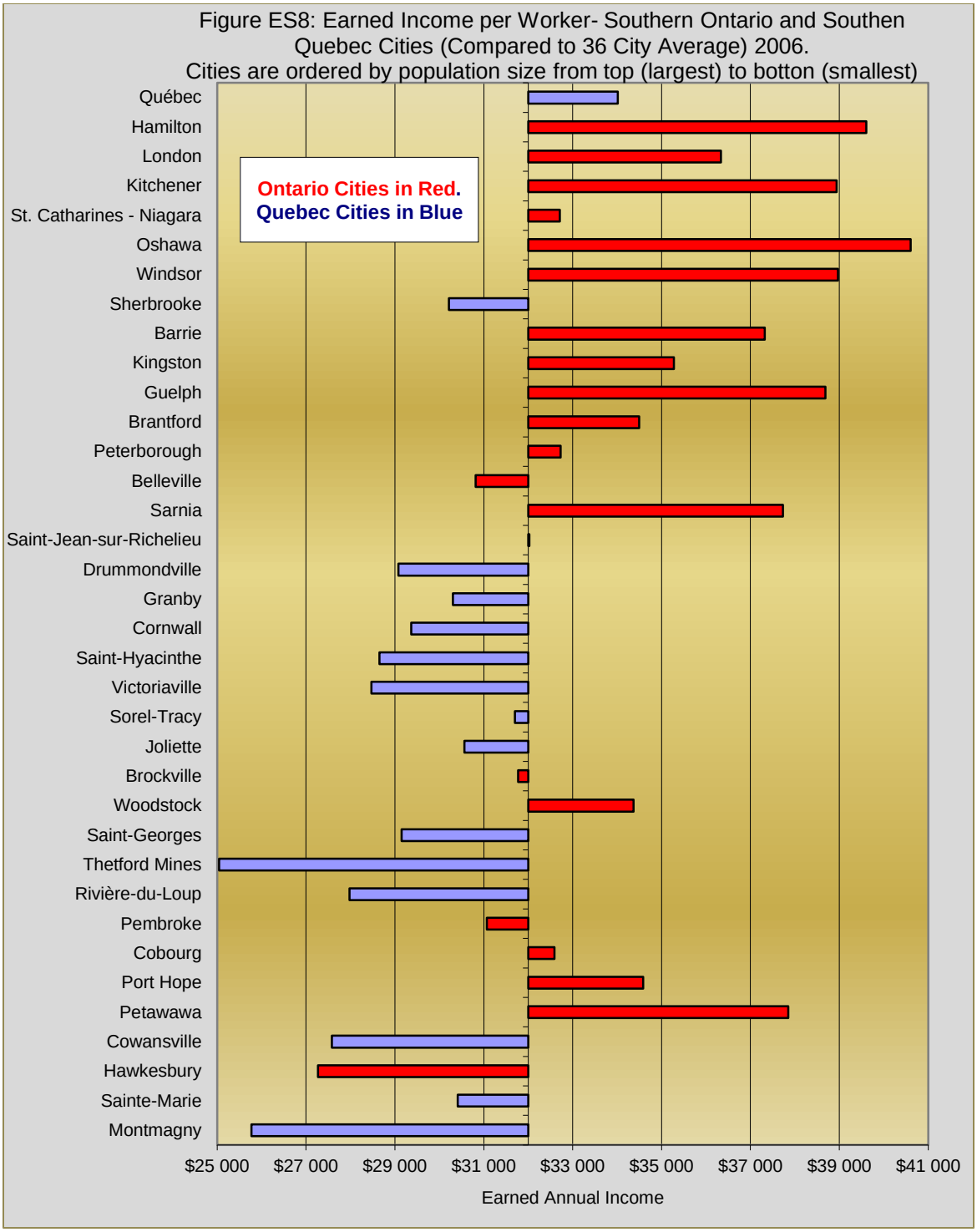
Dans certains cas, les salaires comparativement moins élevés ne sont pas nécessairement associés à des emplois plus nombreux, signe que le syndrome du rentier encombrant ne tient pas simplement aux salaires, mais aussi parfois à l'héritage, tant sociologique qu'esthétique ou autre, laissé derrière par la structure industrielle longtemps après la fermeture des usines et des

mines et la chute des salaires (section 4.6). À des endroits comme le Cap-Breton et Sudbury, la distance (des marchés) est aussi un facteur qui entre en jeu, ce qui signifie que même une baisse des salaires, à moins d'être très prononcée, risque d'être insuffisante pour rétablir la compétitivité. Par ailleurs, l'exemple de Moncton permet de mettre en lumière le fait qu'une économie locale peut réussir à gérer sa reconversion (section 4.7). Moncton est une économie urbaine de taille moyenne qui repose sur les services plutôt que sur la fabrication. C'est une plaque tournante régionale et un centre de distribution qui présente des quotients de localisation élevés pour les services ferroviaires, aériens et de messagerie, mais aussi en ce qui a trait aux services professionnels et scientifiques, à la radiotélévision et au secteur des assurances, ces deux derniers résultant en partie de son rôle de centre culturel de la communauté acadienne et de (mini) centre des entreprises acadiennes. La situation qui prévalait il y a quelques décennies était bien différente. La ville a été témoin de l'écroulement de sa base industrielle, l'industrie de l'entretien du matériel roulant ferroviaire, qui a débuté dans les années 1960 pour culminer dans les années 1980 avec la fermeture des ateliers ferroviaires de Moncton. La reconversion réussie de Moncton s'est appuyée notamment sur un mélange particulier d'attraits liés son emplacement et à la dynamique locale. L'adaptation de sa main-d'œuvre aux nouvelles conditions salariales et de travail a été couronnée de succès.

21. Les coûts, un facteur influent III : le sud de l'Ontario par rapport au sud du Québec

En général, les salaires dans les grandes villes sont plus élevés, ce qui traduit l'effet positif (sur la productivité) des économies d'agglomération (section 4.6). De plus, comme on pouvait s'y attendre, les salaires sont généralement plus élevés dans les villes « centrales », qui sont plus près des grandes RMR, que dans les villes éloignées de taille comparable. La figure R8 présente les villes du sud de l'Ontario et du sud du Québec en ordre décroissant de population. Il n'y a pas de relation directe entre les salaires et la taille de la population. On peut en dire autant d'autres régions du Canada. Plusieurs facteurs entrent en compte, telle l'incidence des villes « rentières » tributaires des ressources naturelles. Cependant, pourquoi les salaires dans les villes du Québec sont-ils systématiquement inférieurs, d'après la figure R8, à ceux dans les villes de taille comparable du sud de l'Ontario? Les salaires varient en fonction de nombreux facteurs; il faudrait réaliser une analyse statistique plus complète pour apporter une réponse satisfaisante. Dans les marchés du travail qui fonctionnent efficacement, les différences salariales sont en principe le reflet exact des écarts de productivité. À son tour, la productivité du travail dépend de nombreux facteurs, dont le niveau de scolarité ainsi que la qualité du capital social et des infrastructures publiques. Cependant, les écarts salariaux reflètent également, à tout moment donné, l'action réciproque de l'offre et de la demande. Si l'offre de main-d'œuvre est « rigide » (ne faiblit pas lorsque les salaires sont bas), les salaires sont alors susceptibles de se stabiliser à un niveau inférieur à ce que justifieraient les seuls écarts de productivité. Les francophones sont généralement moins mobiles que les anglophones, ce qui donne lieu à des marchés de l'emploi plus « rigides ». Il se pourrait très bien que les villes de taille petite et moyenne du sud du Québec bénéficient d'un avantage au chapitre de la productivité dans certaines industries manufacturières, en ce sens que les coûts de la main-d'œuvre y sont moins élevés pour des niveaux de productivité comparables, moins en particulier que dans le sud de l'Ontario et les États américains voisins.

Figure ES8: Earned Income per Worker- Southern Ontario and Southen Quebec Cities (Compared to 36 City Average) 2006.
Cities are ordered by population size from top (largest) to botton (smallest)



Source : Calculs des auteurs d'après des données de Statistique Canada.

Encore une fois, en ce qui a trait au rentier encombrant, les entreprises du sud de l'Ontario doivent composer non seulement avec une offre de main-d'œuvre plus mobile, plus encline à déménager, mais aussi avec une structure industrielle locale dominée par de grandes usines fortement syndiquées, ce qui produit un environnement où les attentes en matière de salaires sont élevées. Hamilton et Woodstock, où les emplois se sont concentrés historiquement dans l'industrie sidérurgique et l'industrie automobile respectivement, en offrent des exemples éloquents. Il est possible que la spécialisation industrielle disparaisse, mais ses effets peuvent subsister. Il est difficile de prendre en compte avec précision tous les éléments qui expliquent les différences salariales interurbaines (ou interrégionales). Il est tout aussi difficile de prouver rigoureusement que les salaires dans certains marchés du travail de l'Ontario sont supérieurs à ce que les seuls indicateurs de productivité sauraient expliquer, que ce l'est de prouver que ceux dans certains marchés du Québec y sont inférieurs. Les données suggèrent néanmoins qu'on ne peut exclure cette possibilité.

Nous avons réalisé une analyse comparative de petits centres urbains prospères du sud du Québec et du sud de l'Ontario et dégagé certains facteurs qui expliquent peut-être ces différences, du moins en partie (section 4.7). Ces facteurs sont le coût de la main-d'œuvre (les faibles salaires et la main-d'œuvre plus stable ou moins mobile), l'emplacement (la proximité de centres urbains importants, d'un grand port à conteneurs, du marché américain et la présence de voisins américains relativement dynamiques) et la structure industrielle (un héritage historique d'industries à faibles salaires).

22. L'économie résidentielle : une autre économie de rente

Une économie résidentielle est une économie qui survit non pas grâce au commerce de biens et de services, mais tout simplement parce que des gens y vivent et y dépensent de l'argent qu'ils ont gagné ailleurs. Si une localité donnée compte un nombre suffisamment important de telles personnes, celles-ci peuvent donner lieu à une économie fonctionnelle qui comprend des services locaux, des entreprises de construction et des commerces de détail, mais qui est dépourvue de toute base d'exportation ou de commerce extérieur.

Le premier facteur qui permet l'existence d'une économie résidentielle est la présence de rentiers, terme généralement associé aux personnes qui vivent de revenus de placements et qui peuvent choisir d'habiter loin du lieu où elles ont investi leur argent (section 5.1). Il importe toutefois de remettre en question l'image aristocratique des rentiers à la lumière du vieillissement de la population. En effet, *quiconque vit de revenus de retraite est un rentier*. Par conséquent, le nombre de rentiers au Canada connaît une hausse spectaculaire. Si un certain nombre de ces personnes migrent et si elles sont portées à migrer vers les mêmes régions, elles auront des retombées économiques considérables, notamment dans les petites localités, où il suffit de peu pour permettre au magasin de l'endroit de rester ouvert et aux services locaux de fonctionner.

Pourquoi ces gens choisiraient-ils de migrer? Les raisons sont variées. Nous soulevons quatre possibilités : pour se rapprocher de leurs enfants et petits-enfants, pour vivre plus près des hôpitaux et des services médicaux, pour retourner à un lieu de résidence antérieur et pour habiter dans un endroit agréable et abordable.

23. L'économie résidentielle : les navetteurs de longue distance

Les gens qui font la navette sur de longues distances pour se rendre au travail peuvent avoir une grande influence dans les économies locales, et ce, de deux façons (section 5.2). D'abord, il existe un nombre grandissant de personnes, surtout des professionnels et des gens créatifs, qui n'ont pas besoin de se rendre tous les jours à un lieu de travail central. Souvent, ces personnes peuvent travailler à partir de chez elles pendant au moins une partie de la semaine, même si leur lieu de travail se trouve dans une ville et qu'elles doivent se rendre régulièrement à la ville (ou, du moins, à l'aéroport). Puisque les navettes sont moins fréquentes, leur trajet peut être plus long, si bien qu'il est de plus en plus possible que des gens habitent à 100 km ou davantage de la ville où ils travaillent. D'habitude, les localités où ils habitent possèdent leur propre économie, de sorte que ces navetteurs de longue distance sont rarement le seul marché des magasins de vente au détail et des services locaux. Leur présence est néanmoins susceptible d'avoir un effet marginal important sur les localités où, autrement, la demande locale dans les secteurs des services personnels, du commerce de détail et de la construction ne suffirait peut-être pas à soutenir ces secteurs et les emplois qui y sont associés.

De plus, on observe que le navettage a aussi lieu sur des distances encore plus longues entre provinces et à la grandeur du pays (Button et Vega 2008). Les secteurs des mines, de l'exploitation forestière et de l'extraction pétrolière font de plus en plus appel à la navette aérienne (*fly-in, fly-out*) de leurs employés ou à une main-d'œuvre mobile engagée seulement temporairement pour la phase de construction. Bien entendu, le navettage sur de très longues distances ne se fait pas de façon quotidienne. Néanmoins, il arrive souvent que ces travailleurs habitent et ont leur famille à un endroit différent de celui où ils travaillent, d'où le facteur clé qui les lie à la notion d'économie résidentielle. Même si leur revenu est tiré d'une activité de production qui a lieu dans les sables bitumineux de l'Alberta, par exemple, il est dépensé en majeure partie dans leur lieu de résidence, qui pourrait être Rouyn-Noranda ou Corner Brook, par exemple.

24. L'économie résidentielle : résidences secondaires et chalets

Les résidences secondaires et les chalets constituent un dernier moteur des économies résidentielles (Urbain, 2002). Au Canada, l'expression « région de chalets » désigne des localités où les industries de services dépendent généralement de résidents temporaires pour leur survie. Il ne faut pas les confondre avec les endroits qui dépendent de l'industrie touristique. Les touristes n'investissent pas localement. Ce sont plutôt des entreprises et les gouvernements qui investissent, qui créent un produit touristique qui est ensuite exporté, bien que l'« exportation » du tourisme soit en fait l'« importation » de touristes. Il en va autrement pour les résidences secondaires. Dans ce cas, des individus choisissent d'acheter une maison, consacrent de l'argent à son entretien et vont régulièrement y séjourner, souvent pour des périodes prolongées. Aucun produit touristique n'est vendu, seuls sont fournis les services quotidiens nécessaires à l'alimentation des propriétaires et à l'entretien des résidences secondaires.

Il convient de noter que les effets des résidences secondaires, des départs à la retraite et du navettage de longue distance peuvent se chevaucher dans une certaine mesure (Brown et Glasgow, 2008), en particulier dans les régions situées à une distance de 50 à 200 km d'une grande région métropolitaine. Il est vrai que certains lieux de retraite ne sont pas reliés à une région métropolitaine proche et que le navettage transcontinental peut provenir de n'importe

où, mais il est clair que le navettage de longue distance par des professionnels, les lieux de retraite et les régions de chalets se concentrent particulièrement dans des zones riches en ressources et relativement accessibles, situées autour des principales villes canadiennes.

25. L'économie résidentielle : des données canadiennes

La présente étude n'a pas permis de vérifier directement l'existence d'économies de retraités. Toutefois, des preuves substantielles appuient l'hypothèse selon laquelle les retraités vont s'installer dans de petites villes et des régions rurales à proximité des grandes villes régionales et des régions métropolitaines. Certaines de ces destinations des retraités semblent développer une économie axée sur vers les services, d'autres dépendent apparemment de la grande ville voisine. Les données indiquent un chevauchement entre la croissance de la jeune population active et celle de la cohorte des retraités autour des grandes villes qui connaissent une croissance rapide.

Notre analyse fait ressortir des destinations de retraite bien connues, comme la vallée de l'Okanagan, le sud de l'île de Vancouver et Canmore, à l'ouest de Calgary, ce qui valide notre méthode, en dépit de nos approximations, et fournit des preuves qu'elle est plutôt fiable. Comme nous avons trouvé d'autres régions semblables, nous sommes portés à croire que la dynamique entre la retraite et l'économie que l'on observe dans les régions canadiennes traditionnellement associées aux retraités n'est pas limitée à ces endroits. On l'observe partout au Canada, en particulier dans les endroits pittoresques à une heure ou deux des régions métropolitaines. Il est éloquent que des régions telles que le centre de Terre-Neuve, presque toute la Gaspésie (ce qui contraste fortement avec la Basse-Côte-Nord, plus accessible) et la majeure partie des Prairies n'apparaissent pas comme des destinations de retraite, pas plus d'ailleurs que la plupart des grandes villes.

L'analyse relative au navettage de longue distance se fonde sur des données imparfaites. Nos résultats montrent néanmoins qu'une grande proportion des travailleurs résidents, en particulier dans les petites villes et les régions rurales, font la navette sur plus de 100 km jusqu'à leur lieu de travail (plus de 3 % dans les régions rurales). Dans le contexte de notre analyse, cela signifie qu'environ 3 % des revenus de travail qui entrent dans l'économie de ces régions rurales sont générés par des emplois exercés à une distance de plus de 100 km. On ne peut en conclure que la survie de ces économies rurales dépend entièrement des transferts de revenus de provenance éloignée, mais ces données démontrent qu'un segment considérable de l'économie locale, notamment le secteur des services locaux, est alimenté directement par des revenus de travail générés ailleurs.

Nous trouvons donc de nombreuses données qui démontrent que beaucoup de localités bénéficient, de façon marginale et probablement de manière bien plus importante dans certains cas, des transferts de marché qui résultent uniquement de la distance séparant le lieu où les revenus sont générés et le lieu de résidence des personnes qui gagnent ces revenus. Cela dit, il serait faux d'avancer que « les retraités sont la prochaine classe créative » ou que « les transferts de salaires sur de longues distances sont les prochains paiements de péréquation ». On peut cependant raisonnablement soutenir que ces transferts de revenus de provenance éloignée peuvent parfois revêtir une importance cruciale pour les économies locales, en particulier dans les petites localités rurales ou éloignées.

26. L'inégalité du revenu selon les régions géographiques

L'examen de la géographie et de l'évolution de la répartition du revenu dans le contexte du présent rapport a pour objectif de déterminer si les différences de revenu entre les riches et les pauvres sont plus considérables dans certaines régions du Canada que dans d'autres (section 6.2). Aucun critère absolu ne permet de déterminer si la répartition du revenu dans une localité est plus ou moins inégale que dans une autre. C'est pourquoi nous avons eu recours à un critère relatif.

En analysant les tendances entre 2001 et 2006, nous observons que les régions métropolitaines sont généralement des endroits où il existe une grande inégalité de revenu et que l'inégalité s'accentue à Toronto, Calgary, Edmonton et Vancouver. À elles seules, ces quatre villes parmi les 203 que nous avons analysées rassemblent environ neuf millions d'habitants : de nombreux Canadiens et Canadiennes vivent donc dans des villes où la répartition du revenu est polarisée et l'est devenue de plus en plus entre 2001 et 2006. Contrairement à cette polarisation des revenus dans les régions métropolitaines, l'inégalité de répartition du revenu a tendance à diminuer dans les petites villes. Parmi les 59 villes non métropolitaines classées comme présentant une grande inégalité de revenu en 2001, 25 rapportent une baisse du niveau d'inégalité en 2006 et seulement 10 enregistrent un niveau d'inégalité à la hausse. Dans l'ensemble, c'est dans les villes centrales de taille moyenne que la répartition du revenu est la plus égale (de 36 à 40 % d'entre elles présentaient une faible inégalité du revenu en 2001), tandis que les villes périphériques de taille petite et moyenne se caractérisaient par le taux d'inégalité le plus élevé (la répartition du revenu était fortement polarisée dans 37 à 38 % d'entre elles), à l'exception des régions métropolitaines, dont 63 % (cinq sur huit) présentent une répartition polarisée du revenu.

Dans une perspective provinciale, nous constatons que l'Alberta ressort comme ayant la plus grande proportion de villes où la polarisation s'accentue, ce qui est le cas de 67 % de ses villes. La Colombie-Britannique (38 %) et le Canada atlantique (47 %) dénombraient tous deux une très grande proportion de villes où la répartition du revenu était polarisée en 2001. À l'opposé, le Québec compte la plus forte proportion de villes où le niveau d'inégalité est faible (49 %) et une grande proportion de villes où l'écart entre les revenus se rétrécit, soit 32 %, ce qui est comparable au Canada atlantique (36 %), à l'Ontario (31 %) et aux Prairies (33 %).

Ce résultat présente un intérêt particulier parce qu'il permet de croire que l'économie du Québec a quelque chose qui la distingue non pas tant dans sa capacité de croître rapidement ou de générer des revenus élevés, mais dans sa capacité d'assurer une répartition relativement plus égale des avantages de l'économie. Souvent critiqué par des économistes sous prétexte qu'il limite peut-être la valeur absolue du PIB de la province, le « modèle québécois » semble néanmoins produire une répartition plus égale des avantages de l'économie, du moins à l'intérieur de chaque ville. S'il est vrai, comme certains l'affirment, que ce sont les revenus *relatifs* et non les revenus *absolus* qui déterminent le niveau de satisfaction dans les sociétés

bien nanties, les Québécois ont peut-être alors de bonnes raisons d'être satisfaits des résultats de l'économie provinciale, ce qui pourrait bien expliquer les difficultés rencontrées par ceux qui souhaitent modifier le système.

27. Les inégalités entre hommes et femmes selon les régions géographiques

Dans l'ensemble, le salaire des femmes employées à temps plein a augmenté plus rapidement que celui des hommes entre 1991 et 2006, mais il demeure inférieur en moyenne (section 6.3). De façon générale, le salaire des femmes employées à temps plein rattrape donc lentement celui des hommes, quoiqu'il continue de tirer largement de l'arrière dans presque toutes les régions à l'étude. La convergence est plus rapide et les écarts sont moins grands dans les localités où l'on observe une forte présence du secteur public. On dénombre 10 localités où le revenu des femmes ayant un emploi à temps plein est plus élevé que celui des hommes en 2006, et 11 autres où il est moins de 10 % inférieur. Parmi les 10 localités où les femmes gagnent davantage que les hommes, l'une se trouve au Québec[6], une en Alberta et les huit autres, dans les Prairies. Ce sont toutes des régions rurales et toutes sauf deux sont situées en périphérie.

Par conséquent, les femmes employées à temps plein gagnent moins que les hommes dans presque toutes les localités du Canada. Il existe cependant quelques localités, principalement dans les régions rurales périphériques du Canada, où ce n'est pas le cas. Les femmes de ces localités qui ont un emploi à temps plein gagnent un salaire supérieur à celui des hommes. Peut-être est-il possible de tirer des leçons de certaines de ces localités sur la façon d'atteindre l'égalité salariale et de mesurer quels en sont les coûts et les avantages pour les personnes concernées. Toutefois, d'autres localités offrent peut-être un exemple de ce qui risque de se produire advenant la disparition des emplois traditionnellement masculins dans les secteurs primaire et de la transformation.

Si nous portons notre attention sur le taux d'activité, nous dénombrons 36 localités canadiennes où le taux d'activité des femmes est de moins de trois points de pourcentage inférieur à celui des hommes. Sur les 36 régions, toutes sauf une sont des régions périphériques du Canada et toutes sauf trois sont des régions rurales ou de petites agglomérations. Font exception le Cap-Breton (N.-É.), Corner Brook (T.-N.-L.) et Rimouski (Qc). Ces résultats rendent plus crédible l'idée que les femmes dominent de plus en plus parmi la main-d'œuvre de certaines localités qui dépendent des ressources, principalement mais pas exclusivement des localités rurales et presque exclusivement situées dans la périphérie. L'analyse fait voir que le taux d'activité chez les hommes est inférieur à la moyenne nationale dans toutes les régions sauf une et qu'il est supérieur à la moyenne des localités rurales et des petites villes périphériques dans seulement trois d'entre elles. Ces régions présentent aussi un taux d'activité peu élevé chez les femmes,

[6] Les revenus sont extrêmement élevés dans cette région, où la population très peu nombreuse (530 habitants). Il se peut que cette observation soit fausse ou erronée.

mais le rôle de celles-ci en tant soutien de famille y est nettement plus important par rapport à celui des hommes que dans les autres localités semblables. Autrement dit, il y a un grand nombre de petites localités rurales situées en région périphérique, qui de toute évidence éprouvent des difficultés économiques à en juger par leur faible taux d'activité, où les femmes jouent un rôle plus important que les hommes en tant que soutien de famille.

Pour ce qui est des différences quant au niveau de scolarité, le Canada compte 257 localités où le niveau de scolarité des femmes est plus élevé que celui des hommes en 2006. Dans l'ensemble, ces localités sont réparties également parmi les régions synthétiques. Les femmes sont plus instruites que les hommes dans de 55 à 70 % de toutes les localités des régions centrales et périphériques. Les régions métropolitaines, qui représentent environ 14 millions de personnes, se détachent car les femmes sont plus qualifiées que les hommes dans seulement trois d'entre elles. Par conséquent, compte tenu du poids démographique des régions métropolitaines, les hommes sont peut-être encore plus qualifiés que les femmes dans l'ensemble du Canada. C'est le contraire que l'on observe cependant dans 61 % de toutes les localités. C'est le cas en particulier dans les plus grandes villes périphériques (comme Halifax, Regina, Saskatoon et le Cap-Breton) : la main-d'œuvre féminine est plus instruite que la main-d'œuvre masculine dans 10 des 13 villes de cette catégorie.

Il semble donc que, dans une majorité des localités du Canada, les femmes soient en bonne position pour tirer avantage du déplacement des emplois des secteurs des ressources et de la fabrication vers le secteur tertiaire et le secteur du savoir, dans la mesure où le succès de l'économie du savoir repose sur le capital humain (dont la qualité est confirmée par la formation postsecondaire). Il faut souligner, cependant, que nos résultats semblent aussi comporter des contradictions, du moins si l'on s'en tient à une approche purement économique. En effet, les femmes, qui sont plus qualifiées que les hommes dans la plupart des localités, gagnent moins que les hommes presque partout dans un emploi à temps plein. Ou bien ce sont les femmes les moins qualifiées qui occupent un emploi à temps plein, ce qui semble peu convaincant, ou bien les femmes obtiennent effectivement un rendement inférieur de leurs qualifications, soit par choix (elles accordent une plus grande priorité à des activités non économiques, elles ont moins d'heures de travail), soit en raison de déséquilibres structurels au sein du marché du travail (par exemple, une sous-évaluation des professions féminines).

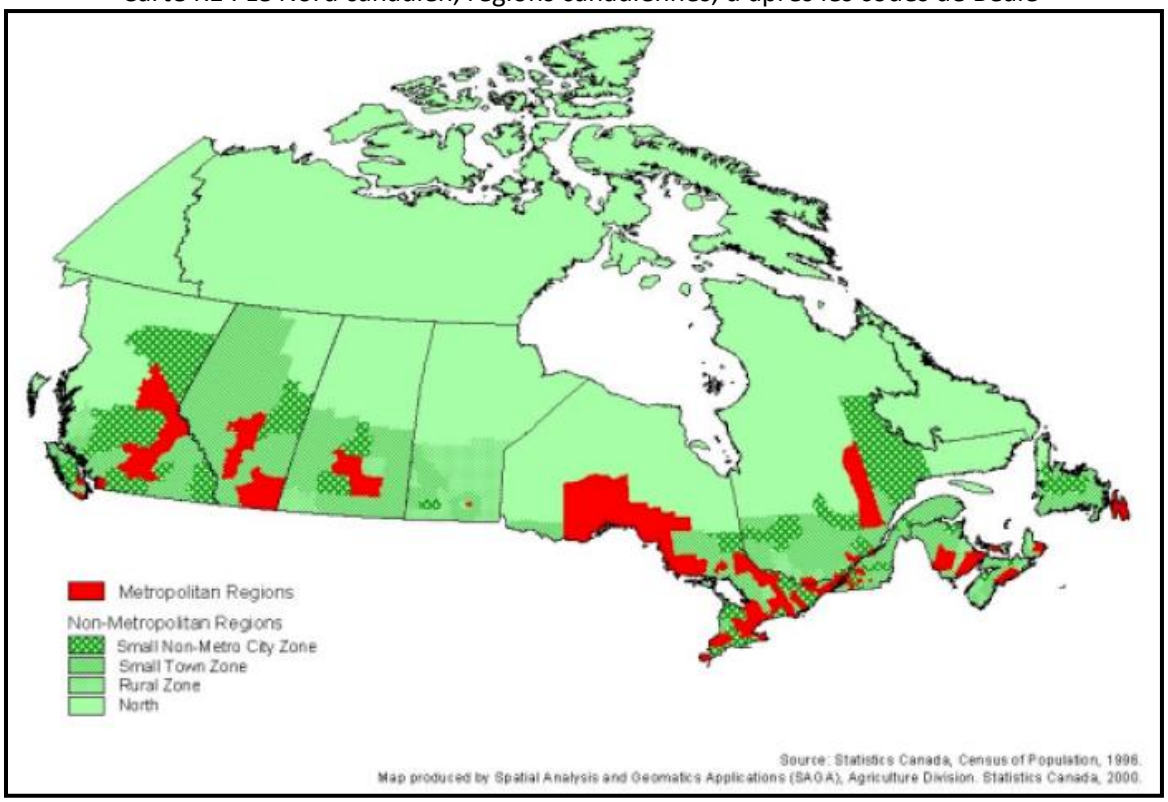
La proportion de localités où le niveau de scolarité des femmes est supérieur à celui des hommes n'est pas la même dans toutes les régions du Canada. Dans les Prairies, 88 % de toutes les localités sont dans cette situation, comparativement à 38 % seulement au Québec.

28. L'économie nordique

Avant d'analyser son économie, il importe tout d'abord de définir ce qu'est le Nord canadien. À première vue, la définition du Nord canadien peut sembler aller de soi (section 7.2). Pour bien des gens, le Nord canadien se situe au nord du 60e parallèle et englobe les trois territoires : le Yukon, les Territoires du Nord-Ouest et le Nunavut. Une telle définition laisse toutefois échapper bon nombre des éléments essentiels qui composent le Nord et elle ne tient pas compte non plus des régions plus au sud dont de nombreuses caractéristiques sont similaires à celles de la partie du Canada située au nord du 60e parallèle.

Les « codes de Beale modifiés », une typologie des régions canadiennes qui s'appuie sur les divisions de recensement de Statistique Canada, comprennent une catégorie qui se rapporte spécifiquement au Nord canadien, l'arrière-pays septentrional. Celui-ci se définit comme étant les divisions de recensement « qui se trouvent soit en totalité, soit en plus grande partie au nord des parallèles suivants, selon les régions : Terre-Neuve-et-Labrador, le 50e; le Québec et l'Ontario, le 49e; le Manitoba, le 53e; la Saskatchewan, l'Alberta et la Colombie-Britannique, le 54e; et la totalité du Yukon, des Territoires du Nord-Ouest et du Nunavut » (carte R5). Cette définition tient compte de facteurs qui comprennent le contexte du peuplement, la taille de la population et sa densité.

Carte R1 : Le Nord canadien, régions canadiennes, d'après les codes de Beale



Source : Duplessis et coll., 2002, annexe B.

Le Nord canadien est peu peuplé et présente une très faible densité de population. Il représente 2 % de la population totale du Canada. On y trouve très peu de centres urbains. Ainsi, Whitehorse, qui compte une population de 20 461 habitants en 2006, est le plus grand centre urbain des trois territoires. Ces caractéristiques sont très importantes. Bien que l'éloignement et l'isolement varient beaucoup dans l'ensemble du Nord canadien, partout les grands marchés sont éloignés. Si le Yukon a directement accès aux marchés du Sud grâce à ses routes et à ses ports (une seule localité n'est pas reliée durant toute l'année aux marchés du Sud), il s'avère beaucoup plus difficile pour les Territoires du Nord-Ouest et, surtout, le Nunavut d'acheminer des produits vers les marchés. Étant donné que les marchés locaux n'ont pas la taille suffisante pour générer des niveaux de production efficaces pour la plupart des produits et, souvent, des services, il est très coûteux de transporter des produits jusqu'aux marchés. Aucune route ne relie le Nunavut et les marchés du Sud tandis que, dans les Territoires du Nord-Ouest, aucune voie de raccordement n'est praticable à longueur d'année. Ces conditions font en sorte qu'il n'y est tout simplement pas rentable, dans la plupart des cas, de produire des biens pour les marchés d'exportation.

La croissance démographique n'est pas homogène dans le Nord canadien. Alors que les divisions de recensement des trois territoires ont toutes enregistré un taux de croissance démographique supérieur à la moyenne canadienne pendant la période de 2001 à 2006, seulement six des 18 divisions de recensement nordiques situées au sud du 60^{e} parallèle ont connu un taux de croissance positif. Une caractéristique importante de la population du Nord canadien est sa jeunesse relative. C'est particulièrement vrai dans les divisions de recensement du nord du Manitoba et de la Saskatchewan, dans les Territoires du Nord-Ouest et le Nunavut. C'est aussi vrai pour le Nord-du-Québec et la division de recensement 11 de Terre-Neuve-et-Labrador. Toutes ces régions comptent d'importantes communautés autochtones. De plus, le vieillissement de la population est, de façon générale, un enjeu tout aussi important dans les régions nordiques au sud du 60^{e} parallèle que dans l'ensemble du Canada. Effectivement, le Nord est loin d'être homogène.

La population est majoritairement autochtone dans neuf des 24 divisions de recensement du Nord canadien, et les Autochtones représentent entre 40 et 50 % de la population dans cinq autres divisions. La proportion d'Autochtones parmi la population est supérieure à 25 % dans 18 des 24 divisions de recensement.

Les conditions économiques, telles que mesurées par le taux d'emploi, varient grandement dans le Nord canadien. Dans une poignée de divisions de recensement, le taux d'emploi est nettement supérieur à la moyenne nationale. En même temps, le taux d'emploi est généralement inférieur à la moyenne nationale dans l'ensemble du Nord canadien, et souvent bien en-deçà de la moyenne, ce qui reflète la dépendance du Nord envers des projets d'envergure liés le plus souvent à l'extraction de ressources naturelles (par exemple, le pétrole et le gaz naturel dans le nord de l'Alberta et les diamants dans les Territoires du Nord-Ouest).

Il est très intéressant de constater l'importance relative de l'emploi au sein de l'administration publique. Le pourcentage des emplois dans cette catégorie est considérablement plus élevé que la moyenne nationale dans pratiquement toutes les divisions de recensement nordiques. De tels résultats sont peut-être dus autant à la faiblesse des autres secteurs qu'à la « vigueur» du secteur des administrations publiques. On pourrait soutenir que, outre quelques projets liés aux ressources naturelles et une économie informelle qu'il nous a été impossible de documenter faute de données, le secteur des administrations publiques représente l'épine dorsale de l'économie du Nord canadien.

Le niveau de scolarisation de la population du Nord canadien âgée de plus de 15 ans est, dans l'ensemble, inférieur à la moyenne nationale. Compte tenu de la corrélation entre l'éducation et le revenu, il n'est pas étonnant que le revenu moyen dans les divisions de recensement du Nord canadien soit généralement moins élevé que la moyenne canadienne. La division de recensement 16 (pétrole et gaz naturel) de l'Alberta constitue une exception notable. Dans toutes les autres divisions de recensement du Nord canadien au sud du 60^{e} parallèle sauf une (le nord des Rocheuses, en Colombie-Britannique), le revenu moyen est inférieur à la moyenne nationale. Par contre, le revenu moyen est supérieur à la moyenne nationale au Yukon et dans les Territoires du Nord-Ouest, ainsi que dans l'une des trois divisions de recensement du Nunavut. Il faut noter que si l'on ne tient pas compte d'autres facteurs comme le coût élevé de la vie ainsi que l'importance relative de l'économie informelle, il devient difficile de tirer des conclusions précises sans disposer de données supplémentaires.

Le Nord canadien est loin d'être homogène. Toutes ses régions font néanmoins face à des défis similaires, quoique d'importance variable. La distance des marchés et la densité de population y sont des facteurs influents, comme c'est le cas pour les régions périphériques situées plus près de la frontière canado-américaine. Une faible densité de population signifie que les entreprises de la région n'auront pas accès à un marché local important, et si elles dépendent uniquement de ce marché local, il y a fort à parier que leur niveau de production ne sera pas efficace et ne leur permettra pas de bénéficier de possibles économies d'échelle afin de réduire leurs coûts de production moyens. Si elles veulent avoir accès à des marchés plus vastes, les coûts de transport les forceront à demeurer très concurrentielles et à développer des avantages comparatifs tels que des salaires relativement peu élevés, sauf dans les situations où les entreprises offrent un produit unique en son genre, tels des diamants ou des sculptures originales.

Les défis sont amplifiés dans le Nord canadien comparativement aux régions périphériques plus au sud, car la densité de population y est généralement bien inférieure et l'infrastructure de transport y est moins développée, ce qui a un effet sur la compétitivité relative de la région. Les changements climatiques anticipés viendront aussi accroître les défis. Ils provoqueront finalement la disparition du pergélisol dans de nombreuses localités, ce qui aura des répercussions sur l'infrastructure matérielle, ainsi qu'une fonte des glaces plus précoce au printemps et un gel des glaces plus tardif à l'automne.

Dans ces conditions, est-ce que nous posons les mauvaises questions? Au lieu de nous demander comment améliorer la compétitivité de la région, devrions-nous plutôt nous demander si le concept (ou l'objectif) même de compétitivité peut être utile pour le Nord canadien? Il existe un certain nombre d'exceptions où des firmes du Nord peuvent être concurrentielles, comme nous l'avons indiqué, mais dans la plupart des cas il ne semble pas que la géographie et la situation démographique de la région puissent permettre aux entreprises régionales de concurrencer sur des marchés plus vastes. La hausse des coûts de l'énergie ne fera qu'amplifier le problème.

En conséquence, devrions-nous tout bonnement nous faire à l'idée que, à quelques exceptions près, le Nord canadien n'est tout simplement pas en position d'exporter des produits à un prix concurrentiel? Par ailleurs, l'aide financière que le Canada continue d'apporter à la région a sa raison d'être. Afin de défendre la souveraineté du Canada dans la région, le Canada doit-il poursuivre une stratégie visant à maintenir une forte présence dans le Nord, y compris les investissements requis dans la population régionale?

Chapitre 1 – Introduction : Un aperçu de certaines tendances récentes*

1.1 Introduction

Dans une étude portant principalement sur le Québec et les provinces de l'Atlantique (Polèse et Shearmur, 2002), les auteurs ont examiné les tendances sous-jacentes expliquant les différences entre les régions du Canada en matière de développement économique. En simplifiant quelque peu, on peut en dégager deux conclusions générales.

L'étude a conclu premièrement que les facteurs à l'origine des différences régionales sur le plan du développement étaient profondément ancrés, tributaires des principes qui régissent la géographie des activités économiques et qu'il était difficile de les surmonter, en particulier le fossé qui sépare les localités urbaines « centrales » et les localités périphériques, souvent axées sur les ressources naturelles. Au Canada comme ailleurs, les variables fondamentales que sont la taille et la distance continuent de façonner la localisation d'une grande partie de l'activité économique (à l'extérieur du secteur primaire). L'étude portait sur les trois dernières décennies du 20e siècle. Les tendances observées ne laissaient pas présager que les règles allaient bientôt changer. Une décennie plus tard, il y a lieu de se demander si cette conclusion est encore valable. Comme nous allons le faire valoir dans les paragraphes qui suivent, de nombreux changements sont survenus depuis la première étude, dont certains sont franchement étonnants, ce qui justifie un nouvel examen de l'évolution des économies régionales du Canada.

Deuxièmement, le rapport a conclu qu'une transformation structurelle importante était en cours dans de nombreuses économies régionales et locales du Canada, à mesure que celles-ci délaissaient les activités à forte intensité de main-d'œuvre au profit des activités à forte intensité de connaissances. Cette transformation structurelle avait un impact marqué sur les localités dont l'économie était axée sur les ressources naturelles et leur première ou leur deuxième transformation (même si elle n'était pas confinée à un secteur en particulier, mais qu'elle touchait plutôt des types d'emplois qui sont plus répandus dans ces secteurs). Dans ces localités, l'innovation et une hausse de productivité entraînaient un déclin de l'emploi, car un grand nombre d'emplois peu tributaires du savoir étaient remplacés par un petit nombre d'emplois fortement tributaires du savoir, ce qui offrait à la main-d'œuvre en chômage peu de perspectives de se trouver un nouvel emploi sur le marché local[7]. Compte tenu de tels processus

[7] Ces processus se produisent également dans les grandes villes au sein de certains secteurs. Toutefois, dans les grandes villes, les processus de destruction créative ont permis d'en atténuer les effets sur la région, car de nouveaux secteurs y voient le jour et peuvent faire appel à la main-d'œuvre sous-utilisée.

***** Tous les tableaux et figures mentionnés dans les chapitres qui suivent se trouvent dans l'Annexe statistique.

et des forces géostructurelles à l'œuvre, le premier rapport a conclu que les régions les plus aptes à gérer ces changements structurels et à envisager leur avenir en tant qu'économies plus petites mais davantage axées sur le savoir seraient les mieux placées pour prospérer. Par conséquent, le premier rapport suggérait qu'il fallait concevoir l'intervention des politiques comme un moyen de gérer ces changements plutôt que comme un moyen d'y mettre fin ou de les renverser.

L'étude portait sur les trois dernières décennies du 20e siècle. Les tendances observées ne laissaient pas présager que les règles allaient bientôt changer. Une décennie plus tard, il y a lieu de se demander si cette conclusion est encore valable. Comme nous allons le faire valoir dans les paragraphes qui suivent, de nombreux changements sont survenus depuis la première étude, dont certains sont franchement étonnants, ce qui justifie un nouvel examen de l'évolution des économies régionales du Canada.

1.2 Les règles ont-elles changé?

Quand on se penche sur l'évolution des économies régionales du Canada, on constate que la première décennie du 21e siècle risque de passer à l'histoire comme étant celle des surprises, au cours de laquelle des rapports de pouvoir apparemment établis ont été renversés. Par exemple, l'Ontario est devenu une province « pauvre », si bien qu'une agence de développement économique a été créée pour le sud de la province, ce qui aurait été presque inimaginable il y a à peine une décennie. Les forces qui façonnent les économies régionales du Canada ont-elles changé? Ce qui était vrai par le passé ne l'est-il plus? Le Canada est-il entré dans une nouvelle ère??

Il est trop tôt pour le dire. Une décennie ne reflète pas une tendance. Nous devons nous garder d'attacher trop d'importance à des phénomènes purement locaux. Difficile, cependant, de ne pas avoir l'impression que certaines choses ont fondamentalement changé. Les exemples qui suivent sont abordés dans une perspective très large – le Canada et les provinces – plutôt que dans une perspective régionale ou infraprovinciale, adoptée dans la majeure partie du présent rapport.

1.3 Le Canada, encore une nation commerçante?

Examinons d'abord le commerce international, plus précisément les exportations de marchandises. Il va presque de soi que le Canada est une nation commerçante. L'accès aux marchés américain et international est un important moteur économique des régions du Canada, compte tenu de la petite taille relative et de l'ouverture de l'économie du pays. La relation positive – et de plus en plus étroite – entre l'accès aux marchés continental et international (grâce à divers modes de transport) et la croissance de l'emploi local a été largement documentée (Apparicio et coll., 2007). Les régions dont la situation géographique est propice aux échanges commerciaux connaissent une croissance supérieure à la moyenne. Il n'est pas étonnant que tel ait été le cas pendant les trois dernières décennies du 20e siècle : la

part des exportations de marchandises dans le PIB du pays est passée de 18 % en 1971 à 40 % en l'an 2000, augmentation qui s'est accélérée vers 1990 par suite de la signature de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis (figure 1.1). (Pour faciliter leur consultation, nous avons regroupé les tableaux, figures et cartes dans une annexe statistique qui accompagne le présent rapport.)

Toutefois, vers 2001, il s'est produit un brusque changement qui a renversé les tendances passées. La part des exportations au sein du PIB a décliné de façon marquée depuis lors (figure 1.1). Que s'est-il passé? Est-ce le 11 Septembre et le resserrement subséquent des contrôles à la frontière canado-américaine? Peut-être. La hausse du dollar canadien à compter de 2001-2002 est certainement un facteur. Plus précisément, devons-nous nous attendre à ce que la tendance à la baisse des exportations se poursuive (qu'elle atteigne un plancher comme il le faut, qu'elle se renverse à nouveau comme elle pourrait le faire), et qu'est-ce que cela augure pour les diverses économies régionales du Canada? Une moins grande dépendance du Canada envers le commerce international, en particulier avec les États-Unis, suppose une géographie économique régionale qui pourrait être fort différente de celle d'un Canada étroitement intégré à l'économie américaine. La dynamique régionale de l'économie américaine exerce aussi une influence. Les régions canadiennes n'entretiennent pas des échanges commerciaux avec les mêmes États américains et elles n'échangent pas toutes les mêmes produits.

La figure 1.2 confirme la diminution du rôle des marchés américains pour les exportations canadiennes, dont le point tournant se situe vers l'an 2000. La figure 1.3 fait ressortir l'industrie automobile comme principale source du déclin, une industrie qui se concentre presque entièrement dans le sud de l'Ontario. Voilà donc un premier indice de la source des problèmes de l'Ontario. Cependant, pourquoi l'an 2000 (environ) marque-t-il le point tournant? La chute des exportations de véhicules à moteur et de pièces d'automobiles ne peut s'expliquer uniquement par la récession postérieure à 2007 et le quasi-effondrement de l'industrie automobile aux États-Unis, le mouvement à la baisse s'étant amorcé quelque sept ans plus tôt (figure 1.4). Des facteurs enracinés plus profondément sont aussi entrés en jeu, mais quels sont-ils?

La figure 1.3 ébranle la perception voulant que les ressources naturelles et l'énergie sont les principaux moteurs de l'économie d'exportation canadienne. Certes, les exportations d'énergie ont connu une rapide expansion dont le point tournant – un mouvement à la hausse, cette fois – se situe vers l'an 2000. Cependant, les produits manufacturés autres que ceux de l'industrie automobile ont connu une augmentation constante en tant que source des exportations canadiennes et comptent maintenant pour environ la moitié de la valeur totale des produits exportés[8]. Cela semble aussi indiquer l'émergence d'une base des exportations plus diversifiée –

[8] La catégorie « Autres produits manufacturés » comprend les groupes suivants selon Statistique Canada : « Biens et matériaux industriels», « Machinerie et matériel » et « Biens de consommation ».

comprenant un large éventail de produits manufacturés – qui découle des avantages concurrentiels propres aux différentes régions du Canada, ce qui n'est pas du tout une mauvaise nouvelle.

1.4 Les disparités économiques provinciales sont-elles encore importantes?

Les disparités entre les régions du Canada demeurent importantes (figure 1.5). Comme il était prévisible, l'Alberta (du côté positif) et le Canada atlantique (du côté négatif) sont les principales valeurs aberrantes. Un examen plus attentif des tendances révèle cependant un net mouvement vers une diminution des différences interprovinciales.

C'est sans aucun doute à Terre-Neuve-et-Labrador, la province la plus pauvre du Canada depuis son entrée dans la Confédération en 1949, que l'on a assisté au revirement régional le plus remarquable de la dernière décennie. La figure 1.6 se passe de commentaires; inutile de s'étendre longuement sur la remontée spectaculaire du PIB de Terre-Neuve-et-Labrador (T.-N.-L.). La hausse systématique du PIB par habitant dans les trois provinces Maritimes est encore plus étonnante, quoique moins spectaculaire (figure 1.7). Il est à noter que les deux figures se rapportent au PIB et non au revenu provincial, ce qui écarte les effets distributifs des paiements de transfert. Le PIB mesure la valeur des biens et services produits *à l'intérieur* de la région et est une indication, du moins en principe, de la capacité de production « réelle » de celle-ci. Il faut souligner également que c'est l'Ontario (non le Canada) qui sert de point de comparaison afin d'éliminer les effets du PIB par habitant anormalement élevé de l'Alberta[9].

On peut affirmer que le Canada atlantique n'est plus le parent pauvre du Canada d'après les tendances actuelles ou qu'il cessera bientôt de l'être si la tendance se maintient. Restons dans l'est du Canada, où le PIB par habitant du Québec a cessé de se détériorer comparativement à celui de l'Ontario et a amorcé un rattrapage depuis les années 1990, bien qu'il demeure systématiquement inférieur à celui de la plus grande économie du Canada (figure 1.6). Dans une perspective géographique plus large, le portrait est celui d'une performance relativement satisfaisante des économies régionales du Canada à l'est de l'Ontario, du moins en ce qui a trait au PIB par habitant. Si ce portrait est vrai, il annonce la fin possible du déplacement séculaire vers l'ouest du centre de gravité économique du Canada. Encore une fois, il est trop tôt pour l'affirmer, mais « l'Est » ne donne plus la même image de déclin général qu'autrefois. Peut-être la renaissance apparente de l'Est est-elle simplement le reflet (statistique) du déclin relatif de l'Ontario. À moins que le « déclin » de l'Ontario ne reflète des changements plus fondamentaux dans la géographie économique qui touchent non seulement cette province, mais aussi les États américains voisins?

[9] Lorsqu'on prend le Canada et non l'Ontario comme point de comparaison, on observe encore une tendance générale à la hausse du PIB par habitant, mais elle est moins prononcée, surtout en Nouvelle-Écosse.

La figure 1.8 illustre l'évolution contrastée de l'Ontario et du Québec (par rapport cette fois au Canada). L'économie du Québec, malgré sa valeur globale moins élevée (tant absolue que par habitant), semble plus robuste et moins sujette aux chocs que celle de l'Ontario, ce qu'elle doit sans doute à la base plus diversifiée de ses exportations. Le contraste est encore plus frappant avec la Colombie-Britannique (C.-B.), dont le PIB par habitant continue de subir d'importantes fluctuations dans une tendance générale à la baisse qui semble toutefois s'être renversée depuis 2001. La Colombie-Britannique est-elle en voie de libérer son économie de sa dépendance envers l'exploitation forestière, une industrie où les salaires sont historiquement élevés (forte syndicalisation) et qui est étroitement liée aux marchés américains? Si tel est le cas, cette « diversification » ferait contrepoids au quasi-effondrement de l'industrie forestière et, espérons-le, rendrait l'économie provinciale plus concurrentielle sur les marchés internationaux. La Colombie-Britannique n'est plus (ou est beaucoup moins) une économie où les salaires sont élevés (figure 1.9). Quant à l'économie du Québec, les salaires n'y ont jamais été élevés; le léger renversement (à la hausse) de la tendance depuis 2001 semble indiquer un abandon progressif des emplois les moins rémunérés et les moins qualifiés, ce qui n'est pas non plus une mauvaise nouvelle.

L'amélioration des résultats économiques de la Saskatchewan en particulier et du Manitoba, qui de tous temps ont tiré de l'arrière aux côtés du Canada atlantique et du Québec sur l'ensemble du pays, n'est pas moins encourageante (figure 1.10). Il est trop tôt ici aussi pour dire si le mouvement à la hausse observé dans les deux courbes depuis 2002 (environ) est purement cyclique, attribuable à la demande de certaines ressources en particulier (le pétrole et la potasse), ou si elle traduit des changements plus profonds de l'avantage concurrentiel de ces deux provinces des Prairies.

En somme, les tendances macroéconomiques sont largement positives si on laisse de côté pour le moment les tribulations du sud de l'Ontario, auxquelles nous reviendrons plus loin. Leur juxtaposition avec des données commerciales permet de croire que les économies provinciales du Canada ont réussi, dans l'ensemble, à surmonter des changements importants dans le contexte international (plus précisément, le ralentissement marqué de l'économie américaine), ce qui dénote véritablement une rupture avec le passé.

Ces tendances macroéconomiques masquent toutefois les profonds ajustements, souvent douloureux, auxquels chacune des collectivités canadiennes a dû procéder. Certains ajustements sont plus douloureux que d'autres. La transformation structurelle rapide de l'économie canadienne (prochaine section) laisse entrevoir des défis qui risquent d'être encore plus difficiles à relever que ceux du passé.

1.5 Des ennuis à l'horizon? Des changements structurels de plus en plus rapides

La transformation structurelle de l'économie canadienne s'est accélérée au cours des 10 dernières années, ce qui se traduit non seulement par une diminution de l'emploi dans les secteurs manufacturier et primaire (à l'exception notable du secteur de l'extraction; nous y

reviendrons plus loin), mais aussi par une croissance rapide de l'emploi dans la classe des industries les plus riches en information et en savoir : les services professionnels, scientifiques et techniques (figure 1.11). Cette catégorie extrêmement hétérogène regroupe un large éventail d'activités riches en savoir, y compris les services informatiques (qui comprennent eux-mêmes le développement de logiciels de jeux vidéo, de conception, d'animation, d'effets spéciaux, de finances, etc.), la recherche-développement, les conseils en gestion, le design industriel, les conseils en génie, les études de marché et la publicité. Le déplacement de l'emploi vers les services continue d'alimenter la croissance des grandes régions urbaines (sujet du chapitre 2, qui suit). La croissance de l'emploi dans l'industrie de l'information et de la culture, qui comprend la radiotélévision, les studios d'enregistrement sonore, les fournisseurs de télécommunications sans fil et les fournisseurs de services Internet, pousse dans la même direction que la croissance de l'emploi dans les services financiers, mais à un rythme plus lent.

Le déclin de l'emploi manufacturier entre 2001 et 2006 s'est fait sentir surtout dans les industries de haute technologie, en particulier la fabrication de matériel de communication et d'autres composants électriques (figure 1.12), ce qui reflète la fin du boom technologique de 1994 à 2000 et l'effondrement subséquent de Nortel, un rappel salutaire que même les grappes de haute technologie sont susceptibles de devenir chancelantes (souvenons-nous de Kanata et de Silicon Valley East!) et que tous les booms doivent tôt ou tard prendre fin. La bonne nouvelle, cependant, c'est que la fin du boom technologique semble ne pas avoir eu un impact durable sur les trois économies urbaines (Ottawa, Montréal et Toronto) les plus touchées par les pertes d'emplois qui y en ont résulté, en raison notamment de la capacité des grandes économies urbaines de remplacer les emplois perdus (ce qui se produit constamment) par une croissance dans d'autres secteurs de l'économie locale, mais aussi plus précisément du chevauchement des compétences (et, espérons-le, de la main-d'œuvre féminine et masculine) entre les industries en déclin et les industries en expansion. Un phénomène encore plus digne d'intérêt est la facilité apparente avec laquelle les emplois perdus dans l'industrie du vêtement (42 000 emplois perdus environ) – une chute accélérée par la fin de l'Accord multifibres en janvier 2005 – ont été remplacés dans les économies de Montréal et de Toronto, où se concentraient 50 % des emplois perdus, soit 14 500 et 6 050 emplois respectivement. Même s'il ne s'agit certainement pas de haute technologie, ces données laissent entendre qu'une grande partie de la main-d'œuvre (largement féminine) ainsi libérée a été absorbée par l'économie de plus en plus axée sur les services, fort probablement dans des secteurs tels que l'alimentation, l'hébergement et les services de soutien aux entreprises.

Il en va autrement pour les pertes d'emplois dans les pâtes et papiers, les fonderies et d'autres industries très capitalisées. Les pertes d'emplois dans ce secteur s'observent surtout dans les villes de taille petite et moyenne. La main-d'œuvre touchée (principalement masculine) possède des compétences qui ne correspondent pas nécessairement aux besoins de l'économie de plus en plus axée sur les services et le savoir, laquelle tend en outre à se concentrer dans les grandes villes. En somme, le manque de concordance est spatial (géographique), fondé sur les compétences et peut-être aussi sexospécifique. La figure 1.13 montre l'évolution du taux

d'emploi chez les hommes par rapport à celui chez les femmes. De toute évidence, la restructuration de l'économie a de plus en plus favorisé les femmes comparativement aux hommes.

Il est plus facile de s'accommoder de certains changements structurels que d'autres, non seulement en raison de la répartition différente de l'emploi dans l'espace, mais aussi parce que les industries ont une incidence variable sur les relations industrielles et les marchés de l'emploi locaux. Les industries caractérisées par de grandes usines, la syndicalisation et des salaires élevés risquent de faire obstacle à la création de petites entreprises et d'entraver ainsi la diversification, un sujet auquel nous reviendrons plus loin. Dans l'ensemble, la diminution à long terme de l'emploi en agriculture et dans les industries connexes en aval s'est produite sans provoquer de chocs importants à l'échelle locale, bien qu'elle soit à l'origine du déclin (continu) d'une grande partie des petites villes du Canada, en particulier dans les Prairies.

L'effondrement de la pêche au poisson de fond et des industries en aval dans les années 1990 a eu un effet dévastateur sur de nombreuses localités du Canada atlantique, en particulier à Terre-Neuve-et-Labrador, et ses répercussions se font toujours sentir. Toutefois, les résultats relativement positifs de l'économie des trois provinces Maritimes au cours des 10 dernières années semblent indiquer qu'une certaine diversification industrielle y est en cours, même si elle se fait souvent avec une lenteur désespérante, mais qu'elle entraîne souvent des déplacements géographiques de l'emploi à l'intérieur de chaque province, cette fois au profit d'endroits qui ont un meilleur accès aux marchés (le sujet du chapitre 3). Mis à part l'accès aux marchés, il se peut très bien – du moins, c'est ce que les données semblent démontrer – qu'il soit plus facile dans l'ensemble pour les économies régionales fondées sur la pêche et l'agriculture (en particulier) de s'ajuster et de s'orienter vers d'autres industries, peut-être parce que les petites entreprises et l'entrepreneurship y sont des traditions plus profondément ancrées.

L'histoire de l'industrie « lourde » et des industries extractives est bien différente. Le recul prononcé de l'emploi dans l'industrie forestière et les industries connexes (principalement les pâtes et papiers) fait des ravages dans de nombreuses petites villes du Québec, de l'intérieur de la Colombie-Britannique (C.-B.), du nord du Nouveau-Brunswick (N.-B.) et ailleurs. La reconversion et la diversification industrielles sont (et seront) difficiles. Certaines villes subiront un déclin ou, peut-être même, fermeront complètement. Toutefois, par un heureux hasard, le déclin survient au moment même où l'emploi dans le secteur de l'extraction (principalement le pétrole, le gaz naturel et les mines) prend de l'essor (figure 1.14), souvent dans des localités situées non loin de collectivités en déclin qui dépendent de l'industrie forestière, laquelle utilise d'ailleurs des compétences qui ne sont pas incompatibles avec celles requises par les industries extractives. Les régions de l'Abitibi et de la Côte-Nord, au Québec, en sont des exemples éloquents. S'ils sont favorables aux travailleurs qui réussissent à faire la transition (mais beaucoup moins pour les collectivités qui perdent ces emplois), les ingrédients sont en place pour de nouveaux chocs dans l'avenir. Par nature, le secteur de l'extraction est plus cyclique que

le secteur forestier, et ses effets perturbateurs sur la compétitivité des coûts des entreprises locales peuvent être considérables (voir le chapitre 4). Bien qu'elle donne un répit bienvenu à de nombreuses localités (et à leurs travailleurs) des régions périphériques, la croissance de l'emploi dans les industries extractives n'a pas que des aspects positifs.

La croissance de l'emploi dans les industries extractives est peut-être en partie à l'origine d'une autre tendance étonnante : la dissociation des taux de chômage aux États-Unis et au Canada, les taux de chômage canadiens étant maintenant systématiquement inférieurs aux taux de chômage américains, du moins dans la plupart des régions. Aux États-Unis, le décalage entre les emplois à forte intensité de main-d'œuvre qui sont perdus et le nombre grandissant d'emplois à forte intensité de connaissances demeure une importante source de chômage structurel[10], tandis que le Canada a pu éviter le problème, au moins momentanément, grâce à la demande dans le secteur de l'extraction, qui continue d'être forte. Dans ce cas, le choc n'en sera que plus grand quand il surviendra. Revenons dans le sud de l'Ontario, où il semble que les problèmes traditionnellement associés aux économies à salaires élevés qui dépendent des ressources commencent aussi à se faire sentir dans les « vieilles » économies industrielles caractérisées par de grandes usines et des salaires élevés. Dans ce cas, les défis qui se posent dans de nombreuses localités du sud de l'Ontario vont au-delà de considérations purement économiques.

Cependant, il est utile de mettre les tendances industrielles en perspective. Le secteur primaire est une source d'emplois plutôt secondaire dans l'ensemble de l'économie canadienne comparativement au secteur manufacturier et aux services marchands de la fabrication accuse peut-être un déclin momentané (la situation finira bien par se stabiliser un jour), mais il demeure de loin la plus importante source d'emplois dans le tissu économique, notamment dans les villes de taille moyenne; c'est-à-dire que les emplois n'existent pas simplement pour répondre à la demande locale (figure 1.15). Si une usine ferme, les épiceries et les salons de coiffure suivront nécessairement. Peut-être les services riches en information ont-ils déjà supplanté le secteur manufacturier en tant que source d'emplois « de base » dans certains grandes villes, mais c'est un fait notoire qu'il est difficile de mesurer le commerce des services.

En dernier lieu, les changements dans la structure par âge de la population canadienne se sont accélérés ces dernières années. La figure 1.16 fait voir la proportion d'individus âgés entre 55 et 69 ans dans l'ensemble de la population canadienne (âgée de 15 ans et plus). Cette proportion s'est accrue de 31 à 36 % entre 2000 et 2009 et elle avoisinera les 50 % dans un avenir pas très lointain. Une grande partie de cette population est retraitée ou semi-retraitée et elle n'est plus obligée (ou elle l'est beaucoup moins) de vivre là où se trouvent les possibilités d'emploi. Les

[10] Un autre facteur réside dans la différence entre leurs marchés de l'habitation respectifs. La contraction du marché de l'habitation aux États-Unis a réduit la capacité des travailleurs de déménager, en particulier dans les régions les plus durement touchées. Le montant de l'hypothèque que doivent de nombreux propriétaires est supérieur à la valeur de leur maison, de sorte qu'ils sont coincés dans des régions où le chômage est élevé (préférant payer plutôt que de se retrouver en défaut de paiement).

revenus que cette population grisonnante « mobile » dépense localement constituent une source possible d'emplois dans la base économique des localités où elles choisissent de s'établir et une source grandissante de revenus locaux pour ces localités qui possèdent les attributs appropriés. Nous examinerons ce sujet plus en profondeur dans le chapitre 5, dans la section « Les économies résidentielles ».

Dans les chapitres suivants, nous examinons plus en détail ce qu'impliquent certaines de ces tendances dans l'espace, en nous intéressant principalement aux données au niveau infraprovincial[11]. Pour commencer, nous nous penchons sur deux dimensions fondamentales qui déterminent la dynamique spatiale des économies modernes, soit l'agglomération (chapitre 2) et l'accessibilité (chapitre 3), puis nous étudions des questions plus spécifiques.

[11] On trouvera les sources des données à l'annexe 1.

Chapitre 2 – Agglomération : l'importance continue des villes

Le chapitre 2 a pour objectif de cerner les grandes tendances des économies régionales du Canada et leurs conséquences futures possibles, en présentant et en analysant des tableaux, des figures et des cartes (que l'on trouvera à la fin du chapitre). Pour fournir une réponse complète, il faudrait, dans bien des cas, procéder à une étude plus approfondie. Le présent chapitre s'intéresse aux enjeux plutôt que de fournir une analyse en profondeur. Il examine le rôle des villes – ou, plus exactement, de l'agglomération – dans le développement économique régional (pour une introduction générale au sujet, voir Polèse, 2009).

2.1 Le pouvoir d'attraction des villes continue de s'accroître

La figure 2.1 montre l'évolution de la part de l'emploi total et de la population du pays que représentent les régions métropolitaines de recensement (RMR)[12] entre 1987 et 2009. La part de l'emploi et de la population dans les RMR continue de s'accroître. L'activité économique et la population du Canada continuent de se concentrer dans les grandes villes. Le pouvoir d'attraction des grandes villes augmente durant les périodes de croissance économique et il s'est intensifié durant le boom des sociétés point-com de 1994 à 2000 et à l'arrivée d'Internet. Les figures 2.2 et 2.3 renforcent cette idée. Elles font voir, respectivement, l'évolution d'une année à l'autre de la part des RMR dans l'emploi total au Canada et de la part des trois plus grandes RMR – Toronto, Montréal et Vancouver – dans l'emploi total au sein des RMR. La concentration dans les régions urbaines a tendance à s'accélérer durant les périodes de forte croissance et à décélérer lors des récessions. En somme, la croissance stimule la concentration. Par ailleurs, l'écart entre le taux d'emploi (la proportion de personnes occupées parmi la population âgée de plus de 15 ans) dans les RMR et celui à l'extérieur des RMR se rétrécit, ce qui résulte principalement d'une augmentation du taux d'activité chez les femmes dans les petites villes et les régions rurales (figure 2.4).

Quelles leçons pouvons-nous tirer de ces tendances? Premièrement, les industries qui enregistrent la croissance la plus rapide dans l'économie canadienne (revoir la figure 1.11) sont aussi celles qui dépendent le plus de ce que les spécialistes en géographie économique appellent les économies d'agglomération, c'est-à-dire les avantages associés au fait d'être situé dans une grande ville. Tant qu'il en sera ainsi, les grandes villes continueront de croître plus rapidement en moyenne que les petites villes et les régions rurales. Les régions qui sont

[12] Les régions métropolitaines de recensement telles que définies par Statistique Canada. Il s'agit des régions urbaines comptant plus de 100 000 habitants. Chaque RMR correspond à une zone distincte de recrutement de la main-d'œuvre (de navettage).

dépourvues d'une grande agglomération urbaine (d'au moins 100 000 habitants) sont désavantagées. Compte tenu des tendances actuelles, il n'y a guère de raison de croire que la situation va changer.

Deuxièmement, *tout bien pesé*, les nouvelles technologies de l'information (TI) ne favorisent pas la décentralisation de l'activité économique; c'est plutôt le contraire qui se produit. D'autres ouvrages (Polèse et Shearmur, 2002, 2006) expliquent en détail pourquoi ce n'est pas le cas. En résumé, les TI permettent par exemple aux entreprises de services basées à Toronto, à Montréal et à Vancouver d'être concurrentielles sur des marchés beaucoup plus vastes et de centraliser leurs fonctions les plus axées sur le savoir et la création (le chapitre 4 traitera en détail des tendances en matière de spécialisation des fonctions). Les banques, par exemple, sont en mesure de traiter les demandes d'emprunt directement au bureau central et ont moins besoin de personnel sur le terrain[13]. De plus, les guichets automatiques bancaires ont des répercussions évidentes sur le personnel local des banques. Les TI et les innovations apparentées telles que les codes à barres ont facilité la centralisation des activités de commerce de gros et de distribution dans les grandes villes et leurs environs, de même que dans des plaques tournantes régionales de moindre importance comme Moncton et Saskatoon.

Troisièmement, il n'est pas réaliste de s'attendre à ce que la croissance entraîne automatiquement une revitalisation des économies non urbaines situées en périphérie. La maxime selon laquelle « la marée montante soulève tous les bateaux» ne s'applique pas en économie régionale. S'il est vrai que les secteurs de l'économie dont l'expansion est la plus rapide sont aussi ceux qui dépendent le plus des économies d'agglomération, comme les données le démontrent, il s'ensuit que tous les cycles de croissance stimuleront la demande de main-d'œuvre dans les grandes villes. En géographie économique, tous les avantages sont relatifs. Il se peut que la demande de main-d'œuvre augmente dans une région non métropolitaine, mais elle augmentera encore plus rapidement dans les villes, ce qui explique pourquoi la migration de sortie en provenance des régions rurales et périphériques s'accélère durant les périodes de croissance.

Un corollaire des constats qui précèdent est que la proximité d'une grande métropole demeure un avantage pour les petites villes et les régions rurales. La proportion de la population canadienne qui habite dans une grande région métropolitaine – de 500 000 habitants ou plus – ou à moins de deux heures de route continue d'augmenter (figure 2.5). La croissance démographique rapide dans le rayon périphérique résulte en partie du choix d'un lieu de résidence chez les populations nouvellement retraitées et d'autres ménages mobiles. Elle est un signe de l'essor des « économies résidentielles » (que nous examinons davantage dans le chapitre 5), mais aussi peut-être de l'étendue de plus en plus grande des zones de migration quotidienne.

[13] Il faut noter que cela pourrait avoir des répercussions sur l'accès au capital dans les régions périphériques (voir, p. ex., Desjardins et Bourgeois, 2008).

2.2 Agglomération et dispersion : deux tendances complémentaires

Les figures 2.6 à 2.10 mettent en lumière les tendances sous-jacentes qui stimulent, d'une part, la croissance des grandes régions urbaines et, d'autre part, celle des petites villes et des régions rurales situées à proximité. Les deux premières illustrent la relation positive entre la taille de la ville, son emplacement et la part de l'emploi local[14], respectivement dans les services professionnels, scientifiques et techniques (figure 2.6) et dans les services d'information, les médias et les arts (figure 2.7). Les régions rurales et les régions urbaines dont la population est inférieure à un demi-million d'habitants sont regroupées en fonction de la distance (moins de 90 minutes et plus de 90 minutes de route) d'une grande RMR. La relation positive entre la taille de la ville et la part de l'emploi telle que révélée par les quotients de localisation est une mesure du poids des économies d'agglomération. Dans le cas de ces deux catégories de services créatifs et riches en savoir, il existe une forte corrélation entre la part de l'emploi et la taille de la ville. Dans la première catégorie, seules les plus grandes RMR présentent un quotient de localisation supérieur à l'unité (1,0), c'est-à-dire que la part de l'emploi y est supérieure à la moyenne canadienne. Dans la deuxième catégorie, ce sont encore une fois les plus grandes RMR qui enregistrent les quotients les plus élevés. Ce qui en résulte pour la croissance des villes est une certitude mathématique : tant que la relation se maintiendra et tant que ces secteurs connaîtront une forte croissance (de l'emploi), les grandes régions urbaines continueront forcément à prendre de l'expansion.

La tendance entre 2001 et 2006 semble indiquer un déplacement graduel de l'emploi vers les localités de petite taille, ce qui dénote que les services riches en savoir sont susceptibles de prospérer dans les petites villes dans des circonstances appropriées. Soulignons également que, dans le cas de la deuxième classe industrielle (les services d'information, les médias, etc.), les quotients de localisation dans les régions urbaines « périphériques » de 100 000 à 500 000 habitants sont supérieurs à l'unité, ce qui témoigne de l'effet protecteur que la distance (des grands concurrents) a pour les centres de services régionaux. Parmi de tels centres de services figurent plusieurs capitales provinciales (Regina, St. John's, Victoria, Halifax), d'où le lien avec la radiotélévision et les autres services d'information, qui sont généralement plus concentrés dans ces capitales.

La concentration persistante des services à forte croissance dans les plus grandes villes accroît les pressions sur les salaires et le prix des terrains, ce qui engendre des forces compensatoires qui incitent d'autres industries à s'établir dans des régions non métropolitaines. Les figures 2.8, 2.9 et 2.10 présentent ce qui en découle pour l'emploi dans la fabrication de moyenne technologie, l'industrie de la transformation primaire et la fabrication de haute technologie

[14] La mesure utilisée est le quotient de localisation, qui compare les parts de l'emploi local avec la moyenne canadienne. Un quotient supérieur à l'unité (1,00) signifie que la part de l'emploi local dans une industrie donnée est supérieure à la moyenne nationale.

respectivement[15]. Le premier secteur (moyenne technologie) demeure de loin la principale source d'emplois manufacturiers au Canada, représentant environ 75 % de tous les emplois manufacturiers en 2006. Les emplois dans ces industries, qui généralement sont de grandes consommatrices d'espace (pensons à une usine de fabrication d'automobiles) et qui ne requièrent pas un grand nombre de diplômés universitaires, ont tendance à se concentrer dans des villes de taille petite et moyenne, mais pas dans n'importe quelles, comme le montre la figure 2.8. On constate qu'ils se concentrent davantage dans les localités de petite taille situées dans un rayon de 90 minutes d'une grande région métropolitaine. La répartition des emplois que l'on observe dans la figure 2.8 – typique de toutes les économies avancées – résulte d'un compromis continuel entre des facteurs contradictoires. Du côté des facteurs qui *poussent*, les salaires élevés, la congestion routière et les coûts immobiliers incitent les entreprises manufacturières et d'autres entreprises (de commerce de gros et de camionnage, par exemple) tout aussi gourmandes en terrains et en main-d'œuvre à s'établir à l'extérieur. Du côté des facteurs qui *tirent*, la nécessité d'avoir des contacts fréquents avec des entreprises de services de la grande ville ainsi qu'avec les consommateurs et les fournisseurs fait en sorte que ces mêmes entreprises recherchent des emplacements le plus près possible de la ville. Plus les facteurs qui poussent sont forts – plus la concentration de services à forte intensité de connaissances et de services créatifs est élevée –, moins les entreprises manufacturières (et autres entreprises analogues) peuvent se payer la grande ville – mais plus fort aussi est le facteur qui les incite à s'établir à proximité. Voilà, en quelques mots, une description du mécanisme qui sous-tend le cercle de centres manufacturiers de taille petite et moyenne qui entoure Toronto et Montréal.

La spécialisation relative des petites villes « périphériques » dans la transformation primaire se passe de commentaires (figure 2.9). On ne remarque aucun changement fondamental en comparant les résultats de 2001 et ceux de 2006, ce qui concorde avec des études antérieures portant sur la période d'avant 2001 (Polèse et Searmur, 2004, 2006), qui ont constaté que la spécialisation relative des régions périphériques dans les industries axées sur les ressources naturelles est demeurée plutôt stable au fil du temps, ce qui est un signe des obstacles à la spécialisation industrielle, que nous examinerons davantage au chapitre 4.

Les plus fortes concentrations de l'emploi dans la fabrication de haute technologie se rencontrent dans les plus grandes RMR, mais aussi dans les villes « centrales » de taille moyenne (Kitchener-Waterloo en est un exemple évident) et les petites villes et les localités rurales situées à proximité, qui rapportent également les plus fortes hausses depuis 2001 (figure 2.10). L'absence relative d'industries manufacturières de haute technologie est frappante dans les localités périphériques, tant urbaines que rurales. La géographie de la fabrication de haute technologie est donc différente de celle des services axés sur le savoir. La petite taille d'une localité ne constitue pas nécessairement un handicap, pourvu que celle-ci soit située à distance

[15] On trouvera les définitions dans l'annexe 2.

raisonnable d'un grand centre urbain. L'emplacement s'avère le facteur clé. Dans le cas de la fabrication de haute technologie, on peut raisonnablement présumer que les entreprises qui possèdent plusieurs usines répartissent leur production en fonction du cycle de vie (et de la complexité) du produit, conservant dans la grande ville la conception et la production des produits à fort contenu de recherche, tout en déléguant aux petites localités situées à proximité les activités d'assemblage, qui sont davantage normalisées.

La concentration de la fabrication de haute technologie dans les grandes RMR et leurs environs est le corollaire de la concentration des services à forte intensité de connaissances dans les grandes RMR (revoir la figure 2.6). Les deux secteurs interagissent par l'échange d'idées et d'information et sont souvent le meilleur client l'un de l'autre. Ce sont tous deux de grands employeurs de personnel très scolarisé. La figure 2.11 présente la répartition des diplômés universitaires. Partout, la proportion de Canadiens qui détiennent au moins un baccalauréat (ou l'équivalent) a augmenté, mais les diplômés universitaires sont systématiquement concentrés dans les grandes villes, tant en termes absolus qu'en termes relatifs. La relation entre le niveau de scolarité et les emplois à forte intensité de connaissances est circulaire dans une large mesure, chaque variable renforçant l'autre : les personnes ayant un niveau de scolarité élevé sont attirées vers certains endroits parce que c'est là qu'on retrouve les emplois riches en savoir, et les entreprises riches en savoir sont attirées vers les mêmes endroits parce que c'est là que se trouvent les cerveaux. Le défi, bien entendu, consiste à accéder à ce cercle vertueux.

Le regroupement des emplois manufacturiers de haute technologie dans trois grandes villes – Toronto, Montréal et Ottawa – et leurs environs, qui forment ce que l'on pourrait appeler le noyau de la fabrication de haute technologie au Canada et qui comptaient 73,4 % des emplois associés au secteur en 2006 comparativement à 75,5 % cinq ans plus tôt (tableau 2.1), illustre l'importance de l'emplacement des villes, et non seulement de leur taille, pour ce secteur. La bonne nouvelle, c'est que la tendance révèle un déplacement de l'emploi vers l'extérieur du noyau, bien qu'il soit encore peu marqué. La mauvaise nouvelle, c'est que la diminution de l'emploi dans la fabrication de matériel informatique, périphérique, audio et de télécommunications (de quelque 68 000 à 45 000 emplois) est largement due, comme nous l'avons souligné plus tôt, à l'effondrement de Nortel et de ses fournisseurs d'Ottawa et de Montréal. Certains analystes attribuent les difficultés récentes de la société Nokia, le géant finlandais de la téléphonie, à la distance la séparant des « centres » de l'action et de l'innovation des États-Unis et de l'Europe. La société Nortel était-elle située trop loin de l'effervescence de Silicon Valley? Nul ne peut l'affirmer, mais un fait demeure : l'emplacement revêt une importance pour les industries qui reposent sur le savoir.

Dans le cas de la fabrication, la concentration ne résulte pas seulement du regroupement géographique du capital humain, mais aussi des coûts de transport. Les TI ont radicalement réduit les coûts de transport de l'information, mais pas des biens. En outre, ces coûts dépendent beaucoup de la nature des biens. En général, les ordinateurs et les périphériques sont plus volumineux et plus coûteux à transporter que les produits pharmaceutiques. L'accès aux

marchés continue de jouer un rôle déterminant pour les produits manufacturés (sur lesquels nous nous penchons plus amplement au chapitre 3). Aucune autre région du Canada, à part peut-être les basses terres continentales de la Colombie-Britannique, n'offre à la fois le capital humain *et* l'accès aux marchés comme le fait le corridor de régions urbaines s'étendant, grosso modo, de London, en Ontario, jusqu'à Québec. Le tableau 2.2 montre l'emplacement des 16 universités les plus réputées du Canada : 11 d'entre elles se trouvent dans ce corridor et deux à Vancouver. Les trois autres sont situées à Calgary, à Edmonton et à Winnipeg.

En bref, l'activité économique, notamment dans les industries riches en savoir, a encore une forte propension à se regrouper dans les plus grands centres urbains et leurs environs.

2.3 Des trajectoires différentes : un examen détaillé de la croissance et de la spécialisation des villes

Un nouvel examen des figures 2.6, 2.7 et 2.10 révèle que la répartition de l'emploi dans les services à forte intensité de connaissances et celle des diplômés universitaires sont également sensibles à l'emplacement, mais dans ce cas, comme nous l'avons vu plus tôt, la distance devient un facteur positif. En règle générale, le niveau d'emploi dans les industries de services riches en savoir est proportionnellement plus élevé dans les régions urbaines de taille moyenne (de plus de 100 000 habitants) qui jouent aussi un rôle important comme centres de *services* régionaux – et qui sont donc situées à une certaine distance des grandes régions métropolitaines –, par comparaison aux régions urbaines spécialisées dans la fabrication à grande échelle ou les industries primaires.

Le tableau 2.3 fait voir la spécialisation de l'emploi dans les régions urbaines pour cinq groupes d'industries. Dans chaque cas, les RMR ayant les quotients de localisation les plus élevés sont énumérés en ordre décroissant d'importance. La structure de spécialisation varie grandement selon les RMR. Comme il était prévisible, les trois plus grandes régions urbaines du Canada présentent toutes un quotient de localisation supérieur à l'unité dans les trois groupes d'industries de services retenus (appelés dorénavant les multimédias, les services scientifiques et la finance). Mais les trois grandes métropoles du Canada ne sont pas les seules régions urbaines où les niveaux d'emploi dans ces industries sont supérieurs à la moyenne. Ainsi, les villes de Regina, Saint John, St. John's et Halifax ont toutes un quotient de localisation positif par rapport à l'industrie des médias. Dans le cas de la finance, le quotient de localisation est positif à London, à Kitchener-Waterloo et à Québec. Pour ce qui est des services scientifiques, la taille joue un rôle plus manifeste; néanmoins, Calgary, Saint John, St. John's et Halifax affichent des niveaux d'emploi supérieurs à la moyenne. Le statut de capitale procure encore une fois un avantage évident, tout comme le rôle de la distance, qui favorise le développement de centres de services régionaux.

À Calgary et à St. John's, l'emploi dans les services scientifiques est associé à des spécialisations parallèles aux industries extractives (principalement l'exploration et l'extraction de pétrole et de gaz naturel), qui sont d'importantes consommatrices de services d'ingénierie et d'autres services scientifiques (géologues, arpenteurs, etc.). Il est à noter que le secteur des mines et des fonderies ne semble pas favoriser un tel essor des services scientifiques. Soulignons également que toutes les RMR où le niveau d'emploi dans le secteur manufacturier est supérieur à la moyenne sont situées soit dans le sud de l'Ontario, soit dans le sud du Québec, à l'exception d'Abbotsford (sur l'autoroute transcanadienne, à faible distance des États-Unis et de Vancouver) et de Saguenay, région spécialisée dans les alumineries. Mis à part la finance, qui ne semble pas incompatible avec une forte présence manufacturière (p. ex., Kitchener-Waterloo et London), les villes manufacturières ne sont généralement pas des centres de services vigoureux, quoique cela dépende beaucoup de la nature du secteur manufacturier, comme le démontre encore une fois le cas de Kitchener-Waterloo.

La figure 2.12 illustre la variation de la population (de 1990 à 2009) des régions urbaines regroupées selon la taille des villes, d'après les données de population de 1990[16]. Les lignes de tendance confirment la croissance rapide soutenue des plus grandes régions urbaines (de plus de 600 000 habitants en 1990). La croissance n'est toutefois pas systématiquement liée à la taille de la ville. Le groupe qui enregistre la plus lente croissance est la troisième catégorie de villes (comptant entre 100 000 et 300 000 habitants en 1990). Ce groupe comprend un certain nombre de villes à faible croissance telles que Sudbury, Saguenay, Thunder Bay et le Cap-Breton, ce qui indique que la structure industrielle peut annuler les effets de croissance liés à la taille (le sujet de notre chapitre 4).

On rapporte une croissance dans toutes les catégories de villes, y compris les plus petites (de 10 000 à 50 000 habitants). La catégorie des villes les plus petites présente la croissance la plus volatile, ce qui traduit la présence de villes mono-industrielles, où la fermeture d'une usine peut provoquer une soudaine migration de sortie. La figure 2.13 représente la variation de la population des villes de la catégorie des plus petites villes. On observe un changement important dans l'évolution démographique avant et après l'an 2000, positive dans le premier cas et négative dans le deuxième cas, pour ce qui est de villes telles que New Glasgow (N.-É.), Miramichi (N.-B.) et Rouyn-Noranda et Val-d'Or (mesurées ensemble). Ces trois villes dépendent respectivement (du moins historiquement) de l'industrie sidérurgique, des pâtes et papiers, et des mines et des fonderies. Les villes qui connaissent une croissance rapide soutenue sont, le

[16] La figure 2.12 se fonde sur les données de l'*Enquête sur la population active* de Statistique Canada. L'Enquête ne couvre pas nécessairement toutes les agglomérations de recensement (AR) sous le seuil applicable aux RMR (de 100 000 habitants). Pour cette catégorie de villes, seules les données démographiques sont disponibles. Les chiffres de population comprennent les personnes âgées de 15 ans et plus.

plus souvent, tributaires des ressources naturelles (en Alberta, en Colombie-Britannique et au Québec). Font exception les villes de Vernon (C.-B.), à vocation de plus en plus « résidentielle », et Granby, une ville du sud du Québec caractérisée par une industrie manufacturière diversifiée.

La figure 2.14 fait voir les mêmes données pour la catégorie suivante de villes (de 50 000 à 100 000 habitants). Les quatre villes dont la croissance est constamment la plus lente sont associées à de « grandes » industries très capitalisées (mines, automobile, sidérurgie) : le Cap-Breton, Chatham-Kent, Sault Ste. Marie et Shawinigan, tandis que celle dont la croissance est la plus changeante – Prince George – est liée à l'industrie forestière. On constate une plus grande diversité et, ce qui est significatif, une moins grande dépendance envers les ressources parmi les villes de taille moyenne qui démontrent une croissance soutenue. Kelowna, tout comme Vernon, possède une base économique de plus en plus « résidentielle », ce qui est aussi le cas dans une certaine mesure pour Nanaimo et Barrie, toutes deux situées dans la zone d'influence d'une grande métropole. Guelph (de même que Barrie), Saint-Jean et Drummondville sont des villes à l'économie diversifiée, situées à faible distance de Toronto et de Montréal respectivement, et bénéficient de l'exode industriel que nous avons évoqué plus tôt. La proximité d'un grand centre urbain est certainement un avantage pour les villes de taille moyenne. Le Grand Moncton fait figure d'exception notable à titre de ville de taille moyenne à croissance soutenue (qui, en fait, a dépassé le seuil des 100 000 habitants pour devenir une RMR lors du recensement de 2006) d'où on n'a pas facilement accès à une grande métropole. Les résultats sont moins surprenants dans le cas de Fredericton en raison de son statut de capitale.

La figure 2.15 contient des renseignements semblables, qui portent cette fois sur l'emploi et les RMR. À remarquer que les taux de croissance (presque) toujours supérieurs pour 2000 à 2009, comparativement aux 10 années précédentes, reflètent les effets de la récession du début des années 1990. Les RMR où la création d'emploi est la plus soutenue, tant avant qu'après 2000, sont soit de grandes régions métropolitaines, soit des endroits situés à proximité : Abbotsford, Kitchener-Waterloo, Oshawa. Cependant, Halifax et Saskatoon s'illustrent aussi en tant que centres où la croissance est constante. Parmi les six villes où la croissance de l'emploi est la plus faible (ou négative), trois sont situées dans le sud de l'Ontario, deux dans le nord de l'Ontario et une dans le nord du Québec, mais toutes (à l'exception de Thunder Bay) se classent comme des villes manufacturières ou minières importantes (revoir le tableau 2.3).

Nulle part le contraste entre le secteur manufacturier et le secteur des services n'apparaît plus clairement que dans le cas des RMR. Si l'on exclut Oshawa et Abbotsford, toutes les RMR de la moitié supérieure de la figure 2.15 sont des centres de services à l'économie vigoureuse.

Certaines RMR se distinguent pour avoir apparemment relancé leur économie et connu une croissance de l'emploi qui a été considérablement plus forte entre 2000 et 2009 que pendant la décennie précédente : Québec, Kingston, St. John's et Trois-Rivières. La relance de l'emploi à St. John's s'explique aisément, mais aucune explication évidente ne vient à l'esprit dans le cas des autres villes.

La figure 2.16 examine l'évolution des marchés du travail dans une autre perspective : celle de la variation en pourcentage du taux de chômage entre 2000 et 2009. Les villes qui sont « perdantes » apparaissent en tête de liste et sont faciles à reconnaître. Les six RMR qui ont rapporté la plus forte hausse relative du chômage sont toutes situées dans le sud de l'Ontario, y compris Toronto. La figure 2.17 se penche sur l'évolution annuelle du taux de chômage dans quatre de ces RMR, celles situées à l'ouest ou au sud de Toronto. Les lignes de tendance révèlent les écarts par rapport à la moyenne canadienne (afin d'éliminer l'effet des cycles économiques dans l'ensemble du Canada). Les résultats permettent de croire que les marchés du travail dans ce que nous appelons la pointe sud de l'Ontario (zone qui s'étend essentiellement de Buffalo à Détroit) ont commencé à se détériorer bien avant le déclenchement de la récession de 2007 à 2010, et que le point de rupture est survenu quelque part entre 1995 et 2000, selon les villes. Apparemment, il s'est produit un brusque changement dans la pointe sud de l'Ontario, mais quoi?

Si l'on regarde le bon côté des choses, on constate que les conditions du marché du travail se sont améliorées dans des RMR qui n'étaient pas considérées traditionnellement comme des centres de croissance dynamiques. Dans cette catégorie, nous trouvons à nouveau Québec, Kingston, St. John's et Trois-Rivières, mais aussi Sherbrooke, Saint John, Saguenay et Saskatoon, ces villes étant toutes situées *à l'est* de l'Ontario sauf cette dernière. La possible relance économique de l'est du Canada, à laquelle nous avons fait allusion dans le chapitre précédent, n'est donc pas simplement une illusion d'optique. Les cinq RMR suivantes dans l'échelle (à partir du bas de la figure 2.16), qui semblent avoir été peu touchées par la plus récente récession, sont toutes des capitales, ce qui souligne encore une fois l'importance des fonctions de service. Enfin, la figure 2.18 présente l'évolution annuelle du taux de chômage de quatre RMR où le marché de l'emploi, à ce qu'il semble, s'est systématiquement amélioré. Les quatre RMR – Halifax, Saskatoon, Winnipeg et Québec – affichent toutes maintenant un taux de chômage inférieur à la moyenne canadienne. Que se passe-t-il à Winnipeg, qui a toujours traîné de l'arrière parmi les grandes RMR? Le taux de chômage à Québec, qui est en chute libre depuis l'an 2000, est encore plus surprenant. La croissance de l'emploi s'y est considérablement accélérée (revoir la figure 2.15). Là aussi, qu'est-ce qui se passe? Les deux changements sont des nouvelles réjouissantes, mais nécessitent de plus amples explications.

2.4 Les quatre grandes villes

Cette section examine plus en détail la situation de Toronto, Montréal, Vancouver et Calgary. La figure 2.19 représente l'évolution du taux de chômage relatif sur le même modèle que les deux figures précédentes. Depuis le milieu des années 1990, Calgary rapporte constamment le plus faible taux de chômage. De plus, le taux de chômage à Calgary et celui à Vancouver ont tendance à augmenter et à diminuer en même temps depuis le milieu des années 1990, ce qui donne à penser que les deux villes sont exposées à des fluctuations semblables de la demande extérieure. Le taux de chômage à Montréal demeure systématiquement au-dessus de la moyenne canadienne durant l'ensemble de la période, ce qui reflète à la fois un marché de l'emploi qui est (encore) fondamentalement faible et la moins grande mobilité qui caractérise historiquement les francophones. Toutefois, ce qui est particulièrement digne d'intérêt, c'est l'évolution du taux de chômage à Toronto, qui est passé de la position du bas (meilleure) à la position du haut (pire), dépassant même le taux de chômage à Montréal pour la première fois depuis que Statistique Canada a commencé à publier de telles données (1966). Comparativement aux trois autres villes, le taux de chômage à Toronto n'a cessé de se détériorer depuis l'an 2000. Encore une fois, il faudrait expliquer davantage ce phénomène pour comprendre pleinement les facteurs qui le sous-tendent.

La figure 2.20 fait voir l'évolution de la population âgée de 15 à 24 ans dans les quatre RMR, qui donne une indication de la force d'attraction que celles-ci exercent sur les jeunes populations mobiles. Vancouver attire systématiquement les jeunes, sans égard apparemment aux conditions locales du marché. Autrement dit, la croissance de Vancouver repose autant sur des facteurs démographiques que sur des facteurs économiques, la première économie métropolitaine « résidentielle » du Canada étant alimentée (du moins en partie) autant par les choix de style de vie que par les choix en matière d'emploi. La différence avec Calgary, où les fluctuations reflètent clairement des cycles économiques, est frappante. En fait, la population des jeunes y a chuté entre 1990 et 1994, comme elle l'a fait à Montréal et à Toronto. D'après les fluctuations de la courbe de tendance pour Calgary, il semble que cette cohorte y soit davantage libre de toute attache, ce qui n'est pas nécessairement une bonne nouvelle. La courbe de tendance pour Montréal est bien au-dessous de celles des autres villes, résultat encore une fois de la faiblesse de son marché du travail, quoique celui-ci ait amorcé un léger mouvement à la hausse ces dernières années. Le fort mouvement continu à la hausse de la courbe de tendance pour Toronto a de quoi étonner compte tenu de l'évolution récente du marché du travail de cette ville (voir le paragraphe précédent), mais il explique en partie le taux de chômage élevé qu'on y observe. Les jeunes continuent de s'établir à Toronto, même si les emplois y sont moins nombreux, simplement parce Toronto est Toronto[17]. Une telle tendance peut-elle se maintenir?

[17] À noter que, au moment d'écrire ces lignes, en septembre 2010, le taux de chômage à Toronto demeurait plus élevé qu'à Montréal, et même si l'écart s'est rétréci en 2011, Montréal possède encore un léger avantage.

Les figures 2.21 à 2.24 comparent l'évolution récente des spécialisations industrielles des quatre RMR, c'est-à-dire l'emploi dans le secteur manufacturier, les services scientifiques, les médias et la finance respectivement. Les tendances suivantes qui se dégagent permettent de résumer les quatre figures :

La spécialisation continue de Toronto dans le secteur de la finance : La spécialisation de Toronto dans la finance s'est accrue comparativement aux trois autres RMR. Faudrait-il s'en inquiéter, étant donné la dernière récession et la volatilité du secteur financier?

L'essor de Montréal dans le secteur des médias et les industries culturelles connexes : On y observe un mouvement parallèle à la hausse dans les services scientifiques, quoique le point de départ soit relativement plus bas dans les deux cas. Assiste-t-on à l'émergence d'une division de la main-d'œuvre entre les deux grandes métropoles de l'est du Canada, l'une (Toronto) relativement plus spécialisée dans la gestion et les activités financières et l'autre davantage dans les activités « créatives » et liées à la culture?

Le manque persistant de diversification de Calgary : Les quotients de localisation de Calgary sont inférieurs à l'unité dans tous les secteurs sauf les services scientifiques, qui sont eux-mêmes largement dépendants du secteur de l'extraction. D'après ces résultats, rien ne permet de croire que Calgary puisse un jour remplacer Toronto à titre de centre financier du Canada. On note peu de progrès évidents dans le secteur manufacturier (plus faible qu'à Vancouver), et le poids relatif de l'emploi dans le secteur des médias a diminué.

Aucune tendance particulière ne se dessine à Vancouver avec le temps : Vancouver présente néanmoins un quotient qui demeure élevé dans le secteur des médias et un quotient constamment supérieur à l'unité (quoique déclinant) dans le secteur des services scientifiques. Si l'on exclut le secteur manufacturier, où Vancouver demeure faible, les solides résultats obtenus dans ces deux secteurs de services révèlent une certaine ressemblance avec Montréal.

En termes relatifs (et aussi absolus), *Toronto et Montréal sont encore les deux principaux centres manufacturiers du Canada*. Rien dans ces résultats ne laisse croire que la situation va changer malgré le déplacement persistant du secteur manufacturier vers les villes de taille petite et moyenne (souvent situées à proximité).

Le tableau 2.4 offre un portrait plus détaillé des spécialisations industrielles des quatre RMR, auxquelles s'ajoute Ottawa-Gatineau. Le tableau 2.5 contient les mêmes données pour 1996. Rappelons que les spécialisations industrielles (quotients de localisation) indiquées sont toujours relatives (à la moyenne nationale). Il en ressort les points suivants :

La spécialisation de Vancouver dans les activités liées aux transports : Ces secteurs semblent constituer le pilier de sa base économique. Les résultats (quotients de localisation) positifs dans la catégorie « arts d'interprétation et artistes de la scène » et dans l'industrie du film et de l'enregistrement sonore confirment l'importance des médias dans sa base économique. L'industrie du film et de l'enregistrement sonore apparaît également dans le cas de Montréal.

La spécialisation de Montréal dans le secteur manufacturier : Qui comprend neuf des 12 quotients de localisation de 2006, dans un large éventail d'industries, allant des industries à faible technologie (textiles) aux industries de haute technologie (l'aérospatiale). Aucun secteur de services axés sur le savoir ne ressort, à l'exception du secteur lié aux médias mentionné plus tôt. La lenteur de la croissance de Montréal découle notamment de sa structure industrielle.

La double spécialisation d'Ottawa dans la fabrication de haute technologie et les services axés sur le savoir : Qui regroupent neuf des 10 quotients de 2006, une fois écartés les deux secteurs liés au gouvernement fédéral. La fin de la bulle des sociétés point-com et la chute de Nortel ne semblent pas avoir irrémédiablement ébranlé la base économique axée sur le savoir d'Ottawa.

La diversité des spécialisations de Toronto : On rencontre cinq des quotients les plus élevés dans le secteur manufacturier (tant à faible composante technologique que de haute technologie), trois dans les services axés sur le savoir, deux dans le secteur financier et deux dans les activités liées aux transports (en 2006). Cette diversité – l'essence des grandes métropoles – contribue à expliquer son attrait durable auprès des immigrants (nationaux et étrangers) et suggère la résilience. La forte présence du secteur financier, qui en fait la seule grande RMR spécialisée dans ce secteur en 2006, semble toutefois indiquer une plus grande vulnérabilité aux cycles économiques, comme nous l'avons noté plus tôt.

La spécialisation de Calgary dans les industries extractives : Les cinq quotients les plus élevés se trouvent dans les industries extractives ou les secteurs connexes. Les deux premiers quotients sont de loin les plus élevés de toutes les grandes RMR en 2006. Même si l'on remarque des changements de position depuis 1996, le lien qui unit Calgary et les industries extractives ne semble pas s'être atténué (revoir aussi le tableau 2.3). Il est difficile de ne pas conclure qu'un tel niveau de spécialisation ne comporte pas de risques, dont l'éviction d'autres industries exportatrices n'est pas le moindre.

2.5 Résumé et conclusions

Les tendances récentes n'indiquent pas une diminution de l'importance des économies d'agglomération pour les entreprises ni du pouvoir d'attraction des villes. L'activité économique continue de se regrouper dans les grandes régions urbaines et leurs environs. Rien n'indique que les innovations actuelles (ou prévisibles) dans le domaine des TI atténueront l'importance de la proximité :

Pour le secteur manufacturier – à l'exception des industries primaires –, la proximité d'un grand centre urbain demeure un élément essentiel à considérer pour la plupart des industries.

Pour les services, notamment les services axés sur le savoir, la taille des villes est un facteur déterminant. L'emplacement est aussi un facteur important. En général, les centres de services régionaux situés à une certaine distance de leurs concurrents parviennent mieux à construire une base de services riches en savoir.

Le taux de croissance des centres de services régionaux, y compris les capitales provinciales, est généralement plus élevé que celui des localités spécialisées dans la fabrication à grande échelle ou les mines.

Les villes manufacturières de taille moyenne du sud de l'Ontario ont obtenu de moins bons résultats dans l'ensemble depuis 2000 que leurs homologues du sud du Québec.

Depuis l'an 2000, on a observé une croissance supérieure à la moyenne dans plusieurs régions urbaines qui ne sont pas traditionnellement considérées comme particulièrement dynamiques : Québec, Saint John et Saskatoon en sont des exemples. Après avoir traditionnellement tiré de l'arrière sur les autres RMR, Winnipeg montre des signes d'une nouvelle vigueur.

Pour ce qui est des plus grandes RMR du Canada, certains signes sont encourageants et d'autres moins :

Dans l'ensemble, la région du Grand Ottawa semble avoir survécu à l'effondrement des sociétés point-com (en particulier la chute de Nortel) sans trop de dommages et semble prête à connaître une croissance continue.

Malgré la croissance encore relativement lente de son économie, Montréal semble sur le point d'amorcer une sorte de renaissance fondée sur la diversité de sa base industrielle, la vigueur apparente des villes manufacturières du sud du Québec et sa spécialisation grandissante dans les industries culturelles et « créatives ».

Vancouver continue de grossir et d'attirer de nouveaux résidents, sans égard apparemment au contexte économique plus large. On pourrait avec raison la surnommer la ville Téflon, dont la croissance repose tant sur ses avantages « résidentiels » qu'économiques.

Toronto montre des signes de surspécialisation dans la finance et les industries connexes, ce qui rend la ville trop vulnérable aux cycles économiques. De plus, compte tenu du rendement médiocre actuel du secteur manufacturier du sud de l'Ontario, on peut se demander si le taux de croissance actuel de Toronto peut se maintenir.

L’économie de Calgary demeure fortement spécialisée dans les industries liées à l’extraction (le secteur pétrolier) et montre peu de signes de diversification. Encore une fois, on peut se demander si sa croissance actuelle peut durer.

Chapitre 3 – Géographie, accessibilité et forces géostructurelles : une approche statistique

Ce chapitre s'intéresse particulièrement au lien entre l'emplacement relatif, les caractéristiques locales, la structure industrielle et l'accessibilité aux réseaux de transport en ce qui concerne la croissance de l'emploi dans l'ensemble du Canada. Il est clair, en effet, que la croissance de l'emploi varie en fonction de tous ces aspects : la croissance est différente d'une province à l'autre, des régions urbaines aux régions rurales, des endroits qui coûtent cher aux endroits plus abordables, et des endroits bien reliés avec l'extérieur aux endroits isolés (Polèse et Shearmur, 2002). On peut facilement documenter les différences relatives à chacun de ces aspects, mais une question cruciale consiste à déterminer dans quelle mesure les écarts de croissance observés dans une dimension sont en fait attribuables à d'autres facteurs. Par exemple, on peut se demander à juste titre si les différences de taux de croissance observées entre l'Alberta et l'Ontario sont attribuables à des différences dans la structure industrielle, à des différences de niveau d'urbanisation, à des différences relatives au capital humain ou à des facteurs qui sont propres à chaque province et qu'on ne peut réduire à ces autres dimensions. Nous tentons dans ce chapitre de faire la lumière sur ce genre de questions en nous fondant sur la période de 1991 à 2006. Des analyses à plus long terme ont déjà examiné les tendances de 1971 à 2001 (Shearmur et Polèse, 2007; Apparicio et coll., 2007).

Les deux premières sections du chapitre portent principalement sur des questions de définition qui sont essentielles pour comprendre notre choix de mesure et le type de localités que nous étudions (et qui sont aussi utilisés dans les chapitres 5 et 6). Par la suite, après une brève section méthodologique, nous analysons les facteurs qui ont alimenté la croissance locale et régionale dans tout le Canada de 1991 à 2006. Une section distincte sera consacrée à l'effet de l'accessibilité sur le développement local, puis nous formulerons certaines observations en guise de conclusion.

3.1 Une note sur la mesure de la croissance locale

De nombreux économistes préfèrent définir la croissance économique comme étant la croissance du PIB, mais cette définition est problématique lorsqu'on l'applique aux économies régionales (et particulièrement infraprovinciales) pour deux raisons principales. La première est une question de mesure. Dans les faits, il est impossible de mesurer directement le PIB à l'échelle locale (Lemelin et Mainguy, 2005). Par conséquent, les estimations du PIB local sont le plus souvent dérivées des données sur l'emploi local, auxquelles on applique les niveaux de productivité nationaux (ou peut-être provinciaux) secteur par secteur. Au mieux, il s'agit d'une façon détournée de mesurer le PIB local et sujette à de graves erreurs si, comme le reconnaissent généralement les spécialistes en géographie économique et les théoriciens de la

localisation spatiale des industries, l'une des principales différences entre les régions réside dans leur niveau de productivité. Le deuxième problème, à supposer qu'il soit possible de mesurer le PIB à l'échelle locale, concerne sa pertinence pour les collectivités locales. Jusqu'à un certain point, le PIB local (c.-à-d. la contribution de chaque région aux ventes totales dans l'économie) n'est pas pertinent pour les populations et les administrations locales. En effet, une aluminerie très productive et fortement capitalisée, par exemple, peut avoir une contribution très significative au PIB local sans vraiment procurer un avantage solide sur le plan local en matière d'emploi et de salaires, par exemple. En effet, selon certaines indications, l'augmentation de la productivité des fonderies dans certaines régions s'est accompagnée de pertes d'emplois (Shearmur et Bonnet, 2010).

Bref, ce sont les emplois et les salaires qui importent à l'échelle locale. Ils sont, bien entendu, un résultat indirect du PIB, mais pas nécessairement du PIB *local*. La mesure pertinente au plan local est *l'incidence du PIB local sur les emplois et les revenus*, et non *le PIB local lui-même*. De plus, même si les salaires sont importants, les collectivités survivent principalement grâce à la présence d'emplois locaux. D'ailleurs, les régions où les revenus sont élevés ont tendance à voir leur population diminuer au profit des régions à faibles salaires si les possibilités d'emploi sont plus nombreuses dans celles-ci (Delisle et Shearmur, 2010). Souvent, c'est ce qui se produit lorsque les revenus élevés sont attribuables à des industries à forte intensité de capital qui versent de bons salaires mais qui ne créent pas d'emploi. Ces industries ont tendance à évincer de l'économie des entrepreneurs locaux qui sont incapables d'offrir des salaires et des avantages concurrentiels à la main-d'œuvre, un phénomène que nous avons décrit antérieurement et appelé le « syndrome du rentier encombrant » (Polèse et Shearmur, 2002), que nous examinons plus en profondeur dans le prochain chapitre.

Si nous nous intéressons au développement local et régional *du point de vue des collectivités locales* (et non en ce qui touche à la contribution de chaque localité au PIB global du pays), l'emploi constitue donc l'un des meilleurs indicateurs à utiliser. Les pertes d'emplois affaiblissent les collectivités locales tandis que la progression de l'emploi est un signe de vigueur (quoique dans certains cas, telle l'Alberta, elle puisse aussi occasionner une surchauffe du marché de l'habitation et des problèmes liés à une croissance rapide). C'est pourquoi nous examinons principalement la croissance de l'emploi dans le présent chapitre en essayant de comprendre quels facteurs l'ont stimulée à l'échelle des collectivités locales entre 1991 et 2006.

3.2 Quelques définitions

Qu'entendons-nous par « collectivité locale »? Sur le plan conceptuel et dans un contexte de développement économique local, une collectivité peut se définir comme un groupe de personnes qui vivent dans une zone géographique délimitée et qui partagent des intérêts économiques communs. À l'intérieur d'une telle collectivité locale, les perspectives du détaillant local dépendent donc en partie des perspectives de la scierie locale, et les perspectives de l'école locale dépendent des emplois créés par les activités de vente au détail, d'exploitation

forestière et d'autres activités locales. Le meilleur moyen de circonscrire une collectivité économique, du moins lorsqu'il est question de développement local et régional, consiste à examiner les zones locales du marché du travail. Sans être une panacée (après tout, d'autres facteurs tels que la consommation, les relations entre entreprises, etc., peuvent aussi relier les acteurs économiques dans l'espace), les zones du marché du travail – qui sont des territoires dans lesquels la majorité des habitants qui y vivent y travaillent aussi (Ribichesi et Shearmur, 2008) – sont un bon moyen d'obtenir des collectivités économiques opérationnelles (c.-à-d. de les délimiter dans une démarche empirique). Ainsi, les habitants d'une zone du marché du travail dépendent (pour leur emploi et leur subsistance) de l'activité économique qui se déroule dans cette zone.

Les zones du marché du travail s'étendent presque invariablement au-delà des limites municipales, ce qui crée des problèmes de découpage territorial. Statistique Canada définit les agglomérations urbaines (qui comprennent les régions métropolitaines de recensement et les agglomérations de recensement) comme étant des zones du marché du travail dont le noyau est une municipalité de plus de 10 000 habitants (Statistique Canada, 2010). Ces régions urbaines sont donc l'une des composantes de base de notre propre opérationnalisation du concept de collectivité économique, à laquelle nous avons ajouté toutes les autres municipalités de plus de 10 000 habitants qui sont autonomes (c.-à-d. non reliées à d'autres municipalités par un navettage intensif). Par conséquent, nous comptons 203[18] « régions urbaines » qui correspondent à notre compréhension conceptuelle de ce qu'est une collectivité économique.

Ces 203 zones du marché du travail ne couvrent pas tout le territoire canadien. Nous y avons donc ajouté 218 unités spatiales d'après les divisions de recensement (qui sont essentiellement des comtés), desquelles nous avons soustrait les 203 zones du marché du travail, ce qui donne un total de 421 unités. Les 218 unités spatiales supplémentaires ne concordent pas aussi précisément avec notre définition conceptuelle des collectivités économiques que les zones du marché du travail, mais représentent plutôt une approximation, et ce, pour deux raisons. Premièrement, nous savons que, par construction, ces régions ne sont pas très étroitement liées (par navettage) avec les 203 zones du marché du travail, même si, bien sûr, il se produit un certain navettage au-delà de leurs limites. Deuxièmement, une étude empirique antérieure portant sur le Québec a démontré que si chaque division de recensement englobe souvent plus d'une petite zone du marché du travail, les zones du marché du travail qui chevauchent plus d'une division de recensement sont relativement peu nombreuses (Ribichesi et Shearmur, 2008). Ces 218 unités, que nous classons comme rurales parce qu'elles ne comprennent aucune municipalité de plus de 10 000 habitants, nous permettent d'obtenir une couverture complète du territoire canadien.

[18] La géographie utilisée pour la période de 1991 à 2001 est différente, car elle tient compte des limites de 1991 : il y avait 152 agglomérations urbaines et municipalités autonomes de plus de 10 000 habitants en 1991 et 230 régions rurales.

3.3 Méthodologie

L'analyse contenue dans ce chapitre s'appuie sur le modèle de croissance de base élaboré au cours des quelque 20 dernières années par William Coffey, Mario Polèse et Richard Shearmur (Shearmur et Polèse, 2007; Coffey et Polèse, 1988). Ce modèle se fonde sur la notion voulant que la croissance locale varie sous deux aspects. Premièrement, la croissance locale varie selon une dimension « structurelle » : la croissance d'une économie locale dépend de facteurs invariables, tels la province où elle est située et son emplacement par rapport aux grandes régions métropolitaines, et de facteurs qui sont relativement invariables, telle la taille de la région[19]. Deuxièmement, la croissance locale varie selon une dimension locale : la croissance d'une économie locale dépend de facteurs variables (certains plus variables que d'autres) tels que le capital humain dont elle est dotée, les coûts locaux, le niveau de spécialisation, la structure industrielle, l'administration locale et les institutions locales. Même si certains de ces facteurs locaux ne varient pas rapidement au fil du temps, on croit qu'il est plus facile d'exercer une action sur eux au moyen des politiques locales que sur les facteurs structurels. Une troisième dimension, celle de la gouvernance, des institutions et de la population locales, est reconnue comme pertinente, mais on ne peut pas l'inclure dans une analyse économétrique parce que les facteurs qui la composent sont propres à chaque région et ne peuvent pas vraiment se mesurer de façon systématique.

Dans ce chapitre, nous utilisons le modèle pour étudier la croissance de l'emploi, mais des variantes du modèle ont aussi servi à étudier la croissance démographique (Shearmur et Polèse, 2007) et la hausse des revenus (Shearmur et Polèse, 2005), et serviront de cadre d'analyse des économies résidentielles et des différences entre les résultats économiques (en matière d'emploi et de revenu) chez les hommes et les femmes dans les chapitres 5 et 6.

Notre démarche d'analyse est la suivante. Nous ajoutons progressivement des groupes de variables à une régression des moindres carrés ordinaires, en commençant par des variables structurelles de base comme les classifications des régions et des zones urbaines. Une telle analyse nous permet d'estimer l'effet de chaque variable sur la croissance de l'emploi *après la prise en compte de l'effet de toutes les autres variables du modèle.* À chaque régression, les variables qui ne répondent pas au seuil de signification statistique de 10 % sont éliminées. Cela ne signifie pas nécessairement que les variables éliminées n'ont aucun effet ou ne sont jamais importantes, mais plutôt qu'il est impossible, dans le cadre de l'analyse de régression, de déterminer avec au moins 90 % de probabilités d'exactitude que leur effet est différent de

[19] Bien sûr, la taille *absolue* (la population) des régions rurales varie, mais leur taille *relative* à celle de toutes les autres régions locales varie peu au fil du temps : la hiérarchie des endroits en fonction de leur taille est une caractéristique durable des systèmes urbains, bien que cette hiérarchie se transforme lentement sous l'effet d'écarts de croissance persistants à long terme, particulièrement parmi les régions locales de petite taille (Lalanne et Shearmur, 2010).

zéro[20]. Les valeurs aberrantes, c'est-à-dire les observations qui ne cadrent pas avec le modèle, sont supprimées. Pour assurer que les modèles demeurent comparables, les valeurs aberrantes sont supprimées du modèle complet[21].

Toutes les données utilisées sont des données de recensement. Malgré leur inconvénient de n'être disponibles que tous les cinq ans et, par conséquent, de ne pas couvrir la période la plus récente de transformation profonde de l'économie mondiale, elles ont l'avantage d'être exactes à petite échelle spatiale[22].

3.4 La croissance de l'emploi au Canada de 1991 à 2006

3.4.1 Une brève description

Avant de décrire les résultats des analyses de régression, dans lesquelles l'effet de chaque facteur de croissance est pris en compte pour vérifier la présence de tous les autres effets, il convient d'examiner certaines statistiques de base.

a. Les provinces et les régions synthétiques

Le tableau 3.1 présente le nombre total d'emplois dans chaque province entre 1991 et 2006, ainsi que la croissance de l'emploi. Certaines tendances importantes s'en dégagent. Après avoir connu une décroissance de l'emploi au début des années 1990, Terre-Neuve-et-Labrador en est rendue, au début des années 2000, à un point où le taux de croissance de l'emploi y est comparable à celui de toutes les autres provinces, sauf l'Alberta et les territoires. La croissance de l'emploi en Alberta, qui était déjà plutôt rapide au début des années 1990 (mais plus lente qu'en Colombie-Britannique), s'est beaucoup accélérée entre 1996 et 2006. L'Ontario, où la croissance de l'emploi était plus rapide qu'au Québec dans les années 1990, rapporte un taux de

[20] Une fois que nous avons obtenu le modèle final, nous procédons à des tests de multicolinéarité sur les variables qui restent, ainsi qu'à des mesures des écarts types robustes à l'hétéroscédasticité et à des tests de signification. C'est ce qui explique que quelques variables sont retenues dans le modèle bien qu'elles n'atteignent pas le seuil de signification de 10 % (après régression robuste). Dans l'ensemble, il y a très peu de problèmes de multicolinéarité (la norme retenue est un facteur d'accroissement de la variance, ou *Variation Inflation Factor*, *VIF*, inférieur à 5 – dans la plupart des modèles, le *VIF* le plus élevé est de l'ordre de 3) et la correction de l'hétéroscédasticité ne change pas les conclusions dans une grande mesure.

[21] Le critère de retrait se fonde sur la distance de Cook : si la valeur est supérieure à 4/n pour une observation donnée, cette observation est considérée comme une valeur aberrante, où n est le nombre total d'observations. La légère variation de la valeur finale de n entre les modèles d'une même année est due à des variables manquantes dans un petit nombre d'observations.

[22] Il sera très difficile de réaliser des analyses à une aussi petite échelle pour la période de 2006 à 2011 en raison des changements adoptés en 2010 dans la méthodologie du recensement. En effet, il ne sera pas possible de déterminer si les taux de croissance observés dans les petites localités ont été causés par des changements des niveaux d'emploi, des changements dans la façon dont les niveaux d'emploi ont été mesurés ou des erreurs induites par des taux de réponse plus élevés (ou répartis de façon biaisée) lors du recensement.

croissance semblable à celui de sa voisine francophone au début des années 2000. Contrairement à ce qu'on observe au Québec et dans la plupart des autres provinces, le taux de croissance en Ontario a diminué de façon draconienne entre la fin des années 1990 et le début des années 2000. Le Manitoba et la Saskatchewan, les deux provinces des Prairies, ont enregistré une croissance constante depuis le milieu des années 1990, renversant la tendance à la stagnation qu'on y observait depuis au moins les années 1970. En dernier lieu, la croissance de l'emploi en Colombie-Britannique, très rapide au début des années 1990, ralentit constamment depuis lors.

Ces tendances soulèvent un certain nombre de questions. La première nous amène à nous demander ce qui se passe *à l'intérieur* de chaque province. En effet, il se peut que la croissance rapportée à Terre-Neuve (par exemple) soit entièrement concentrée dans une région urbaine. Si c'est le cas, les marchés du travail de Terre-Neuve sont peut-être encore mal en point en moyenne, en dépit du succès d'un petit nombre d'entre eux. C'est pour cette raison que les analyses de régression réalisées dans la section 3.4.2 examinent *la probabilité qu'un marché du travail dans une province prenne de l'expansion*, au lieu du taux de croissance agrégé de chaque province. La deuxième question à laquelle ce genre d'aperçu ne permet pas de répondre est la possibilité qu'il existe d'autres façons de subdiviser le Canada qui révéleraient aussi des différences importantes au chapitre du taux de croissance. Nous en examinerons deux plus en détail : la subdivision du Canada selon la taille des unités locales et leur situation géographique par rapport à une grande agglomération – une approche semblable à celle utilisée dans le chapitre précédent –, et la subdivision du Canada selon la structure industrielle locale. Une troisième question qui est laissée en plan est la possibilité que ces données combinées pour chaque province soient tributaires de facteurs locaux tels que la spécialisation industrielle et les ressources en capital humain.

Si nous subdivisons le Canada en fonction de la taille des villes et de leur centralité à l'aide d'un seuil de distance de 100 à 150 km[23] (ou, autrement dit, en fonction de leur proximité d'une grande région métropolitaine – les régions qui en résultent sont dites des régions synthétiques), des contrastes marqués en matière de croissance commencent à apparaître (tableau 3.2). Ces contrastes ne sont pas évidents au début des années 1990, période durant laquelle la croissance était lente dans la plupart des régions et légèrement plus rapide dans les régions rurales centrales et les villes périphériques de taille moyenne. Le début des années 1990 était une période de reprise sans création d'emploi qui a suivi la première récession dite « des cols blancs », soit la première fois depuis les années 1930 que les services financiers et les emplois de cols blancs étaient touchés par un ralentissement de l'économie. L'économie canadienne a amorcé une relance à la fin des années 1990, pendant la bulle des sociétés point-com, et l'un des facteurs clés qui ont différencié les régions à forte croissance des régions à faible croissance

[23] Il n'est pas possible d'établir un seuil de distance précis en raison de la taille et de la configuration des régions analysées. Le seuil correspond à une distance maximale de 90 minutes de route de la grande région métropolitaine la plus près.

était leur proximité d'une grande région métropolitaine. Dans toutes les régions situées à moins de 100 km d'une grande région métropolitaine, le taux de croissance variait entre 13 et 18 %, tandis qu'il était de 6 % ou moins dans toutes les régions périphériques (au-delà de 100 km), où c'est dans les plus grandes villes qu'il augmentait le plus rapidement. La proximité d'une région métropolitaine était un important déterminant de la croissance de l'emploi durant cette période et pendant l'ensemble des années 1990 étant donné la progression du taux de croissance dans les villes centrales à la fin des années 1990.

On ne peut comparer directement les données relatives au début des années 2000 avec celles qui se rapportent aux années 1990. En effet, de nombreuses localités à croissance rapide, en particulier dans les régions rurales centrales (RC), ont été reclassifiées parmi les petites villes centrales : bon nombre des municipalités rurales centrales qui grossissaient le plus rapidement dans les années 1990 ont franchi le seuil des 10 000 habitants et sont maintenant considérées comme de petites villes centrales. À l'inverse, les régions centrales qui sont demeurées rurales ont tendance à connaître la croissance la plus lente. Ainsi, bien que les régions rurales centrales enregistrent un déclin au début des années 2000, ce déclin doit être mis en rapport avec la croissance rapide des petites villes centrales. Il est probable que la situation n'ait guère changé, mais la reclassification d'unités géographiques depuis 2001 révèle que les régions centrales ne profitent pas toutes de leur proximité avec une région métropolitaine. On trouve des régions en déclin à faible distance des régions canadiennes où la croissance est la plus rapide.

L'une des caractéristiques frappantes des taux de croissance observés parmi les régions synthétiques au début des années 2000 est la faible différence qui existe entre les régions centrales et les régions périphériques. Tous les types de régions synthétiques, à part les petites villes périphériques et les régions rurales (tant centrales que périphériques), ont un taux de croissance qui varie entre 7 et 13 %, le taux le plus élevé étant celui des villes périphériques de taille moyenne. Par conséquent, si l'on peut affirmer que les petites villes périphériques et toutes les régions rurales n'ont pas bénéficié du boom du début des années 2000, la différence parmi les plus grandes villes n'est pas très grande. Tandis que les régions centrales du Canada semblent avoir tiré avantage de la métropolitanisation continue et de la croissance soutenue de l'industrie des services (ainsi que de certains secteurs manufacturiers), de nombreuses régions périphériques semblent avoir été avantagées par la relance des prix et de la demande des matières premières et par des changements structurels à long terme dans le commerce transfrontalier, dont bénéficient peut-être des villes telles que Winnipeg et Halifax.

Il y a lieu de noter que la différence entre le taux de croissance des provinces où la croissance est la plus rapide et celui des provinces où elle est la plus lente (tableau 3.1) est beaucoup plus grande que celle entre les régions synthétiques où la croissance est la plus rapide et celles où elle est la plus lente au début des années 1990, tandis que l'écart est comparable à la fin des années 1990 et au début des années 2000. En outre, compte tenu de la petite taille de certaines provinces (où le nombre d'emplois est bien inférieur à celui dans la plus petite des régions synthétiques), on s'attendrait à ce que l'écart soit plus petit entre les régions synthétiques étant

donné que plus les emplois sont nombreux, moins il est probable d'observer des taux de croissance extrêmes. On peut en supposer que les différences de taux de croissance *à l'intérieur des provinces* deviennent plus marquées que les différences de taux *entre les provinces*, ce qu'une étude antérieure sur les niveaux de revenu avait déjà observé pour la période de 1971 à 2001 (Shearmur et Polèse, 2005).

b. La structure industrielle et les caractéristiques locales

Les deux façons de diviser le Canada que nous venons de décrire se fondent essentiellement sur la géographie. La première, une subdivision par province, s'appuie sur les frontières administratives qui regroupent ensemble des territoires contigus relevant d'une même province. La deuxième façon regroupe les localités qui ont en commun leur taille et leur emplacement par rapport aux principales régions métropolitaines du Canada : même si elles ne sont pas contiguës, ces régions synthétiques sont regroupées en fonction de critères essentiellement géographiques (et, dans une moindre mesure, démographiques).

Une autre façon de regrouper les localités, qui correspond à peu près aux zones du marché du travail, est en fonction de la structure industrielle. Il se peut, en effet, que les différences entre provinces et entre régions synthétiques soient attribuables à l'inégale répartition des secteurs économiques dans l'espace, chacun d'entre eux répondant à sa façon aux marchés national et mondial. Il existe de nombreuses façons de classifier les zones du marché du travail. Dans le présent exercice, nous avons choisi d'appliquer une technique de regroupement statistique hiérarchique[24] aux quotients de localisation de 18 secteurs (23 pour la période de 2001 à 2006) qui englobent l'ensemble de l'économie. Puisque la technique est hiérarchique, il peut y avoir autant de structures industrielles que d'observations. Nous avons choisi de ne garder qu'une dizaine de regroupements industriels. Pour chaque période, ce nombre de regroupements rend compte de 40 à 45 % environ de la variabilité totale de la structure industrielle ainsi définie.

Les taux de croissance, que nous avons calculés ici comme pour les autres classifications en combinant tous les emplois dans chaque regroupement industriel, varient considérablement d'un regroupement à l'autre (tableau 3.3) : les contrastes sont légèrement moins marqués qu'entre les provinces au début des années 1990 et comparables à ceux entre les provinces et entre les régions synthétiques par la suite. Un profil industriel ressort dans chaque période comme représentant environ la moitié de tous les emplois au Canada et, particulièrement, des emplois dans les grandes villes. Le regroupement industriel n^{o} 15 (RI15) dans les années 1990 et

[24] Nous utilisons la méthode de Ward avec des variables normalisées. Les quotients de localisation extrêmes (ceux supérieurs à 5, que l'on rencontre parfois dans de petites localités dépendantes des ressources, en particulier dans le secteur primaire) sont établis à 5. Le nombre exact de regroupements retenus dépend des variations du « *semi-partial R-squared* ». Nous cherchions une solution de 10 environ : pour déterminer avec précision le point de démarcation, nous avons choisi un nombre de regroupements pour lequel l'addition d'un autre regroupement augmentait le pouvoir explicatif global de la classification d'un montant inférieur à celui d'autres augmentations du même ordre.

le RI17 au début des années 2000 comprennent les services supérieurs et d'autres services; leur croissance a été supérieure à celle de la plupart des autres regroupements industriels, sauf au début des années 1990. Un regroupement combinant les loisirs, les services professionnels et la construction (RI23) a émergé au début des années 2000. Ce profil est étroitement associé aux régions ressources à croissance rapide. La croissance rapide de l'emploi ne touche pas nécessairement les industries primaires comme telles, mais les services et les activités de loisirs et de construction qui entourent l'essor de l'industrie d'extraction de ressources.

Les cartes 3.1 et 3.2 font voir la répartition globale de ces structures industrielles. Il faut noter que ces cartes donnent une image trompeuse parce que les régions urbaines sont petites (et parfois invisibles) alors que les régions rurales, qui comprennent parfois relativement peu d'emplois, dominent la représentation géographique[25]. Le principal point à retenir du tableau 3.3, c'est que la croissance de l'emploi semble varier tout autant entre les localités regroupées selon la structure industrielle qu'entre les localités regroupées selon la province ou la région synthétique. En somme, les provinces ne sont pas la seule façon, ni même peut-être la plus pertinente, de subdiviser le Canada afin de comprendre la géographie de la croissance de l'emploi.

Une dernière façon d'envisager la croissance de l'emploi consiste à examiner la littérature sur la croissance endogène, qui nous apprend que la croissance de l'emploi est attribuable à des caractéristiques locales telles que le capital humain (Romer, 1989; Florida, 2002), les coûts locaux (voir Dicken et Lloyd, 1990), la diversité ou la spécialisation locale (Porter, 2003; Jacobs, 1969; Shearmur et Polèse, 2005) et les économies d'agglomération locales (Myrdal, 1959; Kaldor, 1970; Krugman, 1995), pour lesquelles nous prenons la taille de la population comme substitut. Il nous est malheureusement impossible de trouver des variables de remplacement adéquates pour tous les facteurs présentés comme des moteurs de la croissance locale. Les facteurs institutionnels et culturels, en particulier, qui à notre avis peuvent être cruciaux dans certains cas, ne sont pas inclus – ils feront l'objet d'un examen dans le prochain chapitre. Seuls certains des facteurs *mesurables* de croissance locale sont considérés ici. Cet exercice tentera de déterminer à quel point ces facteurs peuvent nous aider à mieux comprendre les variations dans la croissance locale de l'emploi.

Le tableau 3.4 présente les corrélations directes entre quatre facteurs locaux de croissance et la croissance locale de l'emploi dans toutes les régions (correspondant grosso modo aux zones locales du marché du travail) du Canada. Contrairement aux trois analyses précédentes, où les emplois de toutes les zones du marché du travail ont été combinés par province, par région

[25] Une autre limite qui ressort de l'étude des cartes, c'est que le secteur primaire comprend l'agriculture, la pêche et les activités d'extraction (pétrole, mines). Par conséquent, certaines régions du sud de l'Ontario et du Québec sont équivalentes à l'Alberta. Strictement parlant, il est impératif de réaliser une analyse distincte portant uniquement sur les industries extractives et leurs sous-secteurs manufacturiers, mais en raison des contraintes d'espace, nous réalisons une seule analyse du genre à un niveau relativement élevé d'agrégation.

synthétique ou par regroupement industriel, ce tableau se rapporte aux taux de croissance locale dans chaque marché du travail, tout comme le fera la prochaine section, où nous présentons les résultats des régressions.

Spécialisation industrielle : La croissance dans les zones du marché du travail les plus spécialisées a tendance à être plus lente que dans les zones plus diversifiées, quoique cet effet soit presque absent au début des années 1990. Sauf pour cette première période, la diversité industrielle locale semble donc associée à un avantage au chapitre de la croissance de l'emploi, ce qui concorde avec la croissance continue des grande RMR que nous avons relevée au chapitre 2. Il faut souligner, cependant, qu'il n'existe pas nécessairement un lien entre diversité et structure industrielle[26] (telle que présentée dans le tableau 3.3). À l'intérieur de chaque structure industrielle, on retrouve en effet des marchés du travail caractérisés par une diversité plus ou moins grande.

Taille de la population : Nous utilisons la taille de la population comme un indicateur approximatif des économies d'agglomération locales. Plus le niveau d'emploi dans un marché du travail donné est élevé, plus grandes sont les probabilités qu'on y trouve un partage d'infrastructure, de services locaux, etc., qui reflète des externalités positives associées à l'urbanisation. De telles externalités sont évidentes à la fin des années 1990 et, dans une moindre mesure, au début des années 2000, mais presque absentes une décennie plus tôt.

Niveau de salaire local : D'une part, l'emploi tend à progresser dans les endroits où les salaires sont bas en raison des économies de coûts. D'autre part, des salaires élevés peuvent aussi indiquer une forte demande de main-d'œuvre; à court terme, les salaires élevés peuvent donc s'avérer un indicateur de croissance et sont susceptibles d'attirer des travailleurs de l'extérieur. Il semble que le deuxième processus (les salaires qui attirent des travailleurs venus d'ailleurs, entraînant une surchauffe du marché de l'emploi) se soit produit au début des années 1990 et au début des années 2000. Nous examinons plus en détail les conséquences contrastées des salaires élevés au chapitre 4.

Pourcentage de la population locale ayant un diplôme : Cet indicateur fournit un moyen approximatif d'évaluer le capital humain local. Il importe de noter que le concept sous-jacent est le capital humain, qui peut prendre diverses formes. On établit souvent une corrélation entre le pourcentage de diplômés et le capital humain global d'une population (ce qui comprend les compétences techniques, l'expérience, le savoir-faire), *mais il ne faut pas confondre les deux*. Le lien entre le capital humain local et la croissance locale de l'emploi peut grandement varier. On n'observe pratiquement aucun lien statistique dans l'ensemble des marchés du travail

[26] À la limite, une structure industrielle identique à celle du Canada sera nécessairement diversifiée. Mais dès qu'on se penche sur des structures industrielles qui s'écartent de la référence canadienne, il est possible de trouver des niveaux de diversité identiques dans des structures industrielles différentes et des variations considérables de la diversité au sein d'une même structure industrielle.

canadiens au début des années 1990. À la fin des années 1990, les marchés qui présentaient les plus bas niveaux de capital humain au début de la décennie sont ceux qui connaissaient la croissance la plus rapide. Toutefois, on observe le contraire au début des années 2000. Ce lien irrégulier est peut-être attribuable en partie au fait que de nombreux marchés du travail locaux au Canada reposent sur l'exploitation des ressources. Bien qu'ils ne représentent pas une majorité des emplois au Canada, ces marchés peuvent être à l'origine des corrélations pendant certaines périodes. Même s'il peut être vrai, au niveau agrégé, que le capital humain est un moteur de la croissance économique, *ce n'est pas nécessairement le cas à l'échelle locale*, notamment dans les petites localités. La présomption que le capital humain local mènera à la croissance locale offre un exemple d'erreur « écologique », qui résulte de l'hypothèse voulant que ce qui est vrai à une certaine échelle (dans le cas présent, l'échelle mondiale et peut-être l'échelle nationale, l'échelle métropolitaine) est aussi vrai à l'échelle locale.

Nous avons rapidement présenté dans cette section un ensemble de résultats qui démontrent que la croissance de l'emploi varie en fonction de certains éléments et qu'elle peut être déterminée par certains facteurs locaux. Toutefois, tous les systèmes de classification utilisés sont liés entre eux et les facteurs locaux que nous venons de décrire ont une répartition particulière dans l'espace. Par conséquent, quel que soit le nombre de classifications ou de facteurs locaux considérés de façon indépendante, la vraie question est la suivante : dans quelle mesure chaque classification ou chaque facteur contribue-t-il à la croissance de l'emploi *après la prise en compte de tous les autres facteurs ou classifications*? Nous apportons une réponse à cette question dans la section suivante.

3.4.2 Un modèle de croissance de l'emploi dans toutes les zones du marché du travail du Canada

Le tableau 3.5 contient toutes les régressions portant sur l'emploi total. Les régressions étiquetées A concernent la période de 1991 à 1996, B la période de 1996 à 2001 et C celle de 2001 à 2006. Les régressions dont le suffixe est 1 comprennent les provinces seulement, auxquelles nous ajoutons les régions synthétiques (suffixe 2), les caractéristiques locales (suffixe 3), la structure industrielle (suffixe 4) et l'accessibilité (suffixe 5). Nous examinerons cette dernière régression dans la prochaine section.

Il importe de comprendre ce que les régressions peuvent nous révéler. Chaque unité spatiale du Canada compte pour une observation. Les résultats de la régression peuvent nous donner une idée du taux de croissance typique d'une unité spatiale qui présente les caractéristiques incluses dans la régression. Dans le cas de la régression B2 (par exemple), nous pouvons voir que la croissance d'une unité spatiale de la Colombie-Britannique avait tendance à être de 5,1 % inférieure à celle d'une unité située dans la plupart des autres provinces (à l'exception des Prairies) après la prise en compte des autres caractéristiques du modèle. On ne peut pas en conclure que la croissance en Colombie-Britannique en tant que région était de 5,1 % inférieure à celle d'autres régions du Canada. Si toute la croissance de l'emploi se concentrait dans une

seule unité spatiale, par exemple, elle pourrait être plus rapide en Colombie-Britannique que dans d'autres régions même si la localité moyenne de la Colombie-Britannique accuse un déclin. Nous constatons en effet, dans le tableau 3.1, que l'ensemble de la Colombie-Britannique a été témoin d'une croissance plus rapide que la plupart des autres provinces. La régression B2 nous apprend que la plupart des unités spatiales de la Colombie-Britannique n'ont pas bénéficié de cette croissance de l'emploi.

La première observation que nous pouvons tirer du tableau 3.5, c'est que le modèle change selon la période. Malgré le grand pouvoir explicatif global du modèle (le r^2 ajusté[27] des modèles A4, B4 et C4 s'établit entre 0,32 et 0,55), l'effet de chaque élément du modèle sur la croissance de l'emploi varie avec le temps. Par conséquent, même si notre modèle fournit un cadre adéquat pour comprendre la croissance de l'emploi, et même si la croissance de l'emploi varie en fonction des éléments choisis pendant chaque période, il est difficile d'affirmer qu'il existe systématiquement un lien entre les coûts locaux, par exemple, et la croissance de l'emploi.

Nous traiterons des résultats de ces tableaux en termes généraux puisqu'on peut observer les coefficients de régression spécifiques dans le tableau. Les divers ensembles de variables (ou les diverses dimensions) seront examinés à tour de rôle.

Régions : La dimension régionale semble perdre de l'importance au fil du temps. Si cette seule dimension comptait pour 31,4 % de la variance de la croissance de l'emploi dans les unités spatiales au début des années 1990, elle n'en représentait plus que 7,9 % au début des années 2000, ce qui corrobore les commentaires que nous avons formulés plus tôt (chapitre 1) sur la diminution progressive des disparités entre les provinces.

La répartition de la croissance de l'emploi dans les régions canadiennes se transforme également. Une structure est-ouest ressortait clairement au début des années 1990, caractérisée par une faible croissance dans les Maritimes, une croissance moyenne dans le centre du Canada et une croissance rapide dans l'Ouest. Au début des années 2000, les localités de l'Ontario tirent de l'arrière sur celles de l'Alberta, de la Colombie-Britannique et du Québec, et seules les Prairies et le Canada atlantique semblent progresser plus lentement.

[27] Le r^2 ajusté, ou la variance expliquée par le modèle, varie entre 0 (le modèle n'explique rien) et 1 (le modèle explique tout). Souvent, les bons modèles en sciences sociales expliquent entre 0,2 et 0,6 de toute la variance, sauf lorsque le modèle est presque tautologique. Les valeurs de 0,3 à 0,4 sont très bonnes pour un modèle de croissance. Dans ce contexte, une augmentation de 0,05 de la variance expliquée, par exemple, peut être assez considérable, et les modèles qui expliquent près de 0,6 de toute la variance – comme dans le cas du modèle complet – sont de très bons modèles qui rendent effectivement compte des aspects cruciaux du processus de croissance.

Le portrait global est légèrement différent après la prise en compte de tous les facteurs (modèles A4 à C4), car les localités de l'Ontario connaissent la plus faible croissance compte tenu de leur structure industrielle et d'autres attributs. Il est intéressant de noter que la croissance plus rapide des localités de l'Alberta que de celles du Québec pendant la période de 2001 à 2006 est largement attribuable à leur structure industrielle. En effet, cette tendance, qui est manifeste dans les modèles C1 à C3, disparaît dans le modèle C4, celui où s'ajoute la structure industrielle. Après la prise en compte de ce facteur, le Québec et l'Alberta apparaissent comme les régions où la croissance des localités est la plus rapide en moyenne au Canada dans les années 2001 à 2006, tandis que l'Ontario est la région où les localités progressent le plus lentement.

Régions synthétiques : La classification des localités selon la région synthétique ajoute-t-elle de nouveaux renseignements à ceux fournis par le modèle portant sur les régions? On obtient très peu de renseignements supplémentaires pour le début des années 1990 (augmentation de 0,024 de la variance expliquée ou du r^2), et nous apprenons que la croissance a été plus rapide dans les localités des régions rurales centrales (RC) que dans tous les autres types de localités. Cependant, à la fin des années 1990, l'ajout des régions synthétiques au modèle fait presque doubler son pouvoir explicatif, les régions métropolitaines et les localités qui y ont facilement accès ayant enregistré une croissance significativement plus rapide que les localités des régions périphériques. Au début des années 2000, les régions synthétiques demeurent très importantes pour comprendre les différences de taux de croissance entre les localités, bien que la tendance n'en soit pas simplement une de croissance rapide dans les régions centrales. Ce qui émerge au début des années 2000, c'est une nette distinction entre les petites villes périphériques et les régions rurales (où la croissance de l'emploi est très lente), et tous les autres types de localités, où la croissance tend à être rapide. Même dans les localités des régions rurales centrales, la croissance moyenne est plutôt rapide. Le déclin de l'emploi observé dans le tableau 3.2 doit donc se concentrer dans un petit nombre de régions rurales centrales.

Capital humain, coûts locaux (salaires) et spécialisation industrielle : Il n'est pas vraiment possible de modifier la taille d'une localité ou son emplacement au moyen de politiques. Toutefois, il est possible de recourir aux politiques pour tenter de résoudre des questions de capital humain, de coûts locaux et de spécialisation industrielle (quoique ce dernier élément soit étroitement lié à la taille). Certes, le champ d'action des politiques peut être beaucoup plus vaste et comprendre, par exemple, les arrangements institutionnels locaux, les bases de connaissances locales et ainsi de suite, mais seule l'analyse de quelques-uns des principaux facteurs locaux de croissance est possible dans le contexte de la présente étude.

Au début des années 1990 et au début des années 2000, ces facteurs locaux augmentent d'environ 0,03 la variance expliquée, ce qui traduit un effet faible mais non négligeable. Dans les années 1990, ces facteurs étaient des moteurs plus importants de la croissance locale de l'emploi étant donné que leur ajout au modèle augmente de 0,08 la variance expliquée.

Capital humain : Une localité comptant 1 % de plus de diplômés que sa voisine tend a bénéficier d'une majoration de 0,2 % de sa croissance au début des années 2000, sans qu'on puisse discerner un tel effet sur la croissance dans les années 1990 (modèles A3 à C3). Toutefois, après la prise en compte de la structure industrielle, l'effet associé à la présence d'un plus grand nombre de diplômés disparaît au début des années 2000 mais est assez marqué au début des années 1990. Après la prise en compte de la structure industrielle, la croissance d'une localité ayant 1 % de plus de diplômés était supérieure de 0,5 %.

Pour diverses raisons, il est difficile d'interpréter l'effet des diplômés, bien qu'il soit assez considérable dans certains cas. Premièrement, il s'agit de résultats transversaux. Même si l'on observe un avantage supplémentaire associé à des niveaux élevés de capital humain dans une période, est-ce à dire qu'une augmentation du niveau de capital humain local engendrera au fil du temps une augmentation de la croissance? Nos résultats permettent de croire, tout au moins, que la façon dont les ressources locales en capital humain étaient liées à la croissance locale dans les années 1990 n'était pas la même qu'au début des années 2000. En fait, le capital humain est très mobile; c'est pourquoi les ressources initiales d'une localité en capital humain ne nous aident pas à comprendre où se feront sentir les rendements du capital humain.

Deuxièmement, l'effet du nombre de diplômés sur la croissance locale de l'emploi s'estompe à la fin des années 1990 après l'introduction de l'accessibilité (modèle B5). Ainsi, bien qu'il semble à première vue exister une relation entre les ressources locales en capital humain et la croissance locale de l'emploi à la fin des années 1990, ce lien n'apparaît que lorsque nous tenons compte de la structure industrielle et disparaît quand nous introduisons l'accessibilité.

Bref, quel que soit le niveau de capital humain d'une localité (tel que mesuré par la proportion de diplômés universitaires), l'effet du capital humain sur la croissance locale de l'emploi est fortement lié à la nature de l'économie locale, à l'accessibilité de la localité au reste de l'économie et à la taille même de la localité. Il n'y a pas vraiment lieu de s'étonner d'un tel résultat : on aura beau y installer une centaine de scientifiques bardés de doctorats à l'île de Sable, celle-ci ne se mettra pas soudain à prendre de l'essor!

Coûts locaux : Après la prise en compte de la région, de la région synthétique, du capital humain et du niveau de spécialisation, on constate que, à la fin des années 1990 et au début des années 2000, la croissance de l'emploi tendait à être plus rapide dans les localités où les salaires étaient bas. L'effet est plutôt considérable : chaque augmentation de 10 000 $ des niveaux de salaire locaux se traduit par une diminution de la croissance locale de l'emploi variant de 1,9 % (début des années 2000) à 4,2 % (fin des années 1990). Si l'on prend en compte la structure industrielle, cet effet se dissipe au début des années 2000, mais on observe encore un effet négatif à la fin des années 1990.

Spécialisation industrielle : Les localités dont l'économie était plus diversifiée avaient tendance à croître plus rapidement dans les années 1990 mais pas au début des années 2000, et cet effet ne dépend pas de la structure industrielle (modèles A4 à C4). Cet effet est toutefois lié à l'accessibilité puisque l'avantage lié à la diversité disparaît au début des années 1990 et réapparaît au début des années 2000 après la prise en compte de l'accessibilité. Nous pouvons en conclure à nouveau que le lien entre le niveau de diversité d'une localité et la croissance locale de l'emploi a rapport avec la nature de l'économie locale et l'accessibilité de la localité au reste de l'économie.

En somme, les effets locaux semblent à première vue jouer un rôle qui, dans l'ensemble, est proportionnel aux attentes théoriques. Cependant, si l'on tient compte de la structure industrielle[28] et de l'accessibilité, le lien entre les effets locaux et la croissance s'en trouve modifié et disparaît parfois, ce qui a d'importantes implications pour les politiques. En effet, on a fait grand cas des théories de la croissance endogène dans les cercles du développement local, et l'on croit souvent que la promotion de certains facteurs de croissance à l'échelle locale mènera à la croissance locale. Selon notre analyse, même s'il semble que ce soit parfois le cas, un examen plus approfondi révèle que les dimensions structurelles peuvent avoir une forte incidence sur la nature de la relation entre les effets locaux et la croissance locale.

Cela est probablement dû au fait que les théories de la croissance endogène n'ont jamais visé à s'appliquer au développement des petites localités. En effet, le modèle élaboré par Lucas se fondait sur des économies nationales et a été élargi pour englober les grandes régions métropolitaines. De telles économies ont la taille suffisante pour internaliser la plupart des dynamiques endogènes postulées, voire toutes. Plus la localité est petite, cependant, moins il est probable qu'elle réussisse à générer et à soutenir les dynamiques endogènes qui sont au centre de la théorie de la croissance endogène (Shearmur et Bonnet, 2010). Ce que ces résultats mettent en évidence, c'est que, dans le cas des petites communautés économiques (qui représentent la grande majorité de nos observations), les facteurs locaux de croissance ne sont pas systématiquement liés de quelque façon que ce soit aux résultats en matière de croissance locale. Leur incidence sur la croissance dépend de la nature de l'économie locale et de ses liens avec les marchés plus vastes.

Structure industrielle : Au début des années 1990 et au début des années 2000, la structure industrielle explique une grande proportion de la variance de la croissance l'emploi qui n'est pas expliquée par les régions, les régions synthétiques ou les facteurs locaux. Elle accroît la variance expliquée de 0,14 au début des années 1990 et de plus de 0,12 au début des années 2000, ce

[28] Il est difficile de classifier la structure industrielle comme étant un facteur endogène ou exogène. On peut la considérer comme un facteur endogène jusqu'à un certain point : elle est une caractéristique manifeste de la région. Toutefois, on peut aussi la considérer comme un facteur exogène dans la mesure où son incidence sur l'économie locale résulte généralement de la demande provenant de l'extérieur de la localité. Du point de vue des politiques, il est difficile de transformer les structures industrielles, car elles sont le produit des tendances structurelles et des préférences locales (Shearmur et Polèse, 2005b).

qui en fait l'élément clé (avec les régions synthétiques) pour comprendre les différences de croissance de l'emploi au cours de la plus récente période. L'effet demeure considérable à la fin des années 1990 (faisant augmenter de 0,045 la variance expliquée), mais d'autres facteurs explicatifs sont plus forts au cours de cette période.

Nous ne nous étendrons pas longuement sur les types de structure qui sont (ou ne sont pas) liés à la croissance de l'emploi. Ce qu'il faut retenir, c'est que le genre d'industries que l'on trouve dans une localité donnée s'avère de plus en plus un facteur clé pour comprendre pourquoi cette localité connaît une croissance ou un déclin. Cela peut sembler évident, mais il en découle d'importantes implications en matière de politiques. En général, ce sont les marchés mondiaux, les facteurs technologiques et les taux de change qui entraînent la croissance ou le déclin de certaines industries. Aucun d'entre eux ne peut être soumis au contrôle ou à l'influence des autorités locales, et la plupart échappent au pouvoir d'influence des gouvernements nationaux même si, bien sûr, ces gouvernements peuvent exercer une influence sur les règles qui régissent la façon dont ces facteurs touchent les industries à l'intérieur du pays. En outre, chaque localité possède une structure industrielle qui n'évolue que lentement au fil du temps (Shearmur et Polèse, 2005b). Il est difficile (mais pas impossible) de surmonter un héritage industriel, même si cela peut prendre plusieurs générations. Il ne s'agit pas simplement de passer d'une structure industrielle à une autre en l'espace de trois ans.

En somme, que nous apprennent les analyses de régression que nous avons réalisées? Tout d'abord, les localités de l'Ontario sont maintenant, toutes choses étant égales par ailleurs, celles qui connaissent la plus faible croissance au Canada. La situation est probablement encore plus marquée maintenant, puisque les résultats du modèle C4 ne vont que jusqu'en 2006. Il s'agit d'une tendance à moyen terme car, après avoir tenu compte de la structure industrielle et de l'accessibilité, nous remarquons que le ralentissement de la croissance en Ontario a commencé à se faire sentir dès les années 1990.

Deuxièmement, les différences *à l'intérieur* des provinces (c.-à-d. entre régions synthétiques) deviennent de plus en plus importantes pour comprendre le développement local, même au moment où les disparités entre provinces perdent leur rôle prépondérant.

Troisièmement, malgré les corrélations directes et les résultats initiaux des analyses de régression qui indiquent le contraire, il ne semble guère y avoir un lien systématique entre les facteurs locaux et la croissance locale. Le lien entre eux est déterminé par la nature de l'économie locale et l'accès de celle-ci aux marchés extérieurs. Les localités, en particulier celles de petite taille, sont comme de petits navires sur la mer. Même si le capitaine, l'équipage et les gréements jouent un rôle important, la réussite ou l'échec du voyage dépend souvent des conditions météorologiques. Plus le navire est gros, mieux il est en mesure d'affronter les intempéries et de garder le cap.

Le principal résultat de cette analyse est peut-être l'importance grandissante de la structure industrielle pour la croissance locale de l'emploi, qui semble avoir été particulièrement importante au début des années 2000. En raison de la crise qui sévit depuis 2008 dans les secteurs de la finance et de l'automobile et qui a particulièrement frappé le sud de l'Ontario, et compte tenu du rôle que l'extraction de pétrole et de gaz naturel et l'exploitation minière continuent de jouer dans de nombreuses régions du Canada, il est peu probable que l'on assiste, dans un avenir prévisible, à un déclin de l'effet de la structure industrielle sur la situation du développement local.

3.5 Accessibilité et croissance de l'emploi de 1991 à 2006

À la lumière des caractéristiques de la croissance locale de l'emploi décrites dans la section 3.4 et compte tenu de l'intégration élevée quoique fluctuante du Canada aux économies nord-américaine et mondiale (voir la figure 1.1), dans quelle mesure un bon accès aux marchés peut-il engendrer une augmentation ou une baisse de la croissance de l'emploi dans une localité donnée? Au Canada, où les distances sont grandes, l'accessibilité joue un rôle stratégique et même politique.

Nous reprenons dans cette section le cadre d'analyse élaboré dans les sections précédentes pour tenter de déterminer si différents types d'accessibilité augmentent ou non la croissance de l'emploi dans les localités en sus des aspects pris en compte dans le modèle.

L'accessibilité n'est pas un concept unidimensionnel. L'accessibilité par route n'est pas la même chose que l'accessibilité par air, et il ne faut pas confondre l'accessibilité aux ports avec l'accessibilité par train. Dans le présent rapport, nous évaluons l'accessibilité sous quatre aspects :

Accessibilité par route : Nous avons modélisé l'ensemble du réseau routier nord-américain pour 2006 (autoroutes et routes régionales) et estimé des vitesses de 100 km/h sur les autoroutes et de 60 km/h sur les routes régionales. Nous mesurons l'accessibilité de toutes les localités par rapport à toutes les autres localités (à l'exclusion d'elles-mêmes) dans l'ensemble du réseau et calculons le potentiel du marché de la localité *i* en divisant la population de chaque localité *j* par la durée du trajet entre *j* et *i*, puis en additionnant toutes ces données démographiques pondérées[29]. Nous calculons deux potentiels différents : l'un qui met l'accent sur l'accessibilité locale (le temps entre *i* et *j* est élevé au carré) et l'autre qui met l'accent sur les endroits plus éloignés (le temps entre *i* et *j* comme tel).

Accessibilité par air : Nous avons modélisé l'ensemble du réseau nord-américain de liaisons aériennes pour 2006. Nous n'utilisons pas d'horaires, mais nous avons inclus des pénalités dans le modèle pour les vols de correspondance et l'embarquement et le débarquement des

[29] Les potentiels sont pratiquement identiques si nous utilisons le revenu total ou l'emploi total. Pour un examen plus complet de la méthodologie, voir Apparicio et coll., 2007.

passagers. Ces pénalités ont tendance à être plus élevées pour les petits aéroports, ce qui reflète la moins grande fréquence des liaisons. Nous calculons le temps entre toutes les paires de villes en Amérique du Nord en combinant l'accessibilité par route et l'accessibilité par air (les liaisons aériennes sont modélisées comme des autoroutes à points d'entrée et de sortie limités), en excluant du modèle l'accessibilité d'une région à elle-même. De toute évidence, compte tenu de l'inclusion des réseaux routiers dans l'estimation de l'accessibilité au transport aérien, l'accessibilité par route et l'accessibilité au transport aérien sont corrélées jusqu'à un certain point.

Accessibilité par train : Nous utilisons l'ensemble du réseau ferroviaire nord-américain pour calculer la durée du trajet (le temps) par train entre toutes les paires de localités. Puisque les localités ne sont pas toutes desservies par le chemin de fer, nous utilisons le réseau routier pour les raccorder au réseau ferroviaire. Une pénalité est rattachée au fait d'être éloigné d'un chemin de fer. Nous incluons le temps par route, mais il est élevé à la puissance de 1,25 ($t^{5/4}$). Ainsi, un accès de 30 minutes au réseau routier équivaut à 70 minutes de trajet en train, et un accès de 120 minutes équivaut à 400 minutes. Ce système de pondération vise à rendre compte du fait que les localités éloignées du chemin de fer ne l'utiliseront probablement pas, mais il cherche aussi à assurer que toutes les régions aient un potentiel réel d'accessibilité par train quelle que soit leur taille, sinon il en résulterait des problèmes de traitement des données. En outre, étant donné qu'en Amérique du Nord le chemin de fer sert surtout au transport de marchandises, aucune liaison ferroviaire de moins de 120 minutes (sans compter la durée de l'accès routier) n'est prise en considération.

Accessibilité aux ports : Nous postulons que, une fois rendues à un port, les marchandises ont accès aux marchés mondiaux sans égard à la distance parcourue sur l'eau. Par conséquent, contrairement aux trois autres mesures de l'accessibilité, celle-ci ne tient compte que de la distance de chaque localité au port important situé le plus près (nous avons retenu les 50 plus grands ports de l'Amérique du Nord selon le tonnage[30]) et aux cinq ports les plus près, en fonction du tonnage[31]. Nous mesurons l'accessibilité aux ports dans l'ensemble du réseau routier.

[30] Il nous a été impossible de trouver des données adéquates sur la répartition du tonnage entre le transport en vrac et le transport par conteneur, ce qui limite considérablement la mesure de l'accessibilité portuaire.

[31] Les données relatives aux ports et au tonnage sont agrégées par localité puisque nos matrices d'accessibilité par route concernent le trajet entre les localités et non entre les ports. Les unités géographiques du Canada sont devenues plus précises entre 2001 et 2006, d'où une « désagrégation » des deux variables relatives aux ports auparavant combinées géographiquement. Par conséquent, nous utilisons les six ports les plus près en fonction du tonnage, sans qu'il en résulte un changement significatif des résultats.

Taille de la population locale : Nous avons aussi recours à la taille de la population comme mesure de l'accessibilité. Cette mesure reflète la taille du marché local. Nous ne l'avons pas incluse dans les modèles de croissance de la section 3.4 parce qu'elle est en forte corrélation avec les autres variables explicatives.

3.5.1 Les principales dimensions de l'accessibilité

Nous réalisons une analyse factorielle compte tenu de ces cinq dimensions de l'accessibilité (dont trois sont mesurées à l'aide de la distance et de la distance au carré, l'accessibilité aux ports étant aussi mesurée de deux façons, soit l'accessibilité au port le plus près et l'accessibilité aux cinq ports les plus près, compte tenu de leur tonnage), qui sont toutes corrélées jusqu'à un certain point parce qu'elles dépendent toutes, dans un contexte général, de l'accessibilité routière. Notre analyse permet de dégager trois principales dimensions de l'accessibilité pour chacune des périodes visées, qui sont résumées dans le tableau 3.6.

Tout d'abord, les localités diffèrent selon leur accessibilité aux marchés extérieurs, quel que soit le type d'accessibilité (sauf l'accessibilité aux ports). Bref, certaines localités sont tout simplement plus accessibles que d'autres par voie terrestre.

De plus, certaines localités ont un meilleur accès à des ports importants.

Enfin, certaines localités sont de plus grande taille (comptent un plus grand marché local) que d'autres, ce qu'il faut distinguer de l'accessibilité en général. C'est là un point important. La taille de la population locale *n'est pas la même chose* qu'une bonne accessibilité aux marchés. Il n'existe aucune corrélation entre ces deux dimensions de l'accessibilité, ce qui signifie que certaines grandes villes n'ont pas une très bonne accessibilité aux marchés extérieurs (Sudbury ou Saguenay, par exemple) et que certaines petites localités ont une très bonne accessibilité aux marchés extérieurs (en particulier les régions périmétropolitaines, qui évidemment sont bien situées pour avoir accès à la région métropolitaine voisine).

3.5.2 Les dimensions secondaires de l'accessibilité

Les principales dimensions de l'accessibilité résument les caractéristiques géographiques fondamentales du Canada. Elles ne font toutefois pas la distinction entre les modes de transport. C'est parce que les différences d'accessibilité au transport aérien, d'accessibilité par route ou d'accessibilité par train sont relativement petites quand on les compare aux importantes différences d'accessibilité que nous venons de décrire.

Comme nous nous intéressons aussi aux différences plus subtiles d'accessibilité dans les divers réseaux de transport, nous poursuivons notre analyse. Nous procédons à une analyse de régression de l'accessibilité aérienne, routière et ferroviaire en fonction des trois principales dimensions de l'accessibilité. Ce faisant, nous retirons de ces variables toute la variabilité qui

peut être expliquée par les principales différences d'accessibilité, de sorte que nous obtenons, dans les résidus de régression, les différences plus subtiles d'accessibilité attribuables à la géographie des différents réseaux.

Nous réalisons ensuite une deuxième analyse factorielle qui comprend les trois principales dimensions et les trois ensembles de résidus pour l'accessibilité par air, par route et par train. Par construction[32], les trois principales dimensions de l'accessibilité émergent encore une fois comme des facteurs indépendants d'accessibilité. Mais trois nouvelles dimensions secondaires de l'accessibilité apparaissent maintenant (tableau 3.6) :

> *Une grande accessibilité par air, accompagnée d'une faible accessibilité par train :* Cette dimension correspond probablement aux collectivités isolées dotées d'un aéroport.
>
> *Une grande accessibilité locale par route et une faible accessibilité par train :* Cette dimension correspond probablement aux localités relativement bien situées par rapport aux villes périphériques mais éloignées des grands réseaux de communication terrestres où les lignes ferroviaires ont tendance à passer.
>
> *Une grande accessibilité générale par train :* C'est la seule dimension de l'accessibilité qui varie entre les estimations de 2001 et celles de 2006[33], étant donné que cette grande accessibilité par train s'accompagne d'une grande accessibilité générale par route en 2001 et d'une grande accessibilité générale par air en 2006.

3.5.3 Le lien entre l'accessibilité et la croissance

Revenons au tableau 3.5, dont les dernières colonnes (modèles A6 à C6) illustrent le lien entre l'accessibilité et la croissance sans tenir compte d'autres variables. Les résultats sont étonnants. Les six dimensions de l'accessibilité représentent environ 0,14 de la variance de la croissance de l'emploi en 1991-1996 et en 2001-2006, mais 0,44 de la variance pendant la période de 1996 à 2001, ce qui indique clairement un lien a priori entre l'accessibilité et la croissance. Ce que nous voulons vraiment savoir, cependant, c'est si l'accessibilité accroît le pouvoir explicatif du modèle de croissance présenté à la section 3.4, un modèle qui est dérivé de notre compréhension théorique du processus géographique de croissance.

[32] Elles ne sont pas corrélées avec les résidus et elles ne sont pas corrélées entre elles.

[33] Les estimations de 2001 sont calculées à partir de la répartition de la population en 2001 et de la subdivision du territoire canadien en 382 unités. Celles de 2006 sont calculées à partir de la répartition de la population en 2006 et, ce qui est plus important, de la subdivision de l'espace canadien en 421 unités, qui comprennent notamment 51 nouvelles régions urbaines. Cette précision géographique accrue, en particulier dans le cas des régions urbaines, explique peut-être la légère différence quant à la nature des dimensions de l'accessibilité entre 2001 et 2006.

L'inclusion des mesures de l'accessibilité dans le modèle complet (modèles A5 à C5) nous aide à mieux comprendre le processus de croissance de l'emploi dans les localités du Canada. L'amélioration est marginale (0,011 de variance expliquée supplémentaire, ce qui représente la croissance du r^2 ajusté entre le modèle A4 et A5), mais elle clarifie certains des processus à l'œuvre. Cette amélioration s'accroît à la fin des années 1990 (+0,033 de variance) et elle demeure élevée (+0,025 de variance) au début des années 2000, tout en continuant de clarifier les processus.

Leur inclusion entraîne premièrement la disparition du déficit de croissance du Canada atlantique dans les années 1990. La croissance plus lente dans les localités du Canada atlantique durant cette décennie peut donc être attribuée à leur plus faible accessibilité. Ce n'est plus le cas au début des années 2000, alors que la croissance des localités du Canada atlantique est encore plus faible, même après la prise en compte de leur accessibilité.

De plus, l'inclusion des variables d'accessibilité clarifie l'effet de la structure industrielle dans les années 1990. Durant cette période, l'incidence d'une structure industrielle particulière sur la croissance locale varie en fonction de l'accessibilité des marchés pour la région présentant cette structure. Au début des années 2000, la structure industrielle joue un rôle prépondérant dans la croissance des localités, rôle qui ne change pas beaucoup après la prise en compte des variables d'accessibilité.

Enfin, les variables d'accessibilité ont une incidence sur les effets des régions synthétiques, sans les éclipser complètement. Elles mettent particulièrement en lumière la croissance rapide de l'emploi dans les villes périphériques de taille moyenne au début des années 2000 et le fait que la croissance rapide dans les régions centrales à la fin des années 1990 était attribuable avant tout à leur grande accessibilité aux marchés.

Quels types d'accessibilité sont associés à la croissance de l'emploi? Au début des années 1990, c'est l'accessibilité aux ports, l'accessibilité locale par route, l'accès aux marchés extérieurs et l'accès à de grands marchés locaux qui sont associés à la croissance locale de l'emploi. À la fin des années 1990, l'accessibilité locale par route, l'accès aux marchés extérieurs et l'accès aux ports sont liés à la croissance de l'emploi.

Au début des années 2000, aucune des trois principales dimensions de l'accessibilité ne joue un rôle (une fois les autres facteurs pris en compte), ce qui reflète probablement une reprise de la croissance de l'emploi dans les industries primaires situées dans les régions périphériques (et, donc, pas nécessairement accessibles). Avant la prise en compte, les trois principales dimensions avaient toutes un effet positif sur la croissance, de sorte que le résultat précédent ne signifie pas que les régions accessibles ne progressent pas plus rapidement, mais simplement que les régions accessibles tendent aussi à posséder certains des autres attributs associés à la croissance dans le modèle de base.

3.5.4 L'emploi manufacturier

Pour clore ce chapitre, nous analysons le lien entre la croissance de l'emploi manufacturier et l'accessibilité. Le tableau 3.7 présente l'ensemble des séries de modèles (de structure identique à celle du tableau 3.5), mais nous nous pencherons uniquement sur les coefficients des variables d'accessibilité des modèles A5 à C5 et A6 à B6. De façon générale, l'accessibilité apporte peu d'éléments nouveaux à la compréhension de la croissance de l'emploi manufacturier sauf à la fin des années 1990, alors qu'elle compte pour 0,033 de la variance qui s'ajoute au modèle de croissance de base. Même si parfois l'accessibilité n'augmente pas beaucoup le pouvoir explicatif, elle clarifie effectivement certaines relations.

L'accessibilité n'augmente pas du tout le pouvoir explicatif du modèle de croissance de l'emploi manufacturier au début des années 1990. À la fin des années 1990, il existe un lien étroit entre l'accessibilité locale par route et la croissance de l'emploi manufacturier, ce qui ne change rien au modèle de base mais accroît son pouvoir explicatif. Au début des années 2000, la croissance de l'emploi manufacturier est plus rapide dans les localités jouissant d'une grande accessibilité aérienne et d'une bonne accessibilité portuaire. L'ajout de l'accessibilité au modèle aplanit l'effet négatif en Ontario, ce qui porte à croire que ce sont ses localités les moins accessibles qui ont produit l'effet négatif en Ontario. L'emploi manufacturier a effectivement tendance à progresser plus lentement dans les localités de l'Ontario que dans celles des autres provinces (modèle C4). Mais une fois que l'on admet que certaines localités sont plus accessibles que d'autres, cet effet négatif disparaît (modèle C5). Le faible niveau de croissance de l'emploi manufacturier dans les localités de l'Ontario au début des années 2000 est donc lié d'une certaine façon à leur accessibilité. L'effet positif de l'accessibilité sur la croissance de l'emploi manufacturier dans l'ensemble du Canada nous indique que l'emploi dans le secteur manufacturier a tendance à progresser plus rapidement dans les endroits plus accessibles et plus lentement dans les régions moins accessibles. Puisque le coefficient négatif de l'Ontario s'évanouit, nous pouvons en conclure que ce qui vaut pour l'ensemble du Canada vaut aussi pour l'Ontario.

La prise en compte de la tendance pancanadienne intensifie le coefficient négatif dans les localités du Canada atlantique, contrairement à celles de l'Ontario. D'après le même raisonnement que ci-dessus, nous en concluons que, contrairement à ce qu'on observe dans la majeure partie du Canada, ce sont les localités les plus accessibles qui sont à l'origine du coefficient négatif au Canada atlantique. Nous pouvons peut-être y voir une indication de l'éviction d'activités manufacturières dans certaines villes du Canada atlantique par des emplois bien rémunérés liés aux ressources gazières et pétrolières.

En dernier lieu, la croissance plus rapide des villes centrales de taille petite et moyenne, un profil qui est très prévalent au Québec, s'explique entièrement par le profil de leur accessibilité.

Si nous examinons l'effet de l'accessibilité aux ports avant la prise en compte des autres facteurs (modèles A6 à C6), nous pouvons constater que c'est la seule dimension de l'accessibilité qui est systématiquement liée à la croissance de l'emploi manufacturier durant l'ensemble de la période (quoique cet effet soit légèrement plus faible de 2001 à 2006 que dans les années 1990). Ainsi, même si l'accessibilité portuaire se confond avec d'autres effets dans le modèle (et par conséquent ne contribue pas toujours au modèle complet), il est clair que l'accès aux ports, bien que nos mesures ne permettent pas de distinguer les ports à conteneurs des autres, est important pour comprendre la géographie de la croissance de l'emploi manufacturier au Canada.

3.6 Conclusion

Les collectivités et les localités opèrent à l'intérieur d'un ensemble de structures qui influent fortement sur leurs résultats en matière d'emploi, nonobstant le fait que, toutes choses étant égales par ailleurs, celles qui font preuve d'imagination et d'une saine gestion s'en tireront mieux que celles qui sont mal gérées et qui manquent d'imagination. De plus, la seule dimension de notre analyse qui correspond à des frontières administratives (les provinces) semble avoir un effet décroissant sur la situation locale de l'emploi, alors que les dimensions qui ou bien sont non spatiales (telle que la structure industrielle), ou bien ne correspondent pas à des territoires contigus (telles que les régions synthétiques) gagnent en importance.

On pense souvent que les caractéristiques locales, notamment celles définies par les théories de la croissance endogène, peuvent atténuer dans une certaine mesure ces facteurs structurels. C'est sans doute vrai dans certains cas, mais plus probablement dans de grandes économies relativement autonomes qui peuvent donner naissance à des processus de spécialisation, de retombées de connaissances et de destruction créative. Mais la plupart des localités canadiennes sont trop petites pour qu'il soit réaliste de croire que de tels processus endogènes s'y produisent, comme l'illustre le fait que les caractéristiques locales ne sont pas systématiquement liées aux résultats en matière de croissance locale. Leur effet sur la situation locale de l'emploi change d'une période à l'autre et il dépend de la structure industrielle, quelle que soit la période visée. En outre, l'accessibilité aux marchés extérieurs joue un rôle important pour comprendre les résultats concernant la croissance locale de l'emploi, ce qui donne à penser que, pour les petites régions qui dominent notre modèle, ce sont des ressources à l'extérieur de la localité qui ont parfois un effet déterminant. Évidemment, la nature de la localité elle-même joue un rôle dans la croissance de l'emploi, mais surtout par l'entremise des facteurs structurels susmentionnés – la région, la région synthétique et, de plus en plus, la structure industrielle – sur lesquels la localité n'a pas beaucoup d'emprise.

Cette conclusion n'est pas tellement différente de celle à laquelle nous en sommes venus lors de notre recherche précédente sur le sujet (Polèse et Shearmur, 2002). Ce qui a changé, c'est la réalité empirique du terrain. L'Ontario n'est plus le générateur d'emplois dans l'est du pays, les régions périphériques ne sont plus systématiquement en perte de vitesse et les régions rurales centrales (peut-être à cause de la façon dont nous avons modifié notre système de classification) ne connaissent pas nécessairement une croissance. Mais ces changements dans ce que l'on peut observer n'ont apparemment rien changé au fait que les économies des localités de taille petite et moyenne du Canada reposent fortement sur leurs relations, tant géographiques qu'industrielles, avec le monde au-delà de leurs frontières. Les localités ne fonctionnent pas en vase clos. On ne peut même pas établir un rapprochement entre elles et les systèmes économiques autonomes : elles sont fondamentalement interdépendantes, et c'est dans cet esprit qu'il faut imaginer les politiques de développement régional et local.

Chapitre 4 – Emplacement et structure industrielle

4.1 Introduction

Ce chapitre explore la dynamique de localisation spatiale des industries, en examinant particulièrement l'industrie manufacturière et un brièvement l'industrie de l'entreposage et de la distribution, et les effets de cette dynamique sur les tendances globales de la croissance. Nous faisons abondamment appel à des cartes comme matériel visuel facilitant l'interprétation des tendances, auxquelles s'ajoutent des figures, des tableaux et une analyse statistique.

Le chapitre 3 a démontré que des facteurs géostructurels sous-jacents continuent de jouer un rôle important dans l'orientation des tendances, mais aussi que le poids et l'incidence de divers facteurs se sont transformés au fil du temps. Le pouvoir explicatif relatif de la structure industrielle (initiale) s'est accru comparativement aux facteurs plus traditionnels tels que la taille et l'emplacement. Dans le présent chapitre, nous poursuivrons notre analyse du rôle de la structure industrielle, notamment des possibles effets indirects (et difficiles à mesurer) de l'histoire et de la culture et, par la suite, de l'incidence possible de ces effets sur les marchés du travail locaux et la compétitivité locale. Entre autres questions, nous nous demanderons, à la lumière notamment du récent ralentissement de l'économie du sud de l'Ontario, si de nouvelles vulnérabilités (et peut-être aussi de nouvelles possibilités), issues de l'interaction entre la structure industrielle et l'emplacement, font surface parmi les économies régionales du Canada.

Notre interprétation des données est souvent de nature spéculative et s'attache davantage à poser les bonnes questions qu'à trouver des réponses précises. Certaines tendances sont à l'œuvre, que nous n'arrivons pas à bien saisir. Rappelons les constats formulés au chapitre 3, selon lesquels les relations entre des facteurs tels que l'accès aux marchés, la taille urbaine, les salaires relatifs et l'éducation non seulement fluctuent constamment, mais aussi peuvent varier d'un endroit à l'autre. Dans un premier temps, nous jetons un nouveau regard sur le rôle de l'emplacement et de la géographie, en commençant par une carte de l'évolution démographique de l'Amérique du Nord.

4.2 Géographie, corridors de croissance et dynamique transfrontalière

Les cartes 4.1 et 4.2 illustrent la géographie de l'évolution démographique de l'Amérique du Nord entre 1990 et 2000 (1991 et 2001 dans le cas du Canada) et entre 2000 et 2006 respectivement. Au moins deux constatations s'en dégagent :

a) La frontière canado-américaine n'a pas beaucoup d'importance; il serait difficile d'en reconnaître le tracé si l'on ne savait pas qu'elle existe. Les tendances démographiques reflètent les mêmes éléments de base des deux côtés de la frontière.

b) Les tendances sont essentiellement les mêmes pour les deux périodes. Trois longues bandes du territoire nord-américain semblent en train de se vider irrémédiablement :

1) la vaste zone aride de l'intérieur du continent, qui s'étend depuis le sud du Texas jusqu'au centre de la Saskatchewan;

2) la région froide du nord-est (essentiellement le Bouclier canadien), qui va du nord de l'Ontario jusqu'à Terre-Neuve-et-Labrador en passant par le nord du Québec; et

3) la crête des Appalaches, qui s'étire de l'est du Kentucky jusqu'au nord-ouest de l'État de New York. La population continue aussi de décroître dans certaines régions du centre et du Midwest des États-Unis et la vallée du Mississippi.

Dans toutes ces régions, certains endroits (en particulier les centres urbains) enregistrent une croissance démographique, mais le portrait d'ensemble en est un de déclin systématique occasionné par des forces qui semblent difficiles à renverser. Sans nécessairement tomber dans le piège du déterminisme géographique, nous pouvons dire que les cartes 4.1 et 4.2 démontrent le pouvoir que la géographie continue d'exercer. Certains endroits sont tout simplement plus avantageux que d'autres.

Dans certaines régions, le déclin de la population a pour corollaire (positif) la tendance continue des activités économiques et des populations à se grouper autour des régions de croissance, une manifestation non seulement du pouvoir des économies d'agglomération (revoir le chapitre 2), mais aussi des relations commerciales. On discerne aisément l'impact des infrastructures de transport sur les deux cartes. Comme nous l'avons vu, l'accessibilité est un facteur explicatif de la croissance régionale au Canada (chapitre 3). Son incidence sur la croissance locale, envisagée dans une perspective continentale, apparaît clairement sur les cartes 4.1 et 4.2. On distingue au moins trois principaux corridors de croissance, centrés autour des autoroutes inter-États américaines :

4) un corridor dans l'est, qui suit essentiellement les autoroutes I-95 et I-85, et qui va de New York à Atlanta;
5) un corridor au centre du continent, le long des autoroutes I-35 et I-44, qui s'étend de la frontière entre le Mexique et le Texas jusqu'à Chicago, dans le prolongement de la principale route commerciale qui relie Mexico et Monterrey (Mexique) aux marchés américains; et
6) un corridor dans le nord du Midwest, qui longe les autoroutes I-94 et I-29 et qui relie Chicago et Minneapolis–St. Paul, mais qui se poursuit jusqu'à Winnipeg.

Vues sous cet éclairage, il est impossible de séparer complètement l'évolution des régions canadiennes de celle des États américains voisins. L'identité de ces voisins influera non seulement sur les tendances de croissance, mais aussi sur la structure industrielle et les relations commerciales. Le tableau 4.1 montre la part que représentent les cinq principaux États de

destination parmi les exportations de marchandises canadiennes vers les États-Unis par région du Canada en 2007[34], ainsi que les cinq plus importants États américains quand on considère le rapport entre la part des exportations canadiennes qui leur sont destinées et la part du PIB américain attribuable à chaque État. Ainsi, environ 30 % des exportations de l'Ontario vers les États-Unis sont destinées à un seul État, le Michigan, dont la part des exportations canadiennes est près de 11 fois supérieure à celle que son PIB laisserait prévoir. Cinq États américains comptent pour 60 % des exportations de l'Ontario. La comparaison avec le Québec est révélatrice. Le principal marché du Québec aux États-Unis, l'État de New York, représente 12,8 % de ses exportations vers les États-Unis. L'État avec lequel ses liens sont proportionnellement les plus étroits est le Vermont, qui importe 27 fois plus du Québec que la taille de son économie ne le laisserait présager. La comparaison entre l'Ontario et le Québec illustre non seulement la différence dans l'orientation régionale (et industrielle) des échanges commerciaux des deux provinces, mais aussi l'importance des relations transfrontalières dans le façonnement de ces échanges. L'intégration de l'industrie nord-américaine de l'automobile remonte au *Pacte de l'automobile* de 1965. Est-il besoin de noter que Windsor se trouve à un jet de pierre de Détroit, de l'autre côté de la rivière?

Depuis, l'ALENA a intensifié des relations semblables dans d'autres régions le long de la frontière. Le sud du Québec en offre un exemple. Ses liens étroits avec le Vermont ne sont pas accidentels. Des entreprises de Montréal telles que Bombardier (équipement aérospatial et de transport) ont ouvert des usines au Vermont et dans le nord de l'État de New York. Dans la même veine, la société IBM, dont le siège social est situé dans l'État de New York, possède des usines à Burlington, au Vermont, et à Bromont, au Québec, une cinquantaine de milles plus au nord, entre lesquelles il y a un va-et-vient constant de camions. Ce ne sont pas nécessairement des cas isolés. Le tableau 4.1 permet de croire que chaque région du Canada a des relations commerciales transfrontalières tout à fait particulières, façonnées par la proximité et la nature des produits échangés. Les provinces Maritimes entretiennent des échanges principalement avec la Nouvelle-Angleterre tandis que le Minnesota et le Montana viennent en tête de liste pour les deux provinces des Prairies et que l'État de Washington en fait autant pour la Colombie-Britannique[35]. Pour ce qui est des deux provinces exportatrices de pétrole, l'Alberta et Terre-Neuve-et-Labrador, les principaux États raffineurs et consommateurs de pétrole arrivent au premier rang, même si c'est avec le Wyoming et le Montana que l'Alberta a ses liens les plus étroits, toutes proportions gardées.

[34] Il faut souligner, cependant, que la destination indiquée n'est pas toujours ni même souvent le lieu de consommation finale. La principale destination des exportations de la Nouvelle-Écosse est le Massachusetts, ce qui n'est pas étonnant, mais la destination suivante est la Caroline du Sud parce que Michelin y a un important centre de distribution de ses pneus fabriqués en Nouvelle-Écosse.

[35] L'importance du New Hampshire en tant que destination des exportations des Maritimes s'explique par la présence dans cet État du siège d'Irving Oil aux États-Unis, et il semble que toutes les exportations de l'entreprise aux États-Unis soient acheminées vers cet État.

La nature régionalisée des relations transfrontalières jette aussi un éclairage différent sur le rôle de Toronto en tant que centre de services aux entreprises. Bien que Toronto arrive indiscutablement au premier rang, en particulier dans le secteur de la finance (revoir le chapitre 2), sa force réside en partie dans son emplacement au centre de la plus grande région économique du Canada, ainsi que dans son rôle d'intermédiaire entre des entreprises canadiennes et des sociétés partenaires des États-Unis. L'intégration de Toronto dans l'économie du Midwest américain, qui est certainement plus accentuée que celle de Montréal ou de Vancouver, contribue probablement à expliquer sa performance relativement mauvaise des dernières années. Dans la même veine, un deuxième regard aux cartes 4.1 et 4.2 (ainsi qu'au tableau 4.1) apporte des éléments d'explication des résultats relativement bons obtenus ces dernières années par le sud du Manitoba (Winnipeg et ses environs) et certaines régions des Maritimes. Même si elles ne sont pas situées dans un corridor de croissance nettement visible, les provinces Maritimes sont reliées à un voisin, la Nouvelle-Angleterre, qui a été témoin d'un redressement remarquable ces dernières années, stimulé par l'essor de l'économie de haute technologie de Boston (voir, par exemple, Glaeser, 2005). Des entreprises de la Nouvelle-Angleterre seront peut-être tentées de regarder du côté des Maritimes s'il devient avantageux, en raison de la différence de coûts ou de réglementation, de produire certains biens dans des localités canadiennes situées à proximité.

On peut appliquer le même raisonnement au sud du Québec et aux basses terres continentales de la Colombie-Britannique (pour les entreprises établies à Seattle). Sur la carte 4.2, la croissance dans le sud de la Colombie-Britannique semble être une extension géographique de la croissance le long du corridor de la côte du Pacifique, qui commence en Orégon. À remarquer aussi l'incidence apparente de la Transcanadienne (autoroute 1) à l'intérieur de la Colombie-Britannique. Sur la côte est, le nouveau dynamisme de l'économie de la Nouvelle-Angleterre semble être à l'origine de l'émergence d'un corridor le long de l'autoroute I-89 reliant Boston et le nord du Vermont mais aussi, dans la foulée, Montréal et les régions environnantes, ce qui donne une perspective différente des avantages liés à l'emplacement de l'économie du sud du Québec et de l'évolution possible de celle-ci.

La présence de corridors de croissance continentaux modifie l'image que l'on se fait de Winnipeg et des régions environnantes du Manitoba comme étant des endroits irrémédiablement peu favorables (sans égard au climat, auquel on ne peut rien). La ville de Winnipeg est manifestement « périphérique » dans une perspective continentale, mais elle est située à l'extrémité nord d'un corridor de croissance apparemment dynamique. Il est utile de souligner que la grande région urbaine de Minneapolis–St. Paul arrive systématiquement première parmi les villes américaines selon diverses mesures de rendement économique, que ce soit le revenu par habitant, les niveaux d'éducation, les jeunes entreprises de haute technologie ou la densité des sièges sociaux d'entreprises, ce qui la place aux antipodes de nombreuses villes du Midwest situées dans la « *Rust Belt* » (ceinture de la rouille) qui continuent d'avoir une piètre performance (McDonald, 2008). L'explication de son succès repose en partie sur sa structure industrielle, dont l'histoire n'a pas été entachée par l'industrie lourde et de grandes

usines. La taille de Winnipeg est sensiblement inférieure à celle de l'État voisin du sud, mais les retombées possibles de l'axe Manitoba-Minnesota-Wisconsin sur sa croissance sont un sujet qui mériterait un examen plus approfondi.

4.3 La dynamique spatiale des secteurs de la fabrication et de l'entreposage

La carte 4.3 illustre la répartition des emplois manufacturiers en Amérique du Nord[36]. Encore une fois, la frontière canado-américaine semble faire peu de différence, à l'exception notable toutefois du sud-est du Québec et des Maritimes (auxquels nous reviendrons). De toute évidence, l'accès aux ports de mer, la présence de cours d'eau et celle d'autres grappes manufacturières sont d'importants facteurs de localisation des entreprises manufacturières. Le secteur manufacturier est pratiquement absent dans les Grandes Plaines et les Prairies (à noter à nouveau l'exception du sud du Manitoba, qui apparaît comme un prolongement géographique de l'activité manufacturière réalisée dans le nord du Minnesota). L'importance de l'accès aux ports, que notre analyse statistique a étayée dans le chapitre 3, résulte en partie du rôle continu des écarts de coût (par tonne-mille ou d'autres mesures) entre les modes de transport. En dépit des changements technologiques, le transport par eau demeure le mode de transport le plus économique, notamment pour le transport sur longue distance et les produits en vrac, et forcément dans le cas du commerce transocéanique de marchandises (sauf pour des produits à très forte valeur ajoutée et relativement légers, qui peuvent supporter les coûts accrus du transport par air). Toutes choses étant égales par ailleurs, un producteur qui dépend du commerce outremer cherchera à réduire autant que possible la distance que les biens parcourent par voie terrestre (à un coût unitaire plus élevé) et la durée du trajet, et à maximiser la distance qu'ils franchissent sur l'eau.

Voilà probablement la principale raison pour laquelle l'accessibilité continue de compter malgré la chute relative des exportations canadiennes, en particulier vers les marchés américains (revoir les figures 1.1 et 1.2). D'abord, plus la part des exportations (ou des importations) à destination ou en provenance des marchés non américains est élevée, plus grande est évidemment l'importance des ports. Deuxièmement, la tendance à la hausse des coûts du carburant qui se poursuit à long terme favorise le transport par eau par rapport aux autres modes de transport, en particulier le transport par route et par air[37]. À cet égard, les coûts élevés du carburant sont un avantage qui comporte des inconvénients pour les régions productrices de pétrole qui n'ont pas facilement accès au transport par eau. En Alberta et en Saskatchewan, pour prendre les exemples les plus évidents, les prix élevés du pétrole sont

[36] La carte 4.3 a été conçue à partir de définitions et de données de recensement compatibles. L'année 2000 (2001 au Canada) est la plus récente pour laquelle de telles données sont disponibles. Les données du recensement de 2010 aux États-Unis n'ont pas encore été publiées. En ce qui concerne le Canada, il est impossible de savoir d'avance si le recensement de 2011 fournira des renseignements fiables étant donné les récents changements apportés par le gouvernement au processus de recensement.

[37] L'impact sur les exportations de pétrole et de gaz naturel est toutefois minime dans la mesure où ces exportations sont transportées par pipeline.

source de revenus et d'emplois, mais ils signifient aussi que ces provinces demeurent des endroits qui coûtent cher pour le commerce des marchandises. La conteneurisation a réduit la nécessité que les entreprises soient situées directement à côté d'un port, qui n'est plus maintenant qu'un bref arrêt dans une chaîne logistique autrement ininterrompue, mais elle n'a pas réduit les avantages en matière de coûts des emplacements situés à distance raisonnable d'un port par camion (ou par train), généralement dans un rayon de 100 à 200 km (revoir la figure 2.8).

On peut aisément en déduire ce que cela implique pour les régions canadiennes. À moins qu'elles ne soient directement liées aux ressources naturelles (et même dans ce cas), la plupart des entreprises manufacturières rechercheront généralement des endroits situés à une distance raisonnable d'un port, de préférence un port à conteneurs. Dans l'est et le centre du Canada, les endroits qui ont facilement accès à Montréal ou à Halifax (ou aux ports américains de la côte atlantique) s'en trouvent favorisés. Toutefois, il faut inclure d'autres facteurs dans l'équation. La carte 4.3 raconte une autre histoire. Les plus fortes concentrations de l'emploi manufacturier aux États-Unis ne se rencontrent plus exclusivement dans le cœur industriel du Midwest, la région dite de la *Rust Belt* (essentiellement, l'axe Pittsburgh-Detroit-Chicago) et encore moins dans les vieux noyaux industriels de New York et de Philadelphie. Les usines ont migré vers le sud. Les usines de textiles et les manufactures de vêtements ont déménagé aux Carolines, les usines de fabrication d'automobiles et d'autres industries sidérurgiques sont parties dans le sud des réseaux fluviaux et routiers menant au golfe du Mexique. L'autoroute inter-États I-66 reliant Chicago et Mobile est le corridor qu'empruntent typiquement les usines d'automobiles qui sont transférées. Les raisons d'un tel exode industriel, au-delà de celles auxquelles nous avons déjà fait allusion dans le chapitre 2, se résument essentiellement à la volonté d'échapper aux coûts élevés de la main-d'œuvre et à la syndicalisation. Les coûts de la main-d'œuvre ont toujours été plus bas dans les États du Sud, qui sont traditionnellement moins sympathiques aux syndicats. Les États du Sud offrent aussi l'avantage (outre la qualité de l'infrastructure des transports) de compter un réseau assez dense de villes de bonne taille qui ont la capacité de fournir les services spécialisés dont le secteur manufacturier moderne en est venu à dépendre. À remarquer la concentration des activités manufacturières autour d'Atlanta, de Birmingham et de Nashville.

Revenons à la carte 4.3 pour porter notre attention sur la situation du Canada. L'un des résultats les plus frappants est la concentration évidente de l'emploi manufacturier dans le sud du Québec, dans une région triangulaire sise entre le fleuve Saint-Laurent et la frontière américaine et s'étendant d'ouest en est entre Montréal et la ville plus petite de Rivière-du-Loup. Cette concentration relative du secteur manufacturier est frappante non seulement parce qu'elle va à l'encontre de l'image traditionnelle voulant que le sud-ouest de l'Ontario est le cœur industriel du Canada, mais aussi parce qu'elle place le Québec dans une classe à part en Amérique du Nord, car il comprend ce qui semble être la plus dense agglomération des emplois manufacturiers à l'extérieur de la *Rust Belt* américaine et de ses prolongements vers le sud. Les cartes 4.4 et 4.5 confirment la présence d'une grappe manufacturière au Québec, qui présente

des concentrations de l'emploi manufacturier (révélées encore une fois par les quotients de localisation) à l'intérieur du Canada en 1991 et en 2006. La grappe québécoise a constamment gagné du terrain sur le sud-ouest de l'Ontario, même si celui-ci demeure plus important en chiffres absolus de l'emploi (figure 4.1). En 1987, première année couverte par les données de l'actuelle *Enquête sur la population active*, le nombre d'emplois manufacturiers dans trois régions économiques du sud-est du Québec (définitions à l'annexe 4.1) équivalait au quart environ de celui de trois régions économiques du sud-ouest de l'Ontario, proportion qui avait augmenté à près de la moitié une vingtaine d'années plus tard.

La figure 4.1 permet de croire que ce déplacement géographique de l'emploi manufacturier n'est pas cyclique, mais enraciné dans des facteurs géostructurels et peut-être culturels qui sont profondément ancrés (la courbe s'élève graduellement sur l'ensemble de la période). Nous verrons quels sont ces facteurs plus loin dans ce chapitre; examinons d'abord les autres déplacements de l'emploi selon les régions. Sur la carte 4.3, on peut également discerner des zones ombragées qui se démarquent le long de la frontière entre le Maine et le Nouveau-Brunswick, les concentrations étant systématiquement supérieures du côté canadien, mais rarement aussi élevées que dans le sud-est du Québec. Il semble qu'un processus semblable s'y produise, favorisant les endroits qui ont un meilleur accès aux marchés américains. Les cartes 4.4 et 4.5 confirment aussi la présence de concentrations des activités manufacturières dans les Maritimes, qui encore une fois ne sont pas aussi denses que dans le sud-est du Québec. Soulignons à nouveau la petite « grappe » dans le sud du Manitoba, qui semble se consolider.

La figure 4.2 illustre l'évolution relative de l'emploi manufacturier dans le sud-ouest de l'Ontario, le sud-est du Québec, le sud du Manitoba et le corridor des Maritimes entre Halifax et Edmundston (essentiellement, le long de la Transcanadienne reliant Halifax et Québec[38]), souvent dans des localités relativement petites et « rurales ». Dans tous les cas à l'exception notable du sud du Manitoba (en dehors Winnipeg), les effets du déclin du secteur manufacturier après 2003 sont visibles, tout comme l'impact de la récession de 2007 à 2009. Toutefois, le sud-ouest de l'Ontario accuse de loin les pires résultats. La figure 4.2 présente les résultats de l'ensemble du corridor des Maritimes et de la section entre l'Île-du-Prince-Édouard et le Nouveau-Brunswick seulement, celle-ci étant caractérisée par une plus forte croissance, ce qui laisse entrevoir à nouveau les avantages de l'accessibilité des marchés américains. La piètre performance de la section de la Nouvelle-Écosse s'explique peut-être en partie par les fluctuations cycliques dans la région de la côte nord, qui comprend New Glasgow, dont l'économie repose depuis longtemps sur l'industrie lourde. Les bons résultats obtenus par le sud du Manitoba (en dehors de Winnipeg) semblent indiquer à la fois un effet d'éviction (et de proximité) évoqué au chapitre 2 et, à nouveau, les avantages des endroits situés dans un corridor de transport ou à proximité.

[38] Les définitions des régions sont fournies à l'annexe 4.1.

Les figures 4.3a et 4.3b se rapportent aux mêmes régions (en tout ou en partie) et font voir l'évolution dans le temps des concentrations relatives de l'emploi manufacturier telles que mesurées par les quotients de localisation (comme sur les cartes). Nous y avons ajouté deux autres grappes « naissantes », à peine visibles sur les cartes, soit les basses terres continentales de la Colombie-Britannique et le corridor nord-sud de l'Alberta, ainsi que les deux RMR de la Saskatchewan. Les résultats confirment la vigueur continue des grappes de l'Ontario et du Québec (toutes les autres régions viennent loin derrière) ainsi que le déplacement de l'emploi manufacturier vers le sud du Québec. La grappe des Maritimes semble maintenant beaucoup moins impressionnante, même si son quotient de localisation réussit à se hisser graduellement avec le temps. Plus étonnante est la piètre performance relative des basses terres continentales de la Colombie-Britannique en dehors de Vancouver (une donnée disponible depuis 1995 seulement), qui surprend encore davantage lorsqu'on y ajoute la performance tout aussi mauvaise de Vancouver. Aucun effet d'éviction métropolitaine ni effet de corridor de transport ne semble à l'œuvre, malgré les avantages que devraient en principe lui valoir son port important et son statut de grande métropole. La faiblesse de Vancouver (et de la région environnante) en tant que centre manufacturier (revoir aussi le tableau 2.4) demeure un mystère en quelque sorte, surtout comparativement au succès avec lequel Winnipeg et le sud du Manitoba attirent les emplois manufacturiers. Le rendement de Winnipeg et des environs est celui qui se rapproche le plus de l'exemple du Canada central, quoiqu'il traduise des nombres beaucoup moins élevés.

Ni Edmonton, ni Calgary ne présentent une tendance à la hausse (figure 4.3b) et la tendance n'est pas systématique : la valeur (quotient de localisation) la plus élevée a été enregistrée en 1999 dans le cas d'Edmonton et en 2001 dans celui de Calgary. Les fluctuations prononcées donnent à penser que le secteur manufacturier est le théâtre de fréquentes fermetures et ouvertures, ce qui est étonnant pour des villes de cette taille mais néanmoins un indicateur d'une économie caractérisée par des périodes d'essor et de récession dépendant principalement de projets uniques plutôt que de flux de production constants. Les régions non métropolitaines du corridor albertain ont peu à peu amélioré leur situation (figure 4.3a) mais présentent encore des quotients de localisation relativement faibles. Saskatoon et Regina comptent toutes deux une part grandissante de l'emploi manufacturier, notamment depuis 2002, même si les quotients de localisation demeurent bas encore une fois, preuve que même des endroits qui sont de prime abord mal situés peuvent attirer des activités manufacturières particulières. Les deux villes ont obtenu leur plus haut quotient de localisation dans les activités manufacturières directement liées à l'agriculture ou aux ressources naturelles de la région[39].

Les tendances observées ne sont pas nécessairement faciles à expliquer. Il se peut que les coûts croissants du carburant produisent un effet de dispersion (manufacturière) parmi les industries qui sont moins sensibles aux économies d'échelle et qui visent avant tout les marchés

[39] Les industries sont définies à l'annexe 4.2.

régionaux. De nombreux sous-secteurs de l'industrie des aliments et des boissons font partie de cette catégorie.

Les cartes 4.6 et 4.7 montrent les concentrations relatives de l'emploi dans le commerce de gros et la distribution en 1991 et en 2006, une industrie traditionnellement sensible à l'emplacement, plus précisément à l'accessibilité, mais aussi très sensible aux économies d'échelle. Le portrait pour 1991 confirme l'importance de la « centralité », c'est-à-dire la tendance à choisir un emplacement situé le plus près possible du centre géographique (ou de la plaque tournante des transports) dans le marché visé. Un peu comme le secteur de la fabrication, à cause de leurs besoins en espace (de grands entrepôts, des aires de stationnement pour les camions), les activités de mise en marché et de commerce de gros, bien que naturellement attirées vers les grands centres urbains, ne s'établiront pas nécessairement dans une grande ville, mais plutôt dans des localités de plus petite taille situées à proximité, qui sont bien reliées au réseau routier (et ferroviaire) et où le prix des terrains est moins élevé, d'où leur concentration évidente autour de Toronto et de Montréal. Trois centres régionaux ressortent également, soit Vancouver, Saskatoon et Moncton, ces deux derniers étant favorisés par la centralité de leur emplacement respectivement au centre des Prairies et au centre des Maritimes. On trouve aussi des concentrations des activités de commerce de gros et de distribution autour de Winnipeg, de Calgary et d'Halifax.

Le portrait n'est pas tellement différent en 2006, bien que la région du Grand Toronto ou du sud de l'Ontario semble avoir renforcé sa position comparativement aux autres régions. On semble donc assister à une centralisation croissante des activités de distribution au Canada, résultant probablement de l'effet combiné de l'évolution technologique (codes à barres, conteneurisation, etc.) et de changements organisationnels (hypermarchés) qui permettent de réaliser des économies d'échelle toujours plus grandes. La carte 4.7 confirme aussi la présence continue de centres de distribution régionaux, ainsi que l'apparente émergence de points de distribution le long de la frontière américaine (en particulier dans le sud de l'Alberta) et de centres desservant les économies du Nord, tributaires des ressources. Rouyn-Noranda et Val-d'Or, dans la région de l'Abitibi, au Québec, sont des exemples de points d'entrée et de distribution pour les activités d'exploration et d'exploitation minières et de production hydroélectrique qui sont réalisées plus au nord.

4.4 La dynamique spatiale de la fabrication de haute technologie

On s'attendrait normalement à ce que les entreprises manufacturières de haute technologie et les services riches en savoir soient établis aux mêmes endroits, les entreprises manufacturières préférant souvent les localités de taille petite et moyenne situées près des grands centres urbains (revoir les figures 2.6 et 2.10). Les services riches en savoir, comme nous l'avons démontré au chapitre 2, sont sensibles à la taille des villes et se concentrent dans les plus grands centres urbains. Les cartes 4.8 et 4.9, qui illustrent les concentrations relatives de l'emploi dans les services professionnels, scientifiques et techniques en 1991 et en 2006, ne font que

confirmer visuellement ce que nous savons déjà. Les cinq plus grandes RMR présentent constamment les plus hauts quotients de localisation (celui de Montréal étant le plus faible : revoir aussi la figure 2.22 et le tableau 2.3). À noter, cependant, l'émergence de Québec comme un centre de services riches en savoir, qui se joint maintenant aux trois autres grands centres urbains dans le « corridor central du Canada ». À remarquer également l'apparente mobilité des services riches en savoir dans les régions ressources non métropolitaines (p. ex., le nord de l'Alberta), où les quotients sont élevés une année mais pas l'année suivante, ce qui dénote la présence de firmes de services (consultants, ingénieurs) qui viennent sur place en périodes d'essor mais qui repartent lors des périodes de récession.

Les cartes 4.10, 4.11 et 4.12 font voir respectivement les concentrations relatives de l'emploi dans la fabrication de haute technologie en 1991 et en 2006 dans l'ensemble du Canada et, de façon plus détaillée, dans l'est du Canada en 2006. La carte de 1991 confirme visuellement la prépondérance de la région du triangle Toronto-Ottawa-Montréal et leurs environs, noyau de la haute technologie au Canada (revoir le tableau 2.1). On remarque aussi de plus petites concentrations dans les Maritimes ainsi qu'à Winnipeg et les environs. La carte de 2006 révèle peu de changements, sauf une apparente consolidation de la « grappe » des Maritimes ainsi que l'émergence de nouvelles concentrations dans la région de Québec et une expansion parallèle à l'est de Montréal, le long de la frontière entre le Québec et les États-Unis. En somme, le déplacement vers l'est des activités manufacturières dans le centre et l'est du Canada, que nous avons noté plus tôt, ne se limite pas à la fabrication normalisée ou à la transformation des ressources, mais comprend aussi les activités de haute technologie.

Dans l'Ouest, la grappe de Winnipeg continue d'enregistrer des quotients de localisation supérieurs à l'unité (rappelons que la moyenne canadienne = 1,00). La situation est bien différente à Edmonton et à Calgary, où la concentration de l'emploi dans la fabrication de haute technologie est inférieure à la moyenne nationale en 2006. Ces deux villes ne semblent pas avoir réussi à générer des concentrations dans les localités de taille petite ou moyenne situées à proximité. Elles sont les seuls centres urbains (avec Vancouver) de plus de 500 000 habitants qui, apparemment, n'ont pas engendré autour d'elle ce qu'on pourrait appeler une zone d'influence dans la fabrication de haute technologie. Nous pouvons y voir une autre preuve que leurs forces respectives dans les services riches en savoir sont largement liées à leur rôle de centres de services pour les secteurs pétrolier et minier, en particulier à Calgary. La ville de Vancouver apparaît, encore une fois, étonnamment faible, même si le quotient y est plus élevé que ceux dans les deux principaux centres urbains de l'Alberta[40].

[40] Il ne faut pas attacher trop d'importance aux concentrations isolées dans des régions éloignées. Elles se rapportent à de très petits nombres qui ressortent en raison de la petite taille de l'économie locale. Ainsi, la concentration apparemment élevée dans le nord de l'Alberta résulte de la présence de 10 emplois dans la catégorie « matériel médical ». Telles sont les lacunes du calcul de pourcentages à partir de valeurs peu élevées.

La figure 4.4 énumère les 20 unités spatiales[41] ayant le plus grand nombre d'emplois dans la fabrication de haute technologie en 2006, ainsi que la part de ces emplois dans l'ensemble des emplois manufacturiers. Comme il était prévisible, les plus grandes villes comptent le plus d'emplois dans la fabrication de haute technologie, Montréal et Toronto dominant les autres. Mais la part de l'emploi de haute technologie ne varie pas nécessairement selon la taille des villes. Des localités de petite taille (encore une fois, souvent celles situées près d'un grand centre) comptent aussi une grande proportion d'emplois de haute technologie. C'est le cas de Granby, dans le sud-est du Québec, de cantons « ruraux » près d'Ottawa, et de Kitchener-Waterloo. Dans l'ouest du Canada, Calgary et Winnipeg rapportent toutes deux plus ou moins le même nombre d'emplois dans la fabrication de haute technologie, mais la part des emplois de haute technologie diffère et est relativement moins importante à Calgary. La part de l'emploi de haute technologie à Edmonton est parmi les plus faibles dans la figue 4.4. Tant Edmonton que Calgary sont des régions urbaines relativement grandes, comptant chacune plus d'un million d'habitants. La taille urbaine et un secteur des services moderne et vigoureux n'assurent pas, en somme, l'émergence d'un secteur parallèle vigoureux dans la fabrication de haute technologie, du moins pas sans que d'autres facteurs agissent comme forces compensatoires, une autre raison pour laquelle il est difficile de les modéliser par des relations statistiques simples (revoir le chapitre 3). La performance plutôt moyenne de Vancouver dans le secteur de la fabrication de haute technologie soulève la même question.

La figure 4.5 représente l'évolution sur 25 ans de la part de la fabrication de haute technologie dans l'ensemble des emplois manufacturiers pour les trois grandes RMR de l'Ouest canadien. Dans les trois cas, la fabrication de haute technologie (en tant que part de l'emploi manufacturier) a peu progressé depuis 1991 et a chuté à Calgary après 2001. À Vancouver, la part de la fabrication de haute technologie est légèrement à la hausse mais demeure faible, comme nous l'avons noté plus haut, par rapport à la norme pour les grandes régions métropolitaines. Il semble, dans les trois régions métropolitaines, que des forces compensatoires ralentissent l'évolution « normale » du secteur de la fabrication de haute technologie, sans qu'il s'agisse nécessairement des mêmes forces dans chacune.

4.5 Coûts de la main-d'œuvre, localisation et structure industrielle

Nous poursuivons dans cette section notre exploration des raisons qui expliquent pourquoi le secteur manufacturier en général et la fabrication de haute technologie en particulier sont florissants à certains endroits et non à d'autres, en nous intéressant principalement à l'interaction entre la structure industrielle et la dynamique des marchés du travail locaux.

[41] Les mêmes unités (soit 421) que celles utilisées au chapitre 3 dans les analyses de régression pour 2001 à 2006.

Une brève parenthèse au sujet du syndrome du rentier encombrant

Polèse et Shearmur (2002) ont introduit le concept de syndrome du rentier encombrant pour expliquer pourquoi les économies locales axées sur les ressources naturelles, en particulier dans les régions périphériques, ont de la difficulté à se diversifier dans d'autres secteurs. Le concept est assez simple et constitue une adaptation régionale de ce que les économistes appellent le syndrome hollandais. Il a vu le jour à l'époque où le florin hollandais (avant l'entrée en vigueur de l'euro) était poussé à la hausse après la découverte de gaz naturel à la fin des années 1950, ce qui minait la compétitivité internationale des exportations manufacturières des Pays-Bas. On peut affirmer que le Canada est actuellement atteint du syndrome hollandais : en effet, la valeur du dollar canadien est déterminée non pas tant par la compétitivité des entreprises du pays que par le prix du pétrole et d'autres produits de base, qui pousse la valeur du dollar au-delà de ce que les chiffres de productivité pourraient objectivement justifier. La chute des exportations de marchandises canadiennes après l'an 2000 (revoir le chapitre 1) a indéniablement été causée en partie par la remontée du dollar canadien, tout comme la croissance des exportations dans les années 1990 était stimulée en partie par sa faible valeur.

Nous nous intéressons ici à la version régionale du syndrome hollandais. Le terme « rentier » désigne des entreprises, généralement de grande taille et très capitalisées, qui sont en mesure de tirer un avantage (ou une « rente » dans le langage économique) d'une ressource locale particulièrement riche, qu'il s'agisse d'arbres, d'hydroélectricité ou d'autre chose. Les grandes papetières, les alumineries et les fonderies sont des exemples typiques de telles entreprises dans l'est du Canada. Elles sont « encombrantes » (sans vouloir offenser personne; c'est du jargon d'économistes) parce que : a) elles poussent les salaires locaux à la hausse; b) elles minent la compétitivité d'autres secteurs; et c) elles créent un état d'esprit qui n'est pas nécessairement propice au démarrage d'entreprises et à l'innovation. Comme nous l'avons vu au chapitre 3, de tels facteurs « locaux » sont pratiquement impossibles à mesurer et, par conséquent, difficiles à modéliser. Il faut reconnaître que les preuves à cet égard relèvent largement de l'impression. Toutefois, en règle générale, les économies axées sur les ressources et à coût de revient élevé ont eu du mal à se diversifier dans d'autres secteurs. Comme nous l'avons souligné au chapitre 3, les salaires élevés peuvent avoir deux effets opposés, de sorte qu'il est difficile encore une fois de les modéliser par une relation statistique simple. D'une part, les salaires élevés génèrent une demande locale et attirent les talents et le capital humain; d'autre part, ils peuvent faire obstacle à la diversification et à la croissance, dans la mesure où les salaires versés sont supérieurs à ce qui serait justifié dans des conditions « normales » de marché.

L'idée que nous explorons ici, c'est que le syndrome du rentier encombrant ne se limite pas nécessairement aux économies périphériques axées sur les ressources naturelles, mais que les plus grandes économies urbaines et régionales qui ne dépendent pas des ressources y sont aussi vulnérables. La vulnérabilité des localités de l'Alberta, y compris ses deux principaux centres urbains, et des économies régionales du Canada axées sur les ressources semble aller de soi

d'après cet argument; nul besoin de l'expliquer davantage. Ce qu'il faut retenir, c'est la possibilité que des variantes du syndrome du rentier encombrant soient en train de prendre forme dans d'autres régions du Canada, plus précisément dans le sud-ouest de l'Ontario, cœur traditionnel de l'industrie automobile. Des données provenant d'autres pays industrialisés indiquent que le syndrome peut se manifester dans des régions industrielles bien établies. Les économies régionales qui ont vécu la situation problématique la plus tenace en Europe de l'Ouest et aux États-Unis ces dernières années sont celles dont l'histoire est liée à l'exploitation minière, à l'industrie lourde et aux grandes usines, y compris l'industrie automobile. Nous avons évoqué plus tôt l'exode d'entreprises manufacturières de la *Rust Belt*, aux États-Unis. En Europe, la Lorraine française, la Ruhr allemande, les Midlands anglais et la Wallonie belge illustrent le phénomène, régions toutes caractérisées traditionnellement par de grandes usines et des salaires élevés, mais aussi par des taux de chômage élevés et une forte migration de sortie. Manchester, en Angleterre, l'une des grandes villes industrielles de l'histoire et berceau de la Révolution industrielle, a constamment connu des résultats décevants depuis la Seconde Guerre mondiale. Les obstacles à la croissance vont bien au-delà des salaires, et l'on peut soutenir qu'ils ont notamment des origines sociologiques qui continuent de faire l'objet de recherches et de discussions parmi les universitaires et les praticiens.

Il est difficile de mesurer les distorsions des marchés du travail locaux, tâche qui de toute façon dépasse la visée largement exploratoire de la présente étude. Nous nous contentons, dans la section qui suit, d'examiner quelques indicateurs simples.

4.6 Coûts de la main-d'œuvre et marchés du travail locaux : analyses exploratoires

La figure 4.6 montre la relation entre la taille des villes, leur emplacement et les taux de salaire locaux. Comme on pouvait s'y attendre, les salaires sont une fonction positive de la taille des villes. En général, les salaires dans les grandes villes sont plus élevés, ce qui traduit l'effet positif (sur la productivité) des économies d'agglomération. De plus, comme on pouvait aussi s'y attendre, les salaires sont généralement plus élevés dans les villes « centrales », qui sont plus près des grandes RMR, que dans les villes éloignées de taille comparable. Toutefois, d'après la figure 4.6, la relation n'est pas parfaite, en particulier pour les petites localités. Dans la catégorie des villes de 25 000 à 50 000 habitants, par exemple, le revenu gagné par travailleur est plus élevé dans les régions périphériques que dans les localités centrales. Autrement dit, en plus de la taille et de l'emplacement, d'autres facteurs influent sur les salaires locaux.

Une analyse de régression de la relation entre les salaires et la taille des localités pour toutes les observations (grandes et petites localités) de l'ensemble du Canada (données de 2006) révèle une relation positive significative (niveau de confiance de 0,001), mais dont le r^2 est relativement faible (0,045). Le r^2 s'améliore quelque peu (0,062) lorsqu'on limite l'analyse aux

144 régions métropolitaines de recensement et agglomérations de recensement[42]. Le tableau 4.2 dresse la liste des observations (villes) qui s'écartent le plus de la relation, c'est-à-dire les villes où les salaires diffèrent le plus de ce que leur taille laisserait présager. Thetford Mines, Summerside, le Cap-Breton (Sydney–Glace Bay) et Miramichi figurent parmi les villes ayant les résidus négatifs les plus élevés (des salaires inférieurs à ce que leur taille permettrait de croire), mais aussi Montréal, Lachute, Cowansville et Victoriaville dans le sud du Québec, de même que Portage la Prairie (Man.) et Edmundston (N.-B.). De toute évidence, il n'y a pas de lien direct; a priori, la présence de deux villes minières parmi ce groupe va à l'encontre de la logique. Manifestement, de nombreux facteurs sont en jeu et agissent dans des directions diverses. L'absence de villes du sud de l'Ontario dans la colonne de gauche du tableau 4.2, à l'exception notable de Hawkesbury (située à la frontière du Québec et francophone à plus de 90 %), semble toutefois indiquer la possibilité que des facteurs locaux, dont la structure industrielle et la langue, viennent altérer l'interaction entre l'emplacement, la taille et les salaires.

La colonne de droite du tableau 4.2 énumère les villes à l'autre bout de l'échelle : celles où les salaires sont « trop élevés » compte tenu de leur taille. Sans surprise, Wood Buffalo (Fort McMurray), Calgary, Kitimat (C.-B.) et Estevan (Sask.) font partie de ce groupe, car elles représentent des villes « rentières » tributaires des ressources naturelles. Soulignons aussi la présence d'Edmonton et de cinq autres villes de l'Alberta. Les villes du sud de l'Ontario n'en sont pas moins fortement représentées parmi ce groupe, bien qu'en général elles n'arrivent pas en tête : Oshawa, Guelph, Windsor, Hamilton, Kitchener-Waterloo et Sarnia. L'absence de villes du sud du Québec et des Maritimes est tout aussi digne d'intérêt. Nous avons analysé séparément 36 villes pour étudier plus avant la dichotomie entre le sud de l'Ontario et le sud du Québec, à l'aide du même modèle de régression, qui produit une plus forte relation ($r^2 = 0,32$, niveau de confiance de 0,003). La figure 4.7 illustre les écarts par rapport à cette régression. Toutes les villes où les salaires sont supérieurs à la moyenne (compte tenu de leur taille) sont situées en Ontario, à l'exception notable de Hawkesbury (encore) et de St. Catharines–Niagara, et toutes celles du côté négatif de l'échelle sont situées au Québec.

La figure 4.8 illustre la même relation sous un autre angle qui permet de comparer directement les villes de même taille. En tête de liste, Hamilton et Québec sont des villes de taille comparable, mais les salaires sont proportionnellement inférieurs dans cette dernière. Plus bas dans la liste, Woodstock (Ont.) et Saint-Georges-de-Beauce sont de taille comparable (35 000 et 31 000 habitants respectivement), mais les salaires sont proportionnellement inférieurs dans cette dernière ville.

[42] Nous constatons également que la relation positive entre les salaires et la taille des localités est plus forte dans le cas des observations centrales ($r^2 = 0,094$) que dans celui des observations périphériques ($r^2 = 0,053$). Tous les résultats sont statistiquement significatifs.

Une question s'impose : pourquoi les salaires dans les villes du Québec sont-ils systématiquement inférieurs? Les salaires varient en fonction de nombreux facteurs; il faudrait réaliser une analyse statistique plus complète pour apporter une réponse satisfaisante. Dans les marchés du travail qui fonctionnent efficacement, les différences salariales sont en principe le reflet exact des écarts de productivité. À son tour, la productivité du travail dépend de nombreux facteurs, dont le niveau de scolarité ainsi que la qualité du capital social et des infrastructures publiques. Cependant, les écarts salariaux reflètent également, à tout moment donné, l'action réciproque de l'offre et de la demande. Si l'offre de main-d'œuvre est « rigide » (ne faiblit pas, dans les faits, lorsque les salaires sont bas), les salaires sont alors susceptibles de se stabiliser à un niveau inférieur à ce que justifieraient les seuls écarts de productivité. Les francophones sont généralement moins mobiles que les anglophones, ce qui donne lieu à des marchés de l'emploi plus « rigides ». Il se pourrait très bien que les villes de taille petite et moyenne du sud du Québec bénéficient d'un avantage au chapitre de la productivité dans certaines industries manufacturières, en ce sens que les coûts de la main-d'œuvre y sont moins élevés pour des niveaux de productivité comparables, moins en particulier que dans le sud de l'Ontario et les États américains voisins.

Revenons au syndrome du rentier encombrant. Dans bien des cas, les entreprises du sud de l'Ontario doivent composer non seulement avec une offre de main-d'œuvre plus mobile, plus encline à déménager, mais aussi avec une structure industrielle locale dominée par de grandes usines fortement syndiquées, ce qui produit un environnement où les attentes en matière de salaires sont élevées. Hamilton et Woodstock, où les emplois se sont concentrés historiquement dans l'industrie sidérurgique et l'industrie automobile respectivement, en offrent des exemples éloquents. Il est possible que la spécialisation industrielle disparaisse, mais ses effets peuvent subsister. Il est difficile de prendre en compte avec précision tous les éléments qui expliquent les différences salariales interurbaines (ou interrégionales). Il est tout aussi difficile de prouver rigoureusement que les salaires dans certains marchés du travail de l'Ontario sont supérieurs à ce que les seuls indicateurs de productivité sauraient expliquer, que ce l'est de prouver que ceux dans certains marchés du Québec y sont inférieurs. Les données suggèrent néanmoins qu'on ne peut exclure cette possibilité.

Si les salaires ou les attentes à leur égard sont supérieurs à ce qui serait justifié compte tenu des conditions de productivité et de demande de main-d'œuvre, la « distorsion » qui en résulte dans les marchés du travail locaux devrait se manifester dans le comportement de la main-d'œuvre. Nous avons réalisé un ensemble de régressions de la relation entre les taux d'emploi[43] et les salaires en 2006, ce qui a produit un r^2 de 0,55 pour les 144 RMR et AR. En d'autres mots, les taux d'emploi sont une fonction positive des salaires, ce qui est conforme à ce qui était prévisible. Logiquement, les régions où les salaires sont élevés devraient attirer un plus grand

[43] Le taux d'emploi (= nombre total d'emplois / population âgée de 15 ans et plus) est généralement considéré comme une bonne mesure des conditions du marché du travail, car il inclut (dans le dénominateur) les populations qui se sont retirées de la main-d'œuvre.

nombre de personnes en âge de travailler et inciter les populations locales en âge de travailler à entrer sur le marché du travail. La relation ne tient plus (n'est plus significative), cependant, une fois que l'on considère toutes les observations relatives aux villes de toute taille, centrales et périphériques, ce qui peut être largement attribuable aux observations périphériques pour lesquelles le r^2 ajusté est légèrement négatif mais non statistiquement significatif[44]. Autrement dit, lorsqu'on entre dans le monde des localités périphériques de taille petite et moyenne, le comportement du marché du travail n'est pas nécessairement conforme à ce qu'avance la théorie économique. Dans un cas (hypothétique) extrême où une économie locale à salaires élevés, qui repose sur une grande fonderie très capitalisée et guère rien d'autre, est vraiment « distordue », il se peut que cette économie enregistre à la fois des salaires élevés et une migration nette de sortie, ce qui semble être une contradiction mais pas tellement lorsqu'on considère les mécanismes du syndrome du rentier encombrant.

Laissons derrière nous de tels cas extrêmes pour nous intéresser aux RMR et aux AR qui s'écartent du modèle (tableau 4.3). Certaines d'entre elles, où la participation au marché du travail est inférieure aux attentes, présentent des valeurs résiduelles négatives élevées. La présence de Parksville (C.-B.) et d'Elliot Lake (Ont.) n'a rien d'étonnant. Il s'agit d'« économies résidentielles » typiques (voir le chapitre 5) qui comptent une proportion importante de retraités. Ce qui est plus pertinent, c'est la présence de Kitimat et de Wood Buffalo (que nous avons vues plus tôt), de Powell River (C.-B.), Dolbeau-Mistassini (Qc), Grand Falls–Windsor (T.-N.-L.) et La Tuque (Qc). Toutes ces localités sont des villes mono-industrielles axées sur les ressources naturelles, les quatre dernières comptant de grandes usines de papier (c'est-à-dire au moment du recensement de 2006; depuis, les usines de papier de Grand Falls et de Dolbeau-Mistassini ont fermé leurs portes, et celle de Powell River a réduit ses effectifs). Il semble que, dans ces localités, les salaires élevés (de ceux qui travaillent) ne se traduisent pas nécessairement par des perspectives d'emploi pour la main-d'œuvre en général. Autrement dit, ces villes illustrent le syndrome du rentier encombrant fondé sur les bénéfices tirés des ressources.

La colonne de gauche du tableau 4.3 comprend aussi plusieurs villes du sud de l'Ontario (Sarnia, Hamilton, Windsor et Cobourg), signe qu'il s'y produit peut-être un processus semblable. Même à Toronto, qui fait aussi partie de ce groupe, le nombre d'emplois (disponibles ou occupés) est inférieur à ce que l'on pourrait prévoir d'après les salaires. Il y a lieu de noter aussi que tous les autres endroits qui figurent dans la colonne de gauche du tableau 4.3 sont soit des villes minières, soit des villes de taille moyenne ayant une longue tradition d'industrie lourde[45] : Shawinigan, Sorel-Tracy, Sudbury et le Cap-Breton. Dans certains cas, les salaires comparativement moins élevés (revoir le tableau 4.2) ne sont pas nécessairement associés à des emplois plus nombreux, signe que le syndrome du rentier encombrant ne tient pas simplement

[44] La relation est légèrement positive (r^2 = 0,05) dans toutes les observations sur les villes centrales et presque non significative statistiquement.

[45] Bay Roberts (T.-N.-L.) constitue une exception pour laquelle nous n'avons aucune explication évidente.

aux salaires, mais aussi parfois à l'héritage, tant sociologique qu'esthétique ou autre, laissé derrière par la structure industrielle longtemps après la fermeture des usines et des mines et la chute des salaires. À des endroits comme le Cap-Breton et Sudbury, la distance (des marchés) est aussi un facteur qui entre en jeu, ce qui signifie que même une baisse des salaires, à moins d'être très prononcée, risque d'être insuffisante pour rétablir la compétitivité.

À l'opposé, la colonne de droite du tableau 4.3 énumère les endroits où les emplois sont plus abondants (ou plus nombreux à pourvoir) que les taux de salaire ne permettraient de le croire. Le portrait dans ce cas est moins tranché. Ces endroits comprennent aussi bien plusieurs localités (à salaires élevés) de l'Alberta et de la Colombie-Britannique, que des localités à faibles salaires du sud du Québec, du Manitoba et des Maritimes – un autre signe que les salaires ne sont pas le seul point à considérer. Un constat ressort cependant de l'examen de cette colonne : l'absence de localités de l'Ontario. Même si elle n'est pas un indicateur suffisant de distorsions du marché, cette absence laisse entendre qu'en règle générale les emplois sont proportionnellement moins abondants (moins nombreux à pourvoir) dans les localités de l'Ontario où les salaires sont proportionnellement plus bas.

4.7 Les petits centres manufacturiers prospères : un concours de facteurs

Examinons à nouveau le sud-est du Québec et d'autres concentrations de l'emploi manufacturier à l'extérieur de l'Ontario, en nous intéressant aux villes de taille petite et moyenne. Visiblement, plusieurs endroits ont réussi à créer des marchés de l'emploi dynamiques en s'appuyant sur le secteur manufacturier. À cet effet, au moins deux conditions préalables doivent être réunies (si nous laissons de côté l'emplacement pour le moment) : il faut que les attentes en matière de salaires soient en phase avec la compétitivité réelle de la localité, et que les perspectives d'emploi soient suffisamment variées (dans diverses industries) pour permettre à tous les secteurs de la main-d'œuvre d'y trouver leur compte. Comme nous l'avons vu plus tôt, les deux conditions vont souvent de paire. Le tableau 4.4 présente les quotients de localisation les plus élevés (spécialisations industrielles) en 2006, obtenus par neuf villes de taille petite et moyenne : quatre dans le sud-est du Québec, trois dans les Maritimes et deux au Manitoba[46]. Deux constats se dégagent : 1) toutes ces localités se spécialisent principalement dans le secteur manufacturier, à l'exception notable de Moncton; et 2) leurs assises manufacturières sont diversifiées, en particulier parmi les villes du Québec, qui présentent des quotients de localisation élevés (de 2,0 ou plus) dans un large éventail d'industries.

On considère généralement que la petite taille d'une localité et la diversité de l'économie ne vont pas ensemble, mais le tableau 4.4 montre qu'elles ne sont pas nécessairement incompatibles si les conditions appropriées sont réunies. Comme nous l'avons vu plus tôt dans la section sur la fabrication de haute technologie, Granby est la championne pour ce qui est du

[46] Le lecteur souhaitera peut-être comparer ce tableau avec le tableau 2.4 du chapitre 2, qui fournit des données semblables pour les cinq plus grandes RMR.

rendement de son secteur manufacturier, dénombrant 19 classes d'industries manufacturières pour lesquelles le quotient de localisation est supérieur à 2,0, suivie de Victoriaville (13 industries) et de Cowansville (10 industries). Il y a lieu de noter aussi, dans ces deux dernières villes, la présence de la classe « Autres industries de la fabrication », qui englobe les entreprises difficiles à classifier et qui constitue ainsi un indicateur d'industries dans des secteurs émergents qui n'ont pas encore été classifiés. Il s'agit de régions urbaines de taille relativement petite, qui comptent respectivement 68 000, 48 000 et 12 000 habitants. Le succès apparent avec lequel ces localités, ainsi que les endroits situés à proximité (revoir les cartes 4.3 et 4.4), ont attiré un large éventail d'établissements manufacturiers ne peut s'expliquer par un ou deux facteurs seulement. Comme nous l'avons vu dans l'analyse statistique du chapitre 3, les interdépendances et les effets de rétroaction sont complexes. Dans les plus petites localités, de nombreux éléments doivent être en place pour que le secteur manufacturier puisse prendre de l'essor.

Par définition, chaque cas est unique. Les villes de taille petite et moyenne du sud-est du Québec illustrent avec éloquence qu'un certain nombre de facteurs convergent pour faciliter l'essor d'un secteur manufacturier diversifié. À notre avis, les villes de taille petite et moyenne du sud-est du Québec sont favorisées sur plusieurs plans :

> *Coûts de la main-d'œuvre I :* Comme nous l'avons mentionné plus tôt, les salaires sont comparativement plus bas dans des villes de taille comparable, en raison notamment de la moins grande mobilité géographique des travailleurs francophones.
>
> *Coûts de la main-d'œuvre II :* La plus grande stabilité (moins grande mobilité) de la population active se traduit par un moins grand roulement de personnel et, par ricochet, une diminution des coûts de recrutement et de formation.
>
> *Emplacement I :* La proximité d'un centre urbain important, en l'occurrence Montréal (rarement à plus de deux heures de route) mais aussi Québec, assure un accès non seulement aux consommateurs et aux fournisseurs, mais aussi à une gamme variée de services aux entreprises et de services riches en savoir dont les entreprises manufacturières modernes, en particulier dans la fabrication de haute technologie, dépendent de plus en plus. Rappelons la relation complémentaire entre les grands centres urbains (de services) et les centres manufacturiers situés à proximité, que nous avons examinée au chapitre 2.
>
> *Emplacement II :* La proximité d'un important port à conteneurs. Comme nous l'avons souligné, l'effet combiné de la hausse des coûts du carburant et du commerce intercontinental grandissant devrait accroître le poids de ce facteur.

Emplacement III : L'accès comparativement facile par route et par chemin de fer aux partenaires commerciaux et aux marchés des États-Unis. La frontière sud du Québec est sillonnée de nombreuses routes et liaisons ferroviaires. Par comparaison, le sud de l'Ontario ne compte qu'un nombre limité de points d'entrée aux États-Unis, qui comprennent tous un pont ou un tunnel.

Emplacement IV : Des voisins américains à l'économie relativement dynamique, en particulier du côté de la Nouvelle-Angleterre. Comme nous l'avons vu, des éléments de preuve démontrent l'émergence d'une économie transfrontalière et le bourgeonnement d'un corridor de croissance entre Montréal et Boston.

Structure industrielle : Un héritage d'industries à faibles salaires légué par l'histoire, axées (par le passé) sur les textiles, les vêtements et le cuir (souliers). À cet égard, le sud du Québec, qui correspond essentiellement à la région historique des Cantons de l'Est, colonisée d'abord par des Loyalistes puis par des francophones, est l'exemple d'une reconversion industrielle réussie, qui n'est pas sans rappeler celle de la Nouvelle-Angleterre, sa voisine plus au sud.

Par analogie, plusieurs des facteurs susmentionnés favorisent également des localités des Maritimes, du sud du Manitoba et de l'Ontario (en particulier celles à faible distance d'Ottawa et de Toronto). Les localités manitobaines qui figurent dans le tableau 4.4 se trouvent toutes deux à faible distance de Winnipeg. Il est plus difficile, cependant, d'expliquer le succès apparent avec lequel Winnipeg attire des entreprises manufacturières, que celui du sud-est du Québec. Dans le même ordre d'idées, la faiblesse apparente de la région des basses terres continentales de la Colombie-Britannique, avantagée sur plusieurs plans, demeure plutôt mystérieuse.

Le sud-ouest de l'Ontario, en particulier ce que nous avons appelé l'Ontario péninsulaire, doit faire face selon nous à divers défis, ce qui annonce peut-être une période difficile de reconversion industrielle. Il ne faudrait pas, cependant, surestimer l'importance des handicaps qui affligent le sud de l'Ontario en général (y compris Toronto). Le sud de l'Ontario continue de compter sur son territoire ce qui est de loin la plus forte concentration de centres urbains et de capital humain dans tout le pays (revoir le chapitre 2). Le Grand Toronto est sans conteste le centre financier et de services aux entreprises du Canada, et occupe aussi le premier rang au pays comme plaque tournante des transports et centre de distribution. De plus en plus, les services riches en savoir sont la locomotive des économies régionales modernes. Ce chapitre s'est concentré sur le secteur manufacturier. Une question demeure sans réponse : l'économie de services moderne du sud de l'Ontario peut-elle poursuivre son expansion dans le contexte du déplacement des assises manufacturières?

Revenons au tableau 4.4, où Moncton fournit un exemple d'une économie urbaine de taille moyenne qui repose sur les services plutôt que sur la fabrication. Le tableau confirme le rôle de plaque tournante régionale et de centre de distribution de Moncton, qui présente des quotients

de localisation élevés pour les services ferroviaires, aériens et de messagerie, mais aussi en ce qui a trait aux services professionnels et scientifiques, à la radiotélévision et au secteur des assurances, ces deux derniers résultant en partie de son rôle de centre culturel de la communauté acadienne et de (mini) centre des entreprises acadiennes. Moncton offre aussi un exemple (un peu comme les Cantons de l'Est) d'une économie locale qui a su gérer sa reconversion, dans ce cas à la suite de l'effondrement de son industrie de réparation du matériel ferroviaire roulant à compter des années 1960. À l'instar du sud-est du Québec, la reconversion réussie de Moncton s'est appuyée notamment sur un mélange particulier d'attraits liés à son emplacement et à la dynamique locale. Le tableau 4.3 permet de croire que l'adaptation de la main-d'œuvre de Moncton aux nouvelles conditions salariales et de travail a été couronnée de succès[47], mais il fait reconnaître qu'un telle affirmation relève davantage d'une impression découlant de la lecture des résultats. Une autre question à laquelle nous n'avons pas de réponse est la possibilité que l'Ontario péninsulaire puisse tirer des leçons bénéfiques de l'expérience de Moncton et peut-être aussi de celle des Cantons de l'Est.

La relation entre le rendement du secteur manufacturier et le rendement global des économies régionales n'est pas la même partout et demeure forcément marginale dans les économies régionales qui dépendent des exportations de ressources naturelles. La figure 4.9 montre l'évolution au fil du temps des taux de chômage (par rapport à la moyenne canadienne) enregistrés dans le sud-ouest de l'Ontario, le sud-est du Québec et le corridor des Maritimes. La comparaison entre les trois régions est révélatrice. Le taux de chômage dans le sud-ouest de l'Ontario a connu une hausse lente mais constante depuis 1998 et a même dépassé celui du sud-est du Québec en 2007. Il n'est pas difficile de faire le lien avec l'évolution relative de l'emploi dans le secteur manufacturier, mais difficile de le prouver. L'évolution du taux de chômage est tout aussi révélatrice dans le corridor des Maritimes qui, comme nous l'avons vu, a bénéficié d'un déplacement relatif de l'emploi manufacturier analogue à celui observé dans le sud-est du Québec (mais sensiblement moins important en chiffres absolus[48]). Malgré ses nombreuses fluctuations, la tendance générale va dans le sens d'une diminution du taux de chômage, ce qui est une bonne nouvelle. Toutefois, le taux de chômage aux Maritimes demeure obstinément au-dessus de la moyenne canadienne, signe qu'il leur manque plusieurs des conditions nécessaires pour attirer des assises manufacturières diversifiées (ou favoriser leur développement).

[47] Actuellement (2006), Moncton est une économie où les salaires sont comparativement faibles. Même si Moncton n'apparaît pas dans le tableau 4.2, la valeur de son résidu normalisé de -0,447 est inférieure à la ligne de régression.

[48] Les années de pointe pour l'emploi manufacturier dans les deux régions étaient 2003 et 2004, lorsque le nombre d'emplois s'établissait à 120 000 dans le sud-est du Québec et à 60 000 dans le corridor des Maritimes.

4.8 Au sujet de la volatilité et des difficultés à analyser le changement

Pour terminer ce chapitre, nous présentons trois cartes (cartes 4.13, 4.14 et 4.15) pour mettre en évidence le caractère disparate et souvent volatil des économies régionales du Canada, mais aussi pour mettre en garde contre le danger de tirer des conclusions à partir de cartes et de petites populations, spécialement quand il s'agit d'examiner le changement.

Les trois cartes illustrent la variation du nombre d'emplois (exprimée en pourcentage) au cours de trois périodes successives depuis 2001. Les données sont tirées de l'*Enquête sur la population active* (*EPA*) de Statistique Canada, la principale et même la seule source de données permettant de mesurer l'emploi régional en dehors des années de recensement. Nous avons adapté la géographie de façon à accroître le nombre de régions représentées, en particulier en Ontario (qui compte 10 nouvelles régions), si bien que le nombre total d'observations est passé des 69 régions économiques originales définies par Statistique Canada à 83 régions, à l'exclusion du Yukon et des autres territoires. Dans la plupart des cas, la méthode consiste à prendre les RMR, incluses globalement dans une région économique, et à les traiter séparément. Ainsi, l'« ancienne » région économique du nord-est de l'Ontario devient deux régions : le Grand Sudbury et le reste du Nord-Est ontarien. De même, l'« ancienne » région économique du Lower Mainland–sud-ouest de la Colombie-Britannique devient trois régions une fois qu'on en a exclu les deux RMR de Vancouver et d'Abbotsford et qu'on les a traitées comme des observations distinctes. Pour réduire les problèmes causés par les petits échantillons (voir le paragraphe suivant), nous avons créé de nouvelles régions uniquement lorsqu'il y avait plus de 40 000 emplois en 1995, à une exception près, qui était inévitable (la région de l'Outaouais à l'extérieur de Gatineau, au Québec). Les principaux changements concernent l'Ontario, le Québec et la Colombie-Britannique. Aucun changement de limites n'a été apporté au Canada atlantique, en Alberta et au Manitoba.

Les cartes illustrent la variation (en pourcentage) du nombre total d'emplois plutôt que du nombre d'emplois manufacturiers parce que les petits nombres d'emplois dans les régions peu peuplées (rappelons que le secteur manufacturier est généralement absent des Prairies) peut donner lieu à des fluctuations extrêmes qui, essentiellement, ne sont pas significatives, un problème dû au fait que les données ont été obtenues par une enquête et que leur validité dépend de la taille de l'échantillon. Les fluctuations risquent d'être exagérées même dans le cas des chiffres sur l'emploi total à cause de la petitesse de l'échantillon. C'est pourquoi, lorsque nous avons utilisé des données de l'*EPA* ailleurs dans le présent document, nous avons généralement regroupé des unités spatiales à l'intérieur des graphiques, sauf dans le cas des RMR, où la taille de la population est suffisante pour que les données soient présentées de façon indépendante. Les cartes ne font que compliquer le problème en raison de l'effet visuel que produisent les grandes régions peu peuplées. C'est pourquoi, lorsqu'on regarde la carte 4.1, l'ouest des États-Unis, en particulier le Nevada et les États voisins, semblent avoir enregistré une formidable croissance démographique. Certes, la population s'y est accrue rapidement, mais en général les valeurs initiales étaient très faibles. En règle générale, les comtés et les divisions de

recensement sont plus grands dans l'Ouest, ce qui donne l'impression que de larges bandes de territoire connaissent un essor démographique rapide alors qu'en fait la croissance de la population se concentre dans un nombre limité d'endroits. Tout en gardant à l'esprit ces mises en garde, tournons-nous maintenant vers les trois cartes sur la variation du nombre d'emplois depuis 2001 (cartes 4.13, 4.14 et 4.15).

Ce qui saute aux yeux au premier regard, c'est la grande variabilité entre les trois cartes. Il est difficile de discerner, du moins à l'œil nu, des tendances qui persistent durant les trois périodes. Il s'en dégage une impression générale de grande volatilité au fil du temps et de répartition géographique presque aléatoire de la tendance de croissance. Cette impression n'est pas totalement fausse. Le tableau 4.5 présente les résultats des corrélations entre les trois périodes ainsi qu'avec les deux périodes précédentes remontant jusqu'à 1995, soit la première année pour laquelle nous disposons des données complètes[49]. Les coefficients de corrélation entre les taux de croissance sont très faibles, en particulier depuis 2004, lorsqu'on les compare avec ceux de la période précédente (rangée du bas), et semblent indiquer une tendance de croissance de plus en plus chaotique et imprévisible, ce qui concorde avec nos constats formulés au chapitre 3 (rappelons que le pouvoir explicatif du modèle diminue au cours de la période de 2001 à 2006). Les coefficients les plus élevés (qui demeurent encore faibles) sont tout aussi révélateurs, soit ceux entre 1995-1998 d'une part, et 2001-2004 (coefficient de 0,307) et 2004-2007 (0,363) d'autre part, c'est-à-dire entre des périodes de croissance relativement forte, ce qui reflète encore une fois le chapitre 3. C'est lors des périodes de croissance que le modèle géo-économique fonctionne le mieux. Rappelons aussi la relation entre la concentration urbaine et la croissance (figure 2.1). En somme, il est plus probable qu'une tendance imprévue (ou un renversement de tendance) se dessine durant les récessions ou les périodes de faible croissance, ce qui n'est pas complètement étonnant puisque les récessions résultent généralement de chocs extérieurs imprévus.

La volatilité que nous observons est largement une conséquence des courtes périodes visées (trois ans ou moins dans ce cas). Plus la période est brève, moins les explications générales peuvent s'appliquer et moins la croissance est prévisible. Il n'est pas toujours facile de faire la distinction entre les facteurs géostructurels (sujet des chapitres 2 et 3) et les facteurs purement cycliques. Comme nous l'avons noté à plusieurs reprises, la taille importe aussi. Par définition, les petites localités sont plus volatiles et plus nombreuses que les grandes localités (mais on attribue le même poids à toutes les observations dans une analyse de corrélation ou de régression). Afin de déceler les effets de la taille, nous avons calculé des écarts types de taux de croissance (au cours des cinq périodes) pour chacune des 83 unités spatiales, en guise d'indicateurs de volatilité. En les utilisant comme la variable dépendante, nous avons ensuite procédé à une régression des écarts types en fonction du nombre total d'emplois, une mesure

[49] Les données régionalisées de l'*EPA* concernant la Colombie-Britannique ne sont disponibles qu'après 1995. En raison du grand nombre de cartes déjà comprises dans le présent chapitre, nous avons choisi de ne pas fournir de cartes pour les périodes antérieures à 2001, que l'on peut se procurer sur demande.

de la taille. Nous n'avons trouvé aucune relation statistiquement significative. Déconcertants à première vue, les résultats deviennent plus éloquents lorsque nous examinons les endroits qui présentent les plus grands écarts types et où, en principe, l'économie est la plus volatile (tableau 4.6).

Au sommet de la liste figure la côte sud de Terre-Neuve, plus petite unité spatiale de notre ensemble. La région du Lac-Saint-Jean, au Québec, le nord-ouest de l'Ontario et le centre de Terre-Neuve sont d'autres exemples de régions essentiellement rurales et peu peuplées. Mais la liste comprend aussi Calgary, Windsor, la région de Barrie et celle de Stratford–péninsule Bruce, dans le sud de l'Ontario. L'explication de cette énigme se trouve, à notre avis, dans la structure industrielle et découle soit de la spécialisation liée à des ressources naturelles (Calgary), soit d'une spécialisation dans des industries menacées (Windsor). Les deux formes de spécialisation sont sources d'une croissance en dents de scie et font en sorte que la géographie régionale de la croissance au Canada devient de plus en plus idiosyncratique.

Un certain nombre de tendances se dégagent néanmoins des cartes 4.13, 4.14 et 4.15 malgré l'apparent désordre. Aucune unité spatiale du corridor central du Canada (Toronto-Ottawa-Montréal-Québec) ne fait partie des régions ayant les pires résultats (en rouge), à l'exception de la région rurale de l'Outaouais, au nord-ouest d'Ottawa-Gatineau. On constate des fluctuations des taux de croissance relatifs, mais aucune concentration importante de croissance fortement négative. Ces résultats vont dans le même sens que la carte 4.2 (croissance démographique), présentée au début de ce chapitre, qui révèle que le corridor central du Canada a obtenu un rendement relativement satisfaisant dans une perspective continentale. Toutefois, les zones en rouge à l'ouest de Toronto se font toujours plus nombreuses d'une carte à l'autre et de plus en plus rapprochées les unes des autres. Dans la carte la plus récente (2007 à 2009), Toronto se retrouve complètement entourée d'unités spatiales où les niveaux d'emploi ou bien augmentent faiblement, ou bien sont en déclin.

Les fluctuations et les zones en rouge sont plus communes à l'extérieur du corridor central du Canada (et des grandes RMR). Dans l'ensemble, le nord de l'Ontario et la majeure partie du nord du Québec continuent de faire piètre figure. Le nord-est du Nouveau-Brunswick et le Cap-Breton sont en rouge pendant deux des trois périodes visées. Pour sa part, l'Île-du-Prince-Édouard se distingue parmi les endroits « périphériques » par l'absence de fluctuations (elle arrive toujours dans la catégorie intermédiaire). La majorité des unités spatiales de l'Ouest (excluant à nouveau les RMR) présente des fluctuations marquées du taux de croissance, certaines passent du rouge (pires résultats) au vert foncé (meilleurs résultats) et vice-versa. L'intérieur de la Colombie-Britannique donne l'image d'une évolution toujours contrastée qui témoigne de sa géographie variée. Finalement, à Terre-Neuve-et-Labrador, le contraste entre la péninsule d'Avalon (en vert foncé) et le reste de l'île (surtout en rouge) est frappant sur la dernière carte, ce qui rappelle que les écarts intraprovinciaux sont souvent plus marqués que ceux entre les provinces.

4.9 Conclusion

Nous avons examiné, dans ce chapitre, les facteurs qui sous-tendent la localisation des industries manufacturières, en particulier le secteur de la fabrication de haute technologie et les activités manufacturières diversifiées (non axées sur les ressources naturelles), et leurs implications pour l'évolution des économies régionales du Canada. Nous avons tout d'abord adopté une perspective continentale, puis nous avons examiné des situations particulières. Nous avons porté une attention particulière à l'incidence de la structure industrielle sur les marchés du travail locaux.

Nous résumons en sept points nos constatations, qui soulèvent à leur tour de nouveaux enjeux et des questions sans réponse :

1. Il existe peu d'éléments de preuve selon lesquels l'influence de la géographie sur la localisation des industries manufacturières est moins importante aujourd'hui qu'autrefois. Plus précisément, l'accès à l'eau, aux cours d'eau et aux ports de mer continue d'influer sur le choix d'un lieu d'implantation. Les concentrations de l'emploi manufacturier dans la plupart des grandes régions de l'intérieur du pays (c.-à-d. les Prairies, le nord de l'Ontario, le nord du Québec) continuent d'être bien inférieures à la moyenne canadienne. Les coûts du transport par eau relativement plus bas que ceux des autres modes de transport pour le commerce de marchandises, notamment pour le transport sur longue distance et le commerce outremer, continuent d'attirer les entreprises vers des endroits qui permettent de minimiser les coûts du transport terrestre. Tout porte à croire que les emplacements qui bénéficient d'un bon accès à de grandes villes portuaires continueront d'offrir un avantage supérieur pour la plupart des entreprises manufacturières, en raison de l'effet combiné probable de la hausse des coûts du carburant, de l'essor du commerce intercontinental et des changements technologiques (conteneurisation). Dans ces conditions, les rendements relativement faibles du secteur manufacturier à Vancouver et dans la région voisine des basses terres continentales de la Colombie-Britannique n'en sont que plus étonnants. Dans le même esprit, le rendement relativement solide du sud du Manitoba continue de surprendre.

   Un examen de la géographie du secteur manufacturier et de l'évolution démographique de l'Amérique du Nord révèle l'importance grandissante des corridors de croissance, qui se concentrent généralement autour des autoroutes inter-États (aux États-Unis) et des routes de transport en général. Vus dans une perspective continentale, plusieurs endroits du Canada semblent moins « périphériques » que ce que l'on croit généralement. Winnipeg et le sud du Manitoba apparaissent comme le prolongement vers le nord d'un corridor de croissance reliant Minneapolis–St. Paul et Chicago. Le nouvel essor de l'économie de la Nouvelle-Angleterre semble stimuler l'émergence de corridors reliant la Nouvelle-Angleterre et le sud du Québec et, dans une moindre mesure, certaines localités voisines des Maritimes.

2. À l'intérieur du Canada, le corridor central traditionnel du secteur manufacturier (Toronto-Ottawa-Montréal-Québec) au pays montre peu de signes d'essoufflement. La dynamique interne du corridor est toutefois l'objet d'une transformation caractérisée par un déplacement du centre de gravité du secteur manufacturier du sud-ouest de l'Ontario vers le sud-est du Québec. Le déplacement le plus visible a eu lieu à partir de l'Ontario péninsulaire (essentiellement la région entre Buffalo et Détroit) au profit de villes de taille petite et moyenne à l'est de Montréal et au sud de Québec. Dans les deux cas, le déplacement semble traduire un lien de causalité entre le sort des économies régionales du Canada et celui des économies régionales voisines des États-Unis.

3. De toute évidence, les coûts comparatifs de la main-d'œuvre constituent un facteur de la localisation des entreprises manufacturières, en particulier celles du secteur de la fabrication de moyenne technologie (transformation non primaire). Les salaires sont systématiquement plus élevés dans le sud de l'Ontario que dans le sud du Québec en ce qui concerne des villes de taille comparable, ce qui est peut-être en partie à l'origine du déplacement des emplois manufacturiers vers des villes québécoises. Même si les éléments de preuve ne sont qu'exploratoires, il se peut que les salaires « élevés » dans l'Ontario péninsulaire nuisent à la compétitivité locale. On ne peut ignorer les signes inquiétants qu'une possible situation comparable à celle de la *Rust Belt* soit en train de prendre forme. La question des répercussions indirectes possibles sur l'économie de Toronto demeure ouverte.

4. La fabrication de haute technologie est fortement concentrée dans le triangle Toronto-Ottawa-Montréal et leurs environs. Les entreprises manufacturières en général et celles de la fabrication de haute technologie en particulier continuent de se regrouper dans les grands centres urbains et les environs, où les ressources humaines et les services riches en savoir sont abondants. On distingue la présence d'une grappe manufacturière de plus petite taille à Winnipeg et les environs. La région de Québec ressort comme un nouveau joueur. Calgary et Edmonton représentent les exceptions les plus frappantes : malgré les fortes concentrations de services riches en savoir, ces deux villes ne semblent pas avoir réussi à susciter l'essor d'un secteur parallèle vigoureux dans la fabrication de haute technologie. Nous estimons qu'elles souffrent d'un double handicap : a) leur emplacement, situé loin des marchés et des ports; et b) les salaires élevés, gonflés artificiellement par les rentes de ressources naturelles, une condition que nous qualifions de « syndrome du rentier encombrant », une variante régionale du syndrome hollandais.

5. Le syndrome du rentier encombrant continue de poser une difficulté importante pour les économies locales qui dépendent des ressources naturelles (au moment où celles-ci sont en forte demande). Il rend ces économies moins concurrentielles pour la transformation non primaire que ce qui serait « normalement » justifié compte tenu de leur emplacement et de la productivité de leur main-d'œuvre. La petite taille des

localités et la distance viennent accroître cette difficulté lorsqu'elles agissent comme des obstacles à la diversification industrielle. De nombreux endroits coûtent tout simplement trop cher pour attirer des activités manufacturières ou favoriser leur essor, mis à part les rares cas où la demande locale suffit à justifier la présence d'une usine. Le problème est bien connu et trop fréquent parmi les économies régionales du Canada, mais il reste à définir les politiques permettant d'y apporter une réponse efficace.

6. Pour attirer des entreprises manufacturières, y compris celles du secteur de la fabrication de haute technologie, dans des villes de taille petite et moyenne, quatre conditions fondamentales doivent être réunies : a) un emplacement d'où l'on a facilement accès par route ou par train à une grande région métropolitaine d'au moins 500 000 habitants; b) des terrains et des infrastructures à prix concurrentiel; c) une main-d'œuvre prête à l'emploi et disposée à travailler à des salaires concurrentiels; et d) des niveaux de compétence et d'éducation à la hauteur des besoins de l'industrie. Un emplacement situé dans un corridor de transport est un atout. La seule concentration visible d'emplois manufacturiers qui ne satisfait pas à la condition (a) se trouve dans les Maritimes, plus ou moins le long de la Transcanadienne (y compris l'Î.-P.-É.) reliant Halifax et Edmundston. Il semblerait que les avantages liés aux coûts de transport et de la main-d'œuvre (et peut-être aussi d'autres avantages liés aux coûts) aient compensé l'inconvénient que représente l'absence d'une grande métropole. Le chômage y est cependant demeuré supérieur à la moyenne canadienne, signe que ces avantages ne sont pas suffisants.

7. En dernier lieu, la dichotomie entre les économies régionales de l'ouest du Canada, largement tributaires des ressources et des services connexes, et les économies régionales de l'est du pays, qui reposent davantage sur le secteur manufacturier (à cet égard, Terre-Neuve-et-Labrador s'apparente aux économies de l'Ouest et le Manitoba, à celles de l'Est) suscite des questions fondamentales dont nous n'avons pas traité ici, dont l'interaction entre les deux. La vigueur du dollar, soutenue par la demande de matières premières, a des répercussions évidentes pour le secteur manufacturier. Mais qu'en est-il par exemple de la relation entre le secteur moderne des services du Canada, pilier de l'économie de ses grandes métropoles, et le secteur des ressources?

Chapitre 5 – Commodités et économie résidentielle

Le présent chapitre porte sur un phénomène qui n'a pas beaucoup été étudié au Canada et que Davezies (2009) appelle l'économie résidentielle. Pour cet auteur, il s'agit d'une économie qui survit non pas grâce au commerce de biens et de services, mais tout simplement parce que des gens y vivent et y dépensent de l'argent qu'ils ont gagné ailleurs. Ses études sur la France ont révélé que divers endroits, surtout dans le sud de la France où le climat est chaud, ont une économie fonctionnelle qui comprend des services locaux, des entreprises de construction et des commerces de détail, mais qui est dépourvue de toute base d'exportation ou de commerce extérieur. Davezies a démontré que, du moins à certains endroits, ce genre d'économie peut fonctionner parce qu'il y a une séparation spatiale croissante entre les lieux d'où proviennent les revenus et les lieux où les revenus sont dépensés. Une telle séparation peut être attribuable à trois différents facteurs, que nous allons brièvement examiner ci-dessous.

5.1 L'économie de rentiers

Les rentiers, qui vivent de revenus de placements, peuvent choisir d'habiter loin du lieu où ils ont investi leur argent. Il est facile d'oublier que, en dépit de Wall Street et des virements télégraphiques, les placements génèrent des revenus parce que quelqu'un quelque part produit un service ou un produit marchand, souvent à l'aide de biens capitaux qui se trouvent physiquement dans un endroit comme un immeuble, une machine, un entrepôt ou un ordinateur. L'« économie » dans son sens habituel est située là où cette *production* a lieu. Si les rentiers vivent systématiquement loin du lieu de production et si le nombre de rentiers devient important par rapport à la population active, des économies résidentielles correspondant à la définition de Davezies commenceront alors à émerger.

Le terme « rentier » évoque souvent les administrateurs du XVII^{e} siècle qui achetaient le droit de prélever des impôts ou, plus récemment, les fils et les filles de parents riches. Ces gens vivaient souvent dans un endroit autre que celui d'où venait leur argent, mais ils représentaient une si petite proportion de la population que leur effet sur la répartition géographique de l'activité économique était habituellement limité à quelques endroits précis. Versailles, en France, en est un exemple. Puisque le roi de France et sa cour y résidaient, ils faisaient vivre les artisans et les services locaux. Soulignons par ailleurs que les dépenses de la cour française représentaient entre 10 et 35 % de tout le budget du pays[50] (Duindam, 2005).

[50] Bien entendu, le coût du gouvernement représentait une partie de ce budget.

Il importe toutefois de remettre en question l'image aristocratique des rentiers à la lumière du vieillissement de la population. En effet, *quiconque vit de revenus de retraite est un rentier*. Par conséquent, le nombre de rentiers au Canada connaît une hausse spectaculaire. Historiquement, cela n'a pas eu une grande incidence sur les économies locales au Canada (sauf dans la partie sud de l'île de Vancouver et les environs de Kelowna, en Colombie-Britannique). Néanmoins, nous voulons examiner dans le présent chapitre l'hypothèse selon laquelle beaucoup d'économies locales ressentent maintenant l'effet d'une arrivée massive de retraités, des rentiers qui dépensent localement un revenu qui provient d'ailleurs, ce qui crée des emplois tertiaires localement.

La figure 5.1 indique que, en 2006, 11,6 % des résidents du Canada étaient sur le point de prendre leur retraite ou venaient juste de le faire (le groupe d'âge de 55 à 64 ans). Simplement en examinant le nombre de personnes qui étaient âgées entre 50 et 59 ans en 2006, nous pouvons estimer que 14,1 % des résidents du Canada étaient à la retraite ou venaient juste de se retirer en 2011. Si un certain nombre de ces personnes migrent et si elles sont portées à migrer vers les mêmes régions, elles auront des retombées économiques considérables, notamment dans les petites localités, où il suffit de peu pour permettre au magasin de l'endroit de rester ouvert et aux services locaux de fonctionner.

Pourquoi ces gens choisiraient-ils de migrer? Les raisons sont variées. Nous considérons ici quatre possibilités. Tout d'abord, ils peuvent migrer pour se rapprocher de leurs enfants et petits-enfants. Il est peu probable que ce type de migration se concentre dans des régions précises et, si c'était le cas, il aurait tendance à se faire vers des villes et des régions productrices de biens et de services marchands (habituellement des endroits où les jeunes gens trouvent du travail). Deuxièmement, ils peuvent migrer pour vivre plus près des hôpitaux et des services médicaux. Toutefois, les jeunes retraités sont généralement en assez bonne santé, et une analyse faite au Québec donne à penser que ce type de migration se produira plus tard, probablement chez les gens de plus de 75 ans (Shearmur, 2006). Ce type de migration se fait surtout vers les grandes villes et les centres de services régionaux dotés d'établissements de santé. Ces deux types de migration ne seront pas examinés davantage dans la présente étude.

Troisièmement, les gens peuvent migrer pour retourner à un lieu de résidence antérieur, souvent la région qu'ils ont quittée pour faire carrière. Ce type de migration peut avoir une incidence importante sur certaines localités (et leur économie), surtout celles qui satisfont aux critères qui motivent le quatrième type de migration des retraités.

Le désir d'habiter dans un endroit agréable et abordable (Breuer, 2005; Brown et Glasgow, 2008; Urbain, 2002) est la quatrième raison qui pousse les retraités à migrer que nous considérons. Il incite souvent à trouver une région offrant des attraits naturels, des services de base et des logements abordables, mais aussi un accès raisonnable à de grandes villes de manière que les services supérieurs, les divertissements et les voyages demeurent accessibles. De précédentes études sur la composition des revenus (Shearmur et Polèse, 2005) indiquent

que certains endroits du Canada, situés à une distance de 100 à 200 km des grandes villes (une distance facile à parcourir à l'occasion, mais trop longue pour permettre le navettage ou des déplacements réguliers), sont particulièrement attrayants pour les retraités. Les alentours de Victoria et de Kelowna (C.-B.), la baie Georgienne (Ont.) et les Laurentides (Qc) en offrent toutes un exemple, tout comme la Floride et d'autres États du Sud (Brown et Glasgow, 2008). Toutefois, contrairement aux États-Unis, le Canada a peu d'endroits où le climat agit comme un facteur de migration. Dans le présent chapitre, nous tentons de voir s'il y a d'autres régions canadiennes qui semblent attirer les jeunes retraités et qui bâtissent une économie de services.

Une mise en garde s'impose concernant les économies résidentielles de retraités. À la lumière des données démographiques présentées à la figure 5.1, il est probable que les rentiers puissent soutenir certaines économies locales pendant les quelque 20 prochaines années, à condition bien sûr que les pensions de retraite (des rentes économique) continuent d'être versées. En effet, 15,3 % des gens étaient âgés entre 35 et 44 ans en 2006, ce qui permet de croire qu'environ 15 % des gens prendront leur retraite entre 2026 et 2031. Par la suite, le nombre de jeunes retraités commencera à diminuer. En outre, les jeunes retraités mobiles d'aujourd'hui (en 2011) nécessiteront alors (s'ils sont toujours vivants) des services intensifs en matière de mobilité ou de santé. D'un point de vue économique, les retraités peuvent, aujourd'hui, stimuler une économie locale, mais à moyen ou à long terme, ils pourraient la ralentir à moins que l'activité qu'ils génèrent ne donne lieu à des processus dynamiques moins dépendants des retraités (Brown et Glasgow, 2008).

5.2 Les navetteurs de longue distance

L'économie résidentielle, qui repose sur la séparation géographique de l'endroit où l'argent est gagné et de l'endroit où il est dépensé, est, dans une certaine mesure, aussi ancienne que les banlieues. En effet, les banlieues résidentielles semblent correspondre à la définition d'économie résidentielle de Davezies (2009) en ce sens qu'elles sont des endroits où les gens dépensent leur argent sur le logement et les services, mais où il ne se fait pas de production. Il est donc nécessaire de préciser le concept d'économie résidentielle en introduisant la notion d'échelle. Il ne suffit pas de cerner des endroits qui ne produisent pas de biens et de services marchands, mais qui possèdent cependant une base de services personnels et des résidents qui touchent un revenu. Les gens qui puisent leur revenu ailleurs mais qui en dépensent une partie localement doivent gagner leur revenu dans un lieu suffisamment éloigné pour que le lieu de production et celui de consommation ne soient pas connectés de manière importante autrement que par le processus de consommation. Les banlieues font partie d'un marché du travail métropolitain particulier et, d'un point de vue économique, la ville et ses banlieues forment une unité fonctionnelle cohérente (Karlsson et Olsson, 2006).

Cependant, les gens qui font la navette sur de longues distances pour se rendre au travail peuvent avoir une grande influence dans les économies locales, et ce, de deux façons. D'abord, il existe un nombre grandissant de personnes, surtout des professionnels et des gens créatifs,

qui n'ont pas besoin de se rendre tous les jours à un lieu de travail central. Souvent, ces personnes peuvent travailler à partir de chez elles pendant au moins une partie de la semaine, même si leur lieu de travail se trouve dans une ville et qu'elles doivent se rendre régulièrement à la ville (ou, du moins, à l'aéroport) (Mokhtarian, Collantes et Gertz, 2004). Puisque les navettes sont moins fréquentes, leur trajet peut être plus long (Bruegman, 2006; Mokhtarian, Collantes et Gertz, 2004), si bien qu'il est de plus en plus possible que des gens habitent à 100 km ou davantage de la ville où ils travaillent. D'habitude, les localités où ils habitent possèdent leur propre économie, de sorte que ces navetteurs de longue distance sont rarement le seul marché des magasins de vente au détail et des services locaux. Leur présence est néanmoins susceptible d'avoir un effet marginal important sur les localités où, autrement, la demande locale dans les secteurs des services personnels, du commerce de détail et de la construction ne suffirait peut-être pas à soutenir ces secteurs et les emplois qui y sont associés (Mylott, 2009).

De plus, on observe que le navettage a aussi lieu sur des distances encore plus longues entre provinces et à la grandeur du pays (Button et Vega, 2008). Les secteurs des mines, de l'exploitation forestière et de l'extraction pétrolière font de plus en plus appel à la navette aérienne (*fly-in, fly-out*) de leurs employés ou, comme c'est souvent le cas en Alberta, à une main-d'œuvre mobile engagée seulement temporairement pour la phase de construction. Bien entendu, le navettage sur de très longues distances ne se fait pas de façon quotidienne. Néanmoins, il arrive souvent que ces travailleurs habitent et ont leur famille à un endroit différent de celui où ils travaillent, d'où le facteur clé qui les lie à la notion d'économie résidentielle. Même si leur revenu est tiré d'une activité de production qui a lieu dans les sables bitumineux de l'Alberta, par exemple, il est dépensé en majeure partie dans leur lieu de résidence, qui pourrait être Rouyn-Noranda ou Corner Brook, par exemple (CBC, 2007).

Nous supposons donc dans le présent chapitre que certaines localités ont un pourcentage élevé de résidents qui déclarent un lieu de travail situé loin de leur lieu de résidence, ce qui nous indique qu'au moins une partie de l'économie locale (au lieu de résidence) dépend de l'activité économique qui se produit ailleurs.

5.3 Les résidences secondaires et les chalets

Les résidences secondaires et les chalets constituent un dernier moteur des économies résidentielles (Urbain, 2002). Au Canada, l'expression « région de chalets » désigne des localités où les industries de services dépendent généralement de résidents temporaires pour leur survie. Il ne faut pas les confondre avec les endroits qui dépendent de l'industrie touristique. Les touristes n'investissent pas localement. Ce sont plutôt des entreprises et les gouvernements qui investissent, qui créent un produit touristique qui est ensuite exporté, bien que l'« exportation » du tourisme soit en fait l'« importation » de touristes. Il en va autrement pour les résidences secondaires. Dans ce cas, des individus choisissent d'acheter une maison, consacrent de l'argent

à son entretien et vont régulièrement y séjourner, souvent pour des périodes prolongées. Aucun produit touristique n'est vendu, seuls sont fournis les services quotidiens nécessaires à l'alimentation des propriétaires et à l'entretien des résidences secondaires.

Le phénomène des résidences secondaires est très difficile à cerner au Canada. Contrairement à ce qui se fait en France, par exemple, les résidences au Canada ne sont pas enregistrées comme des résidences principales ou secondaires. Même s'il y a certaines localités dans les Laurentides et dans les Cantons de l'Est, par exemple, où l'économie locale dépend fortement de l'argent que des Montréalais y dépensent pour leur chalet, il est très difficile de justifier cette impression au moyen de données directes. En outre, la mesure dans laquelle les propriétaires d'une résidence secondaire achètent des biens et des services localement, au lieu de les emporter de leur ville de résidence, ne peut être déterminée simplement en considérant l'emplacement des résidences secondaires, ce qui en fait donc une question sans intérêt.

Il convient de noter que les effets des résidences secondaires, des départs à la retraite et du navettage de longue distance peuvent se chevaucher dans une certaine mesure (Brown et Glasgow, 2008), en particulier dans les régions situées à une distance de 50 à 200 km d'une grande région métropolitaine. Il est vrai que certains lieux de retraite ne sont pas reliés à une région métropolitaine proche et que le navettage transcontinental peut provenir de n'importe où, mais il est clair que le navettage de longue distance par des professionnels, les lieux de retraite et les régions de chalets se concentrent particulièrement dans des zones riches en commodités et relativement accessibles, situées autour des principales villes canadiennes.

5.4 Y a-t-il des preuves de l'existence d'économies résidentielles au Canada?

Il est impossible de mesurer directement ou de délimiter les « économies résidentielles » pour deux raisons. D'une part, le concept est encore nouveau, surtout au Canada, et il n'existe pas de mesures généralement acceptées pour établir la provenance géographique des revenus dépensés localement. D'autre part, il est très probable que l'« économie résidentielle » ne soit pas le seul moteur de l'économie d'une localité quelconque. L'économie résidentielle se superpose probablement à d'autres sortes d'économies, plus traditionnelles, comme la fabrication, les ressources ou le tourisme.

L'objectif de notre analyse n'est donc pas de vérifier l'existence de localités dont l'économie survit grâce à des revenus provenant d'activités de production qui ont lieu ailleurs. Nous voulons plutôt voir si une telle idée est vraisemblable dans le contexte canadien et, si oui, déterminer où l'économie résidentielle est la plus importante. Comme nous l'avons déjà précisé, l'économie d'une « région de chalets », bien que peu de Canadiens selon nous doutent de sa vraisemblance, ne peut être étudiée plus avant en raison d'un manque de données. Seules l'économie de retraités et l'économie de navetteurs de longue distance peuvent être étudiées empiriquement ici au moyen d'une analyse de données.

L'étude de l'économie de retraités

On peut étudier l'économie de retraités en considérant la migration des jeunes retraités, qui, pour nos fins, s'entendent des personnes qui étaient âgées entre 55 et 64 ans en 2001 et qui avaient donc entre 60 et 69 en 2006. Ce groupe d'âge renferme presque tous les individus qui ont pris leur retraite entre 2001 et 2006 et comprend principalement des retraités qui sont encore en bonne santé et physiquement autonomes. Pour ce groupe d'âge, le taux de mortalité (qui est de plus en plus « rectangulaire » puisque le taux de survie demeure élevé pour les gens de moins de 75 ans environ, mais diminue rapidement après cet âge; Canudas-Romo, 2008) est assez faible pour qu'on considère la variation nette du nombre de gens comme une bonne approximation de la migration d'entrée ou de sortie nette. En outre, la migration n'a pas tendance à être motivée par des raisons de santé (quoique cela puisse arriver à tout âge).

Évidemment, il ne suffit pas d'examiner les taux nets de migration puis de relever toutes les localités où la cohorte des 55 à 64 ans devient une « économie résidentielle ». Au mieux, il s'agit là d'« économies résidentielles potentielles ». D'autres conditions doivent exister. Nous avons choisi d'être plutôt restrictifs. Une économie résidentielle qui dépend, du moins en partie, des retraités doit avoir les caractéristiques suivantes :

> la cohorte des 55 à 64 ans doit y avoir augmenté entre 2001 et 2006; et
>
> la cohorte des 55 à 64 ans doit y augmenter plus rapidement que la cohorte de 0 à 54 ans. Autrement dit, si le reste (plus jeune) de la population augmente plus vite que la cohorte des retraités, alors nous supposerons que d'autres moteurs de l'économie locale sont beaucoup plus importants que les nouveaux retraités.

Les localités ainsi définies sont attrayantes pour les jeunes retraités. Un autre critère sera ensuite appliqué pour cerner des économies résidentielles de retraités particulièrement dynamiques. Ce critère fera ressortir les endroits où l'emploi dans le domaine des services personnels (soit les secteurs du commerce de détail, des finances, de l'immobilier, des loisirs et de l'hôtellerie) augmente plus rapidement que l'emploi dans le reste de l'économie. Ensuite, nous préciserons l'emplacement de ces économies de retraités dynamiques[51].

Accessoirement, nous dégagerons aussi les localités où la cohorte des 55 à 64 ans diminue plus lentement que la population plus jeune. Cela peut être interprété comme un signe de problèmes potentiels puisque ces endroits, clairement en déclin, sont destinés à avoir une population de personnes âgées non mobiles et probablement assez pauvres, les gens plus aisés ayant probablement déménagé.

[51] Évidemment, la preuve que ces économies fonctionnent grâce aux retraités sera une preuve circonstancielle, car le lien entre la croissance des services et les dépenses des retraités n'aura pas été établi, mais seulement déduit à partir de la coïncidence géographique de ces deux phénomènes.

L'étude du navettage de longue distance

Nous étudierons plus directement le phénomène du navettage de longue distance en analysant le nombre d'individus qui habitent dans une subdivision de recensement (une municipalité ou un territoire non incorporé, que nous appellerons dorénavant une municipalité), mais qui travaillent dans une autre municipalité située à plus de 100 km. Même si la distance de déplacement est mesurée du centre de chaque *municipalité*, le total des gens qui font la navette sur plus de 100 km est ensuite calculé pour les 421 unités spatiales qui correspondent aux agglomérations urbaines et aux divisions de recensement du Canada (voir le chapitre 3).

Les localités seront ensuite classées selon le pourcentage de leurs résidents qui font la navette sur plus de 100 km pour aller au travail. Une mise en garde s'impose ici quant au terme « navette ». Dans le présent contexte, il signifie qu'une personne a déclaré un lieu de travail qui est à plus de 100 km de sa résidence et n'implique pas un déplacement *quotidien* entre la résidence et le travail.

Pour notre analyse, la mesure de la distance pose un problème. En effet, nous utilisons la distance linéaire (ce qui, en soit, ne complique pas réellement les choses pour nos besoins), alors que les distances de navettage sont mesurées à partir du centre de chaque municipalité visée. Dans la plupart des régions situées entre 200 et 300 km de la frontière des États-Unis, cela ne pose pas de problème puisque les municipalités sont plutôt petites et font rarement plus de 20 ou 30 km d'une limite à l'autre. Leur centre est donc à une distance de 10 à 15 km de leur limite. Ainsi, dans la plupart des régions du sud du Canada, le navettage sur plus de 100 km implique une distance minimale de 70 km si la personne vit à la limite opposée de sa municipalité de résidence et travaille à la limite la plus près de la municipalité où elle travaille. Cependant, les municipalités plus au nord sont beaucoup plus grandes. Par conséquent, pour les régions situées au-delà de 200 à 300 km de la frontière des États-Unis, la distance de 100 km entre le centre d'une municipalité et celui d'une autre municipalité pourrait devenir un facteur insignifiant. Pour limiter le problème, nous avons exclu de notre analyse les résidents des municipalités dont le rayon mesure plus de 50 km. Toutefois, comme nous n'avons pas appliqué cette exclusion aux gens qui travaillent dans de grandes municipalités, il faut interpréter avec prudence les résultats concernant les régions du nord où les municipalités sont très grandes.

Le fait que les données englobent seulement les gens qui déclarent un lieu de travail limite aussi notre analyse. Cependant, surtout dans les petites régions rurales, beaucoup de gens n'ont pas de lieu de travail fixe. Ils travaillent peut-être dans les transports, en foresterie, sur un navire, etc., et peuvent donc être exclus de la population à l'étude. Enfin, les données sur les petites municipalités sont parfois exclues, tout comme tous les trajets de moins de 20 km entre les municipalités. Ainsi, notre analyse porte sur un très grand échantillon de travailleurs, mais non sur toute la population active du Canada.

Ces restrictions n'invalident pas notre étude, mais impliquent que ses résultats ne peuvent être que des indications. Ceux-ci donnent une idée de l'importance du navettage de longue distance au Canada et des régions comptant une forte proportion de travailleurs qui gagnent leur salaire loin de leur lieu de résidence. Ils ne sont pas une base solide à partir de laquelle on pourrait tirer des conclusions précises à propos de régions précises.

5.4.1 Les économies résidentielles de retraités

Vue d'ensemble

En 2001, il y avait 2,85 millions de Canadiens et de Canadiennes âgés entre 55 et 64 ans (tableau 5.1). Entre 2001 et 2006, cette cohorte a perdu 50 000 individus (1,7 %), soit parce que les gens ont quitté le pays, soit parce qu'ils sont décédés. Le phénomène de la migration interne des jeunes retraités a entraîné une migration nette d'environ 40 000 de ces individus (1,4 %) qui ont quitté l'une des 421 unités spatiales analysées dans la présente étude pour s'établir dans une autre.

Par contraste, le groupe d'âge de 0 à 54 ans a augmenté de 733 000 individus pendant cette période de cinq ans[52]. Cette hausse de 3,1 % représente une différence positive entre l'immigration et l'émigration. Un total de 926 000 individus ont migré entre les unités spatiales. Soulignons toutefois que ce nombre englobe aussi les nouveaux immigrants. La variation de population attribuable uniquement à la migration interne serait d'environ 193 000 individus (0,8 %), ce qui est bien peu comparativement aux jeunes retraités compte tenu de la taille de la cohorte des 0 à 54 ans. Si l'on exclut les nouveaux arrivants, les jeunes retraités semblent donc être plus mobiles[53] *entre les unités spatiales* que les individus du groupe d'âge entre 0 et 54 ans.

Malgré cette mobilité légèrement plus grande des jeunes retraités, ces chiffres mettent en perspective l'incidence des retraités. Cette incidence est faible – une moyenne de 100 retraités migrants par unité spatiale –, mais il ne faudrait pas penser pour autant qu'elle est insignifiante. En effet, si ces migrants ont tendance à se concentrer dans certaines régions, et si certaines de ces régions sont peu peuplées, leur effet sur l'économie locale peut alors être assez important. Même si l'on ne peut les considérer comme une force motrice à l'échelle du Canada, les changements de lieu de résidence attribuables à la migration des jeunes retraités représentent 17 % de tous les changements de lieu de résidence dans la cohorte des 0 à 64 ans. Comme nous

[52] Les personnes âgées de 0 à 4 ans ont été exclues des chiffres de 2006.

[53] À proprement parler, nous ne mesurons pas la mobilité, mais les variations démographiques attribuables à la mobilité entre les 421 unités spatiales. Ainsi, si 1 000 personnes déménagent de A à B et que 1 000 autres déménagent de B à A, on considérera que la mobilité est grande – 2 000 personnes ayant déménagé! – mais il n'y aura pas eu de variation nette. Par contre, si 1 000 personnes déménagent de A à B et que 200 autres déménagent de B à A, alors la variation nette est de 800.

l'avons déjà dit, l'incidence des retraités est plutôt marginale dans la plupart des endroits au Canada, mais une telle incidence marginale, surtout dans les petites localités, peut avoir un poids considérable.

Migration des retraités et régions synthétiques

Dans le tableau 5.2, les 421 unités spatiales que nous analysons sont classées selon le taux de croissance de la cohorte des 55 à 64 ans comparativement à celui de la cohorte des 0 à 54 ans. Les unités où les retraités ont peut-être une grande incidence sur l'économie locale sont celles où leur taux de croissance est plus rapide que celui du reste de la population de moins de 65 ans.

Il y a 77 localités (première rangée du tableau 5.2) où la cohorte des retraités est en croissance et où la cohorte des jeunes rétrécit. Ces localités sont les plus susceptibles de profiter de leur capacité à attirer les retraités puisque, autrement, leur population diminue. Sur ces 77 localités, 55 sont périphériques, dont 39, soit bien plus de la moitié, ne renferment aucune ville de plus de 10 000 habitants. On en compte 11 autres qui sont de petites villes périphériques. Ainsi, la majorité de ces « économies résidentielles » potentielles sont situées dans des régions périphériques, des régions dont la population diminue généralement à cause de la migration de sortie. Les mouvements migratoires des retraités, même s'ils sont relativement peu importants, ont peut-être un effet marqué sur leurs destinations.

Il y a 79 autres localités où la population des retraités croît plus rapidement que la population des jeunes personnes. Il est clair que ces localités particulièrement attrayantes pour les retraités sont aussi attrayantes pour les plus jeunes, dont certains sont peut-être attirés par les emplois générés justement par les retraités (Brown et Glasgow, 2008). C'est sans surprise qu'on constate que ces localités ont tendance à être près des régions métropolitaines. Sur 79 localités, 51 sont des régions centrales mais, à nouveau, la plupart sont des régions rurales ou de petites villes. Sur 79 localités, 37 sont de petites localités centrales et 18 sont de petites localités rurales. En résumé, les retraités semblent migrer vers les petites villes (moins de 25 000 habitants) et les régions rurales. Plus ces localités sont loin des grandes régions métropolitaines, plus l'immigration des retraités domine la migration d'entrée totale.

En chiffres réels, les régions périphériques attirent les retraités au moins autant que les régions centrales. Dans les 156 économies résidentielles possibles dont nous venons de parler (partie ombragée du tableau 5.2), 17 000 jeunes retraités sont déménagés dans une région périphérique et 14 500 dans une région centrale. Seulement 8 800 retraités sont déménagés dans une région où la jeune population est celle qui augmente plus rapidement, et 7 500 de ces retraités ont opté pour une région centrale. Ainsi, dans l'ensemble, même si un peu plus de retraités migrent vers des régions centrales que vers des régions périphériques, les régions que choisissent presque seulement les retraités sont surtout des petites régions périphériques. Nous nous attendions à une telle constatation.

Il faut aussi souligner que les régions susceptibles de présenter des problèmes liés à une population « abandonnée » de personnes âgées non mobiles sont surtout des petites villes et des régions rurales périphériques. Sur les 75 localités dans cette catégorie, où la population âgée diminue plus lentement que la jeune population, 51 sont des régions rurales périphériques et 11 sont de petites villes périphériques.

Migration des retraités par région canadienne

Au Canada atlantique, au Québec et en Ontario, quelque 36 à 40 % de toutes les unités spatiales ont tendance à présenter un attrait pour les retraités (tableau 5.3). Cependant, alors que le déclin de la jeune population semble être la norme au Canada atlantique (36 % des unités spatiales du Canada atlantique attirent les retraités, mais perdent leurs jeunes gens), ce phénomène ne touche que 7 % des localités de l'Ontario. Seulement environ 20 % des unités spatiales des Prairies et de l'Alberta attirent plus les retraités que les jeunes gens, mais en Alberta, la plupart de ces unités connaissent aussi une croissance de leur jeune population, alors que c'est le contraire qui se passe dans les Prairies. Enfin, en Colombie-Britannique, 55 % de toutes les unités spatiales visées par notre étude attirent davantage les retraités que les jeunes personnes.

Cette répartition régionale ne nous surprend pas. Dans l'ensemble, la population du Canada atlantique tend encore à diminuer en raison de la migration de sortie. Toutefois, notre analyse montre qu'une partie des membres de la diaspora de cette région retournent dans leur localité d'origine à la retraite. Le Canada atlantique semble avoir une proportion particulièrement élevée de régions qui pourraient finir par abriter une population « abandonnée » de personnes âgées. Il en est de même pour de nombreuses régions du Québec. Cependant, le Québec, reflétant la dichotomie entre ses régions périphériques (dont beaucoup souffrent de la migration de sortie) et ses régions métropolitaines, a aussi un plus grand nombre de régions dont la population âgée et la jeune population augmentent simultanément. L'Ontario ressemble au Québec, même s'il avait entre 2001 et 2006 moins de régions qui attiraient uniquement les retraités. La situation des Prairies est semblable à celle du Canada atlantique, sauf que les Prairies comptent moins de régions qui attirent seulement les retraités et plus de régions dont la population âgée diminue rapidement.

Comme on pouvait s'y attendre, la jeune population de l'Alberta croît rapidement et on trouve dans cette province seulement une petite proportion de régions qui attirent uniquement les retraités et très peu de régions qui risquent de se retrouver avec une population « abandonnée » vieillissante, du moins pour l'instant. Cela pourrait changer si l'Alberta cessait d'attirer les jeunes migrants. Enfin, la Colombie-Britannique a toujours été reconnue comme l'une des principales destinations de retraite du Canada, ce que confirme le tableau 5.3.

Préciser l'analyse : la croissance des services personnels et de loisirs

Jusqu'ici, nous avons résumé la géographie de la migration des retraités. Les résultats correspondent aux attentes en ce sens que les retraités semblent migrer vers de petites villes et des villages, tant dans les régions centrales que périphériques, et que leur incidence (mesurée par les différences de taux de croissance entre la cohorte des jeunes retraités et celle des moins de 55 ans) semble plus grande dans les régions périphériques. En outre, la Colombie-Britannique et, dans une certaine mesure, le Canada atlantique se démarquent par une plus grande proportion de localités particulièrement attrayantes pour les retraités, même si on trouve de telles localités partout au Canada.

Toutefois, pour déceler la présence d'« économies de retraités », il ne suffit pas de trouver les endroits qui attirent les retraités. Il est également utile de repérer les endroits qui génèrent des emplois possiblement liés aux retraités, surtout s'ils ne génèrent pas d'autres types d'emplois. Par conséquent, dans la présente section, nous tentons de trouver ces localités qui attirent davantage les jeunes retraités que les individus âgés de moins de 55 ans *et* qui génèrent plus d'emplois dans le secteur des services personnels que dans le reste de l'économie. Nous n'affirmons pas que la migration des jeunes retraités est la seule cause possible d'une forte croissance du secteur des services personnels. Ce secteur peut se développer plus rapidement que le reste de l'économie dans des régions centrales ou des destinations touristiques, par exemple. Cependant, les localités qui attirent beaucoup les retraités *et* où le secteur des services croît rapidement sont susceptibles d'être des économies qui dépendent au moins partiellement des revenus des retraités. Nous les appelons des économies de retraités dynamiques.

Environ la moitié des 156 localités considérées comme étant particulièrement attrayantes pour les retraités présentent aussi une croissance plus forte de l'emploi dans les services personnels que dans le reste de leur économie, et ces économies dynamiques liées aux retraités sont réparties presque également entre les régions centrales et les régions périphériques (tableau 5.4). Toutefois, tandis que c'est le cas principalement des localités rurales parmi les régions périphériques (seules huit régions urbains périphériques apparaissent comme des économies de retraités dynamiques), presque autant de localités rurales (15) qu'urbaines (19) sont dans une telle situation parmi les régions centrales.

Le Québec dénombre le plus de localités qui correspondent à la définition d'une économie de retraités dynamique, suivi du Canada atlantique (tableau 5.5). L'Alberta et les Prairies ont très peu de localités de ce type, ce qui peut s'expliquer par la taille importante de leurs unités spatiales et par le dynamisme relatif de leur économie non dépendante des retraités pendant la période couverte par notre étude.

Toutefois, ces 71 localités ont seulement attiré en tout 10 500 des 31 500 retraités qui se sont installés dans les 156 économies de retraités. Plus de retraités s'installent donc dans des régions de retraite qui ne semblent pas bénéficier beaucoup de l'afflux de retraités si nous supposons

que le dynamisme économique se traduit par une forte croissance du secteur des services personnels. Mais cela n'est pas aussi surprenant qu'il n'y paraît. Ces données suggèrent que les emplois dans les services générés par la migration des retraités sont concentrés en quelques endroits vers lesquels les retraités se déplaceront pour obtenir des services.

Les cartes 5.1 et 5.2 illustrent tous les renseignements présentés jusqu'ici dans ce chapitre. Elles illustrent respectivement les résultats pour l'est et pour l'ouest du Canada. Les localités qui intéressent particulièrement les retraités sont en orange et rouge, et celles qui correspondent à des « économies de retraités dynamiques » sont en gris. Les régions en bleu clair sont les régions en déclin (migration de sortie des moins de 55 ans *et* des jeunes retraités) qui perdent plus rapidement leurs jeunes résidents que leurs résidents âgés et, donc, qui risquent de se retrouver avec une population âgée « abandonnée ».

Dans l'est du Canada (carte 5.1), les régions qui intéressent les retraités se trouvent, au Québec, dans certaines parties des Cantons de l'Est, dans Charlevoix, autour de Saguenay, le long du Bas-Saint-Laurent et dans les Laurentides, ainsi que dans un arc d'environ 200 km autour de Toronto. Dans les provinces de l'Atlantique, la péninsule d'Avalon, l'Île-du-Prince-Édouard, les environs de Gander et de Corner Brook et la plupart des régions autour d'Halifax, de Moncton et de Saint John sont les régions qui attirent les retraités.

Cette géographie explique en partie pourquoi les retraités ne semblent pas migrer vers des économies de retraités dynamiques. En effet, puisque bon nombre des localités vers lesquelles les retraités migrent sont près d'une grande région métropolitaine ou d'une grande ville régionale, on comprend que ces localités ne développent pas leur propre économie fondée sur les services personnels. Les retraités ont assez facilement accès aux grands centres urbains, même si ce n'est pas un accès immédiat, surtout autour des grandes villes que sont Montréal et Toronto. Les « économies résidentielles dynamiques » sont réparties parmi les régions qui attirent les retraités, et très peu de ces régions sont loin à la fois d'une région urbaine *et* d'une « économie résidentielle dynamique ».

On retrouve des courants semblables dans l'Ouest (carte 5.2). Les régions autour de Winnipeg, Saskatoon, Brandon, Regina et, bien sûr, de Kelowna, Kamloops et Victoria attirent toutes les retraités et beaucoup, mais pas toutes, présentent les caractéristiques d'une « économie de retraités dynamique », surtout dans les Rocheuses et dans l'île de Vancouver.

L'Alberta compte peu de localités qui intéressent particulièrement les retraités, mais on trouve un bon nombre de régions autour de Calgary et de Lethbridge qui attirent les retraités et encore plus les jeunes gens. Peut-être est-ce le reflet de l'économie changeante de cette province, car l'influence des villes à croissance rapide se fait sentir dans ce qui était autrefois des régions de chalets ou de retraités. Dans l'est du pays, on voit aussi un tel chevauchement entre la croissance de la population à la retraite et celle des cohortes plus jeunes autour des grandes

villes (Montréal, Québec, Ottawa, Toronto), même si l'est du Canada – peut-être à cause de ses subdivisions géographiques mieux délimitées – a aussi des destinations de retraite clairement définies.

Économies de retraités : résumé

Nous n'avons pas réussi dans le présent chapitre à vérifier directement l'existence d'économies de retraités. Toutefois, des preuves substantielles appuient l'hypothèse selon laquelle les retraités vont s'installer dans de petites villes et des régions rurales à proximité des grandes villes régionales et des régions métropolitaines. Certaines de ces destinations des retraités semblent développer une économie axée sur les services, d'autres dépendent apparemment de la grande ville voisine. Les données indiquent un chevauchement entre la croissance de la jeune population active et celle de la cohorte des retraités autour des grandes villes qui connaissent une croissance rapide.

Notre analyse fait ressortir des destinations de retraite bien connues, comme la vallée de l'Okanagan, le sud de l'île de Vancouver et Canmore, à l'ouest de Calgary, ce qui valide notre méthode, en dépit de nos approximations, et prouve qu'elle est plutôt fiable. Comme nous avons trouvé d'autres régions semblables, nous sommes portés à croire que la dynamique entre la retraite et l'économie que l'on observe dans les régions canadiennes traditionnellement associées aux retraités n'est pas limitée à ces endroits. On l'observe partout au Canada, en particulier dans les endroits pittoresques à une heure ou deux des régions métropolitaines. Il est éloquent que des régions telles que le centre de Terre-Neuve, presque toute la Gaspésie (ce qui contraste fortement avec la Basse-Côte-Nord, plus accessible) et la majeure partie des Prairies n'apparaissent pas comme des destinations de retraite, pas plus d'ailleurs que la plupart des grandes villes.

Il est sans doute utile de souligner qu'en fait les destinations des retraités sont probablement beaucoup plus petites que les grandes régions que nous avons analysées. Il y a sans aucun doute certaines localités qui attirent particulièrement les retraités à l'intérieur des régions rurales centrales et périphériques. Ces localités profitent peut-être grandement de l'afflux des retraités sans qu'il en résulte des changements économiques manifestes à l'échelle régionale. Notre analyse renforce l'idée selon laquelle, dans certaines régions, les retraités ont une incidence sur les dynamiques économiques locales. Toutefois, il faudra réaliser une analyse qualitative plus poussée et possiblement recourir à d'autres bases de données pour mieux comprendre la nature de cette incidence et où elle se fait réellement sentir.

5.4.2 Le navettage de longue distance

La présente section vise principalement à cerner les régions où une importante proportion des travailleurs déclarent un lieu de travail situé à plus de 100 km de leur résidence. En lisant cette section, il faut se rappeler les limites de notre méthode précisées précédemment.

Sur les 10,6 millions de travailleurs compris dans nos données et qui vivent dans une municipalité d'un rayon de moins de 50 km[54], 1 % disent travailler à plus de 100 km de leur lieu de résidence (tableau 5.6). Plus la population urbaine est petite, plus cette proportion tend à augmenter mais elle est généralement plus faible dans les régions centrales que dans les régions périphériques. Ainsi, les gens qui travaillent à plus de 100 km de chez eux représentent 0,4 % de la main-d'œuvre des plus grandes régions métropolitaines canadiennes, environ 1 % de la main-d'œuvre des grandes et moyennes villes centrales, 1,8 % de celle des petites villes centrales et 3,7 % de celle des régions rurales centrales. Dans les régions périphériques, environ 1,5 % des travailleurs urbains et 4,5% des travailleurs ruraux font la navette sur plus de 100 km.

Ainsi, même si le navettage de longue distance est rare pour les travailleurs métropolitains et inhabituel au Canada dans son ensemble, il reste que près d'un travailleur sur 20 dans les régions rurales périphériques parcourt 100 km ou plus pour aller travailler. C'est là une proportion considérable qui permet de tirer les deux conclusions suivantes :

1. Environ 1 $ sur 20 $ de revenu d'emploi que les *résidents* dépensent dans les régions rurales périphériques (et 1 $ sur 30 $ dépensés dans les régions rurales centrales) provient d'un travail qui se fait à une distance de plus de 100 km[55].
2. Dans certaines régions rurales, cette proportion est peut-être beaucoup plus importante.

Au Canada atlantique, 1,8 % de tous les travailleurs font la navette sur plus de 100 km, ce qui en fait la plus grande proportion de navetteurs de longue distance (tableau 5.7). En fait, dans notre échantillon de Terre-Neuve, 3,5 % de tous les travailleurs résidents font la navette sur plus de 100 km (tandis que la proportion est de 1,8 % en Nouvelle-Écosse et d'environ 1 % au Nouveau-Brunswick et à l'Île-du-Prince-Édouard). Les Prairies, surtout la Saskatchewan (2,2 %), et l'Alberta ont aussi de nombreux navetteurs de longue distance, alors que la Colombie-Britannique présente les taux les plus bas.

Les cartes 5.3 et 5.4 illustrent la répartition de ces proportions au Canada. Les zones en gris sont celles pour lesquelles les données sont insuffisantes, qui ont été exclues parce que leurs municipalités sont trop grandes ou dont la proportion de navetteurs de longue distance est égale ou inférieure à la moyenne nationale (nous avons utilisé un seuil de 1,2 % pour tenir

[54] Le rayon est calculé pour un cercle de la même étendue que la municipalité.

[55] Il s'agit évidemment d'une estimation approximative faite pour illustrer l'incidence possible du navettage de longue distance. Il s'agit peut-être d'une surestimation puisque le travailleur dépense certainement une partie de son revenu pendant qu'il est au loin. Toutefois, si nous supposons que la résidence principale et la famille du travailleur sont à son lieu de résidence et si nous supposons aussi que le navettage de longue distance est compensé par un revenu supérieur à la moyenne, cette estimation n'est peut-être pas si loin de la réalité.

compte de possibles écarts mineurs au-dessus du taux global de 1 %). En général, les zones en gris au sud et autour des grandes villes n'ont pas été éliminées, contrairement aux grandes zones plus au nord.

Ces deux cartes montrent bien les fortes proportions de navetteurs de longue distance dans les régions rurales périphériques et les régions rurales en général. Autour de Montréal, de Toronto et de Québec en particulier (et dans une certaine mesure Halifax, Saint John et Winnipeg), il y a un arc de navettage de 100 km à 150 km de la ville. Il est probable que ce sont à partir de ces régions que des professionnels, des gens créatifs et d'autres personnes dont le travail le permet vont à l'occasion dans la région métropolitaine voisine pour travailler. Bon nombre de ces régions correspondent à celles identifiées sur les cartes 5.1 et 5.2 comme des localités de prédilection des jeunes retraités. En effet, compte tenu de la nature de nos données, il est possible que certains de ces navetteurs de longue distance occasionnels soient des professionnels semi-retraités qui demeurent actifs dans leur domaine (en faisant de la consultation ou un autre travail du genre).

Cependant, les cartes dressent un tout autre portrait des régions rurales périphériques. Ces régions n'attirent pas les retraités et ont des taux élevés de travailleurs qui font la navette sur plus 100 km. Certains de ces taux élevés sont peut-être attribuables à la grande taille des municipalités analysées et peut-être aussi au fait qu'ils englobent le navettage de courte distance entre des collectivités situées à la périphérie des grandes municipalités. Toutefois, il faut noter que les démarcations géographiques des cartes 5.3 et 5.4 ne sont pas celles qui ont servi à mesurer les distances. Comme nous avons utilisé les subdivisions de recensement – dont on compte plus de 5 000 au Canada –, nos mesures des distances sont donc pour la plupart relativement précises. Par ailleurs, nous avons choisi de ne pas tenir compte des très grandes municipalités de résidence. Donc, même si le nombre de navetteurs de longue distance a peut-être été légèrement surestimé dans quelques grandes régions rurales périphériques, nous avons essayé de limiter ce biais et nous croyons que le portrait d'ensemble que nous dressons est exact même si nos données manquent peut-être de précision pour un petit nombre de régions.

En gros, beaucoup de gens dans les régions périphériques du Canada parcourent de longues distances pour aller travailler, certains jusqu'à une région métropolitaine ou à une grande ville voisine. Par exemple, des gens autour de Gander vont peut-être travailler à St. John's. Toutefois, certains voyagent sans doute beaucoup plus loin, par exemple jusqu'aux champs de sables bitumineux de l'Alberta.

Nous n'étudions pas les déplacements entre les localités dans le cadre de notre étude. Cela nécessiterait un rapport distinct et là n'est pas l'objectif du présent chapitre. Les données que nous avons recueillies montrent que dans beaucoup de localités du Canada, surtout des localités rurales, les résidents se déplacent sur de très longues distances (pas nécessairement de manière quotidienne) pour se rendre à leur travail.

Navettage de longue distance : résumé

L'analyse relative au navettage de longue distance se fonde sur des données imparfaites. C'est là la nature de toutes les données qui servent à mesurer les petits déplacements entre les petites localités même si elles sont recueillies avec rigueur au moyen d'un recensement bien conçu. À partir de 2011, malgré nos avertissements, il sera véritablement impossible de réaliser une analyse détaillée du navettage en raison des changements qui ont été apportés à la méthode de recensement. Cependant, comme nous pouvons supposer que les données ne comportent pas de biais particulier, la principale limitation de notre analyse est le calcul des distances de navettage, qui est intrinsèquement limité non pas du fait que nous utilisons la distance linéaire, mais plutôt par l'impossibilité de localiser précisément chaque travailleur et son lieu de travail à l'intérieur de la subdivision de recensement de résidence.

Nos résultats montrent néanmoins qu'une grande proportion des travailleurs résidents, en particulier dans les petites villes et les régions rurales, font la navette sur plus de 100 km jusqu'à leur lieu de travail (plus de 3 % dans les régions rurales). Dans le contexte de notre analyse, cela signifie qu'environ 3 % des revenus de travail qui entrent dans l'économie de ces régions rurales sont générés par des emplois exercés à une distance de plus de 100 km. On ne peut en conclure que la survie de ces économies rurales dépend entièrement des transferts de revenus de provenance éloignée, mais ces données démontrent qu'un segment considérable de l'économie locale, notamment le secteur des services locaux, est alimenté directement par des revenus de travail générés ailleurs.

5.5 Conclusion

Rien n'indique qu'une dépendance complète envers les transferts de marché[56] de l'extérieur soit un phénomène répandu au Canada, qu'il s'agisse de transferts de rentes de fonds de retraite ou de transferts directs de salaires d'un endroit à un autre. La plupart des localités dépendent encore d'une économie de commerce pour survivre, que ce soit le tourisme, l'exploitation des ressources, les usines ou les services marchands. Bien sûr, d'autres types de transferts de revenus, par exemple les prestations d'assurance-emploi, sont également importants, mais nous avons considéré ces revenus comme non liés au marché et, donc, comme dépassant la notion d'« économie résidentielle ».

Toutefois, nombreuses sont les données qui démontrent que beaucoup de localités profitent, de façon marginale et probablement de manière bien plus importante dans certains cas, des transferts de marché qui résultent uniquement de la distance séparant le lieu où les revenus sont générés et le lieu de résidence des personnes qui gagnent ces revenus. Les données

[56] Par « transfert de marché », nous entendons le fait de dépenser des revenus produits par des placements (y compris un fonds de retraite) ou un travail ailleurs qu'à l'endroit où ils ont été générés. D'autres revenus, comme les prestations d'assurance-emploi, sont aussi générés loin de l'endroit où ils sont dépensés, mais nous n'avons pas analysé le domaine du chômage dans le chapitre 5.

présentées dans ce chapitre, même si elles sont largement descriptives et circonstancielles, indiquent que ce sont les économies les plus vulnérables, soit les économies rurales peu peuplées, qui attirent le plus les retraités et qui exportent leurs travailleurs le plus loin. Ainsi, même si les « économies résidentielles » ne sont pas la panacée à tous les obstacles au développement local, il est très probable qu'elles jouent un rôle bien plus grand que les chiffres absolus ne l'indiquent dans bon nombre des régions éloignées mises en évidence dans notre étude. En effet, il pourrait suffire d'une poignée de résidents aisés puisant leur revenu ailleurs pour faire pencher la balance et permettre à un magasin local, à un entrepreneur ou à un garage de rester en affaires, et l'existence de telles entreprises peut, à son tour, augmenter le pouvoir d'attraction de ces localités marginales pour d'autres navetteurs de long distance, d'autres retraités et d'autres propriétaires de résidence secondaire éventuels (Brown et Glasgow, 2008).

Cela dit, il serait faux d'avancer que « les retraités sont la prochaine classe créative » ou que « les transferts de salaires sur de longues distances sont les prochains paiements de péréquation ». On peut cependant raisonnablement soutenir que ces transferts de revenus de provenance éloignée peuvent parfois revêtir une importance cruciale pour les économies locales, en particulier les petites localités rurales ou éloignées.

Chapitre 6 – La géographie des inégalités économiques au Canada

6.1 Introduction

Les inégalités économiques sont un sujet très vaste qui fait appel à des notions de justice, elle-même plutôt philosophique et inspirée de concepts fondamentaux sur ce qu'est la société et sur l'opposition entre l'individualisme et la collectivité (Sen, 1992; Rawls, 1971; Nussbaum, 2000). Dans ce chapitre, notre examen des inégalités économiques sera beaucoup plus limité et portera spécifiquement sur deux aspects :

- premièrement, la répartition du revenu dans les villes canadiennes et son évolution au cours de la période de 2001 à 2006; et
- deuxièmement, les différences entre les hommes et les femmes sur les plans du revenu, de l'emploi et de l'éducation.

6.2 La répartition du revenu

L'examen de la géographie et de l'évolution de la répartition du revenu dans le cadre de ce rapport a pour but de déterminer si les écarts de revenu entre les riches et les pauvres dans certaines régions du Canada sont sensiblement plus grands que dans d'autres régions. Il est bien établi que les faibles revenus, en particulier dans le contexte canadien où la variation du revenu moyen dans l'espace géographique est relativement faible (Shearmur et Polèse, 2005), suscitent des sentiments de mécontentement et d'insatisfaction sociale qui sont plus forts dans les situations où des voisins ont un revenu nettement supérieur. Un tel constat va dans le même sens que le paradoxe d'Easterlin, selon lequel les niveaux de satisfaction et de bonheur n'augmentent pas en fonction des niveaux du PIB (Easterlin, 2001; Clark et coll., 2007). Si l'étude des économies régionales du Canada vise à donner une idée du bien-être local des populations, l'analyse des niveaux locaux d'inégalité fournira donc des renseignements supplémentaires, sachant que très peu de régions s'écartent de plus de 20 % de la moyenne canadienne[57] et que, par conséquent, nulle part le revenu moyen n'est faible au point de causer des problèmes de subsistance.

Afin d'étudier la répartition locale du revenu, nous avons élaboré un indicateur simple, soit le ratio du revenu moyen total et du revenu médian total (des individus âgés de plus de 15 ans). Pour calculer le revenu moyen, il faut additionner le revenu de toutes provenances de tous les individus dans une ville donnée et diviser le total par le nombre d'individus âgés de plus de 15 ans qui y habitent. Le revenu moyen varie fortement sous l'effet de revenus très élevés, qui auront tendance à faire augmenter la valeur de la moyenne même si seulement quelques

[57] Quoique certaines localités *à l'intérieur* des régions que nous étudions rapportent de très faibles niveaux de revenu (Chokie et Partridge, 2008).

personnes touchent un tel revenu. Pour sa part, le revenu médian est le niveau de revenu qui sépare la moitié des personnes ayant les revenus les plus faibles de l'autre moitié des personnes ayant les revenus les plus élevés, et la présence de personnes à revenu très élevé ne fait pas varier sa valeur. Par conséquent, plus le ratio entre le revenu moyen et le revenu médian est élevé, plus il y a de personnes à revenu très élevé et plus la répartition du revenu est « inégale ». Sans être très raffiné, cet indicateur offre l'avantage d'être disponible pour les 203 régions urbaines de notre base de données.

Les écarts de revenu et les différences d'emploi entre les hommes et les femmes

La structure économique a subi d'importants changements depuis les années 1970, dont un déclin de l'emploi dans le secteur manufacturier et l'industrie d'extraction de ressources dans bien des régions et une augmentation correspondante du nombre d'emplois dans le secteur des services (Coffey et Shearmur, 1996). De plus, les femmes sont massivement entrées sur le marché du travail (Krahn et Lowe, 1998), ce qui a généralement été perçu comme une marque de progrès dans un contexte où les possibilités qui s'offraient aux femmes de participer pleinement à l'activité économique étaient à l'origine très limitées (Friedan, 1963). Au cours des 10 à 15 dernières années, cependant, il est devenu évident que la lutte pour l'égalité entre les hommes et les femmes a fait en sorte que les femmes sont maintenant largement majoritaires parmi les étudiants inscrits à l'université et ceux qui obtiennent un diplôme universitaire (Statistique Canada, 2010). Puisque les diplômes universitaires sont une importante condition d'accession à des emplois bien rémunérés du secteur des services (Wolff, 2002), les jeunes femmes de la génération actuelle seront avantagées par rapport aux jeunes hommes lorsqu'elles intégreront la population active (McDowell, 2003).

En outre, les femmes sont devenues les principales salariées dans certaines localités durement touchées par le déclin de l'emploi dans le secteur manufacturier et le secteur primaire (Faludi, 1999; Rosin, 2010). On peut y voir un aspect positif dans la mesure où rien n'empêche que les femmes soient les principaux soutiens de famille, mais il en résulte des problèmes liés à l'identité masculine et au rôle des hommes dans la famille et la société (Bye, 2010). Ces problèmes ne sont pas toujours reconnus, notamment parce qu'on continue d'insister sur la nécessité de promouvoir la participation des femmes à l'économie (Silberschmidt, 2002; Robinson, 2000; Hite et Viterna, 2005). Il se peut toutefois que la situation varie radicalement dans l'espace géographique et selon les industries, comme le souligne McCall (2001). Par exemple, il est probablement tout à fait raisonnable de supposer que, dans certains contextes, les femmes doivent affronter des obstacles que certains hommes ne rencontrent pas[58]. Il n'est peut-être pas si raisonnable de formuler la même hypothèse dans le cas des femmes d'une petite ville où l'usine de sciage a fermé ses portes (Smith et Parkins, 2011).

[58] Pour en avoir un exemple, voir McDowell (1997, 2010), qui analyse le secteur bancaire de Londres, même si les hommes aussi rencontrent des obstacles dans cette industrie (McDowell, 2001).

Dans son analyse détaillée des sources des inégalités économiques entre les hommes et les femmes de 3 000 comtés des États-Unis, McCall (2001) conclut que les inégalités apparentes (les écarts entre les niveaux de revenu et les différences d'emploi) ne sont pas présentes partout. Là où elles sont présentes, elles peuvent être dues à des facteurs variés, notamment des différences quant au nombre d'heures travaillées, au niveau de scolarité et au travail exercé. À certains endroits, malheureusement, il existe des politiques discriminatoires en matière de salaires et d'emploi.

Le fait que les femmes et les hommes occupent souvent des emplois différents est peut-être en soi la preuve d'un certain type de discrimination. On croit souvent que le niveau de revenu gagné d'un individu dépend de son niveau de productivité (Crépon, Deniau et Pérez-Duarte, 2003). Une telle assertion est peut-être vraie jusqu'à un certain point *à l'intérieur* des professions. Si le banquier A gagne davantage que le banquier B, il est probablement plus productif en ce sens qu'il rapporte davantage d'argent à la banque. Cette assertion ne tient certainement pas lorsqu'on compare des professions *différentes*. Le banquier A qui gagne 10 millions de dollars est-il 20 fois plus productif que l'infirmière A qui gagne 50 000 $? Les niveaux de revenu associés à différents groupes de professions reflètent leur statut social et leur pouvoir au sein de la société. On allègue ainsi que les salaires plus bas dans les professions traditionnellement féminines telles qu'infirmières, enseignantes au primaire et caissières, comparativement aux professions traditionnellement dominées par les hommes telles que médecins, professeurs d'université et camionneurs, sont attribuables au pouvoir économique (traditionnellement) plus grand exercé par les hommes (Wright, 1997). Si les femmes accèdent de plus en plus à ces professions bien rémunérées, leur pouvoir économique (et leurs gains) devrait s'accroître.

Nous utiliserons donc trois mesures différentes pour examiner la répartition des inégalités entre les hommes et les femmes au Canada. Ces indicateurs sont limités puisque nos données ne sont pas transversales et que, par le fait même, elles ne rendent pas compte séparément de toutes les informations relatives aux hommes et aux femmes.

i) *La différence entre les hommes et les femmes quant au revenu tiré d'un emploi à temps plein durant toute l'année.* Il s'agit d'un indicateur de la mesure dans laquelle les femmes et les hommes *employés à temps plein* ont des postes auxquels sont associés un même statut et un même pouvoir économique.

ii) *La différence entre le taux d'activité des femmes et celui des hommes.* Il s'agit d'un indicateur de la mesure dans laquelle les femmes de plus de 15 ans font partie de la population active. Il est plus difficile d'interpréter le taux de chômage, en particulier à partir de mesures prises tous les cinq ans, parce qu'il se rapporte uniquement à la proportion de personnes qui cherchent activement un emploi au moment du recensement et qu'il dépend de la décision de chercher activement ou non un emploi.

iii) *La différence entre le nombre de titulaires d'un diplôme postsecondaire chez les hommes et chez les femmes.*

L'inégalité du revenu à l'échelle locale, 2001 à 2006

Aucun critère absolu ne permet de déterminer si la répartition du revenu dans une localité est plus ou moins inégale que dans une autre. C'est pourquoi nous avons recours à un critère relatif. Nous avons normalisé le ratio du revenu moyen et du revenu médian; nous avons établi sa valeur moyenne à 0 et son écart type à 1. Nous avons défini la classification suivante :

i) Grande inégalité : la valeur du ratio normalisé est supérieure à 0,5.

ii) Inégalité moyenne : la valeur du ratio normalisé se situe entre -0,5 et 0,5.

iii) Faible inégalité : la valeur du ratio normalisé est inférieure à -0,5.

Nous avons fait de même pour les variations de ce ratio, mesurées simplement par la différence arithmétique entre le ratio de 2006 et celui de 2001. Nous avons donc adopté la classification suivante :

i) Inégalité croissante : la variation normalisée est supérieure à 0,5.

ii) Peu de variation : la variation normalisée se situe entre -0,5 et 0,5.

iii) Baisse de l'inégalité : la variation normalisée est inférieure à -0,5.

Le tableau 6.1 indique la position de chacune des 203 régions urbaines selon ces deux classifications. Nous avons inclus ce tableau car, contrairement à l'examen de la croissance de l'emploi ou des économies résidentielles, où notre analyse nous permet de vérifier certaines hypothèses précises, nous n'avions au départ aucune idée précise de la façon dont l'inégalité serait répartie ou varierait selon les régions du Canada. Nous avons donc jugé utile de présenter l'ensemble de l'information même si, dans la section qui suit, nous nous pencherons sur des tableaux plus simples.

Le tableau 6.2 résume le contenu du tableau 6.1 en présentant dans chaque cellule le pourcentage d'observations au lieu du nom des villes. Les tendances qui s'en dégagent sont plutôt floues. Les régions métropolitaines (RM) sont généralement des endroits où il existe une grande inégalité de revenu, et l'inégalité s'accentue à Toronto, Calgary, Edmonton et Vancouver (tableau 6.1). À elles seules, ces quatre villes parmi les 203 que nous avons analysées rassemblent environ neuf millions d'habitants : de nombreux Canadiens et Canadiennes vivent donc dans des villes où la répartition du revenu est polarisée et l'est devenue de plus en plus entre 2001 et 2006.

Contrairement à cette polarisation des revenus dans les régions métropolitaines, l'inégalité de la répartition du revenu a tendance à diminuer dans les petites villes. Parmi les 59 villes non métropolitaines classées comme présentant une grande inégalité de revenu en 2001, 25 rapportent une baisse du niveau d'inégalité en 2006 et seulement 10 enregistrent un niveau d'inégalité à la hausse.

L'inégalité du revenu s'est accrue dans 20 des 88 villes où elle était moyenne en 2001. Elle a aussi augmenté dans 13 des 56 villes qui présentaient la plus faible inégalité du revenu et elle a diminué dans neuf autres. Par conséquent, à l'exception des régions métropolitaines, il semble que l'inégalité tende à diminuer pour se rapprocher de la valeur moyenne, c'est-à-dire que l'inégalité du revenu diminue dans les villes où elle était marquée et s'accentue dans celles où elle était moins prononcée.

Ce n'est pas le cas à tous les endroits, cependant. Collingwood (Ont.), Sainte-Adèle (Qc), Medicine Hat (Alb.), Bay Roberts (T.-N.-L.), Estevan (Sask.) et Saugeen Shores (Ont.) présentent toutes un taux d'inégalité à la hausse. Ce groupe de villes se compose de banlieues métropolitaines recherchées (il peut s'agir de destinations de retraite ou de régions de chalets) et de quelques villes albertaines tributaires du pétrole. À l'autre extrémité de l'échelle, on observe un taux d'inégalité à la hausse à divers endroits, tant des localités périmétropolitaines telles que Woodstock et North Grenville (Ont.) que des villes périphériques comme Rivière-du-Loup (Qc) et Grand Centre (Alb.).

Dans l'ensemble, c'est dans les villes centrales de taille petite et moyenne que la répartition du revenu est la plus égale (de 36 à 40 % d'entre elles présentaient une faible inégalité de revenu en 2001), tandis que les villes périphériques de taille petite et moyenne se caractérisent par le taux d'inégalité le plus élevé (la répartition du revenu était fortement polarisée dans 37 à 38 % d'entre elles), à l'exception des régions métropolitaines, dont 63 % (cinq sur huit) présentent une répartition polarisée du revenu. La polarisation des niveaux de revenu a tendance à être plutôt moyenne dans les grandes villes non métropolitaines, tant centrales (73 %) que périphériques (61 %).

L'Alberta ressort comme ayant la plus grande proportion de villes où la polarisation des revenus s'accentue, ce qui est le cas de 67 % de ses villes (tableau 6.3). La Colombie-Britannique (38 %) et le Canada atlantique (47 %) dénombraient tous deux une très grande proportion de villes où la répartition du revenu était polarisée en 2001. À l'opposé, le Québec compte la plus forte proportion de villes où le niveau d'inégalité est faible (49 %) et une grande proportion de villes où l'écart entre les revenus se rétrécit, soit 32 %, ce qui est comparable au Canada atlantique (36 %), à l'Ontario (31 %) et aux Prairies (33 %).

Ce résultat présente un intérêt particulier parce qu'il permet de croire que l'économie du Québec a quelque chose qui la distingue non pas tant dans sa capacité de croître rapidement ou de générer des revenus élevés, mais dans sa capacité d'assurer une répartition relativement plus égale des avantages de l'économie. Souvent critiqué par des économistes sous prétexte

qu'il limite peut-être la valeur absolue du PIB de la province (Gill, 2005), le « modèle québécois » semble néanmoins produire une répartition plus égale des avantages de l'économie, du moins à l'intérieur de chaque ville. S'il est vrai, comme l'affirme Easterlin (2001), que ce sont les revenus *relatifs* et non les revenus *absolus* qui déterminent le niveau de satisfaction dans les sociétés bien nanties, les Québécois ont peut-être alors de bonnes raisons d'être satisfaits des résultats de l'économie provinciale, ce qui pourrait bien expliquer les difficultés rencontrées par ceux qui souhaitent modifier le système.

Le tableau 6.4 présente un ensemble d'analyses de régression. Les deux premières colonnes reprennent le contenu des tableaux 6.2 et 6.3 de façon plus structurée. Elles font voir que les différences de niveau d'inégalité entre les villes de diverses régions sont très marquées et que l'inégalité est effectivement moins grande dans les villes centrales de taille moyenne qu'ailleurs. La colonne suivante révèle toutefois que l'inégalité est plus fortement liée à la taille des villes qu'aux régions synthétiques. Elle a tendance à s'accroître selon la taille des villes, rapidement parmi les petites villes, puis plus lentement à mesure qu'augmente la taille des villes. La dernière colonne démontre cependant que le plus fort déterminant de l'inégalité, outre les régions canadiennes, est la structure industrielle. L'inégalité est plus prononcée dans les villes où la structure industrielle correspond au RI11 (centres de services et secteur primaire) et au RI7 (construction, services et loisirs). L'inégalité est nettement plus faible dans les villes où domine l'emploi dans les administrations publiques (RI8). Qui plus est, après la prise en compte de ces structures industrielles, il appert que les villes ayant une forte proportion de diplômés – celles où le pourcentage de gens créatifs est élevé? – présentent un plus grand niveau d'inégalité.

Le tableau 6.5 procède au même exercice en ce qui a trait à *la variation* de l'inégalité du revenu entre 2001 et 2006. L'Alberta se détache nettement comme étant la région où la polarisation des revenus était la plus rapide durant cette période, suivie de la Colombie-Britannique dans une moindre mesure (et seulement après la prise en compte des autres variables). Le degré de variation de l'égalité de la répartition du revenu n'a aucun rapport avec les régions synthétiques. L'inégalité augmente toutefois plus rapidement dans les villes ayant une forte proportion de diplômés et celles où le niveau de revenu moyen est élevé. Ainsi, dans les endroits où les revenus sont élevés et qui jouissent d'un statut élevé, les revenus élevés augmentent encore plus. Il faut toutefois reconnaître qui si le niveau d'inégalité initial était élevé en 2001, l'inégalité du revenu a tendance à diminuer entre 2001 et 2006. Rappelons qu'une grande inégalité n'est pas synonyme de revenu moyen élevé (il est aussi possible d'observer une grande inégalité dans des régions pauvres). Il n'existe pratiquement aucune corrélation entre n'importe quelles de ces variables explicatives. Nos résultats montrent donc que plus le revenu (pouvoir économique?) et le niveau de scolarité (pouvoir social?) sont élevés dans une ville, plus l'inégalité y augmentait rapidement au début des années 2000. Néanmoins, les valeurs extrêmes de l'inégalité avaient tendance à se rapprocher de la moyenne dans tous les types de villes, quel que soit le niveau de revenu ou de scolarité. Ainsi, les très faibles niveaux d'inégalité tendaient à augmenter et les niveaux très élevés tendaient à diminuer.

6.3 Les écarts de revenu et les différences d'emploi entre les hommes et les femmes

Nous présentons dans cette section des résultats généraux obtenus au moyen d'analyses de régression semblables à celles déjà présentées. Ces résultats décrivent les tendances générales concernant les ressemblances et les différences entre la situation économique des hommes et celle des femmes, sans toutefois mettre en évidence les localités dont le profil est peut-être différent.

Les écarts salariaux entre les hommes et les femmes employés à temps plein

Nous analyserons dans cette section le ratio entre les salaires des hommes et ceux des femmes (SHF) qui occupent un emploi à temps plein. De façon générale, le salaire des femmes employées à temps plein a augmenté plus rapidement que celui des hommes entre 1991 et 2006, mais il demeure inférieur en moyenne. Le ratio des SHF était en moyenne de 1,50 en 1991 et de 1,38 en 2006.

À l'échelle locale, c'est dans les Prairies que l'écart salarial entre les hommes et les femmes était le moins élevé et en Colombie-Britannique qu'il était le plus élevé. Cet écart avait diminué (par rapport à d'autres régions) dans les Prairies en 2006 et s'était sensiblement accru en Alberta, tandis que l'écart était resté le même entre ces deux extrêmes dans tout l'est du Canada.

Ces observations ne changent guère lorsqu'on intègre les régions synthétiques dans le modèle. On observe une tendance à une plus grande inégalité des salaires dans les villes périphériques qu'ailleurs au Canada (y compris les régions rurales de leur périphérie), tendance qui s'est renforcée pendant la période de 15 ans. On relève cependant une répartition plus égale des salaires entre les hommes et les femmes dans les régions rurales centrales.

L'écart salarial entre les hommes et les femmes était plus grand en 1991 dans les localités où les hommes ayant un diplôme universitaire étaient relativement plus nombreux, ainsi que dans les régions où le niveau de spécialisation industrielle était plus élevé. C'était aussi le cas en 2006, mais tout dépendait alors de la structure industrielle. L'écart salarial est plus faible dans les localités où le salaire des femmes est plus élevé, ce qui n'est pas vraiment étonnant; mais on ne peut en conclure que c'est toujours le cas, car il est permis de croire qu'à certains endroits où le salaire des femmes est élevé, celui des hommes l'est davantage. Néanmoins, plus une ville est grande, plus l'écart salarial est considérable.

Enfin, si la structure industrielle ne jouait qu'un rôle minime dans la valeur de l'écart entre le salaire des hommes et celui des femmes en 1991 (l'inclusion de la structure industrielle n'ajoutant que 0,02 au r^2 ajusté, ou 0,445 moins 0,429), elle constitue un important facteur explicatif des écarts salariaux en 2006 (ajoutant 0,21 au r^2 ajusté, ou 0,525 moins 0,316). En 2006, l'écart salarial entre les hommes et les femmes est sensiblement moins élevé dans les villes où l'administration publique domine (RI11) et celles qui présentent un mélange d'emplois dans le secteur primaire et le secteur de l'entreposage (RI47). L'écart salarial moins prononcé

entre les hommes et les femmes dans les endroits où l'administration publique est prépondérante (RI10) est aussi évident en 1991. Enfin, l'inclusion de la structure industrielle en 2006 met aussi en lumière la répartition plus égale du revenu entre les hommes et les femmes dans les régions métropolitaines.

Le tableau 6.6 présente deux analyses statiques : l'une pour 1991 et l'autre pour 2006. Le tableau 6.7 illustre la répartition des *taux de variation* selon les divers types de localités. Tout d'abord, même si l'écart entre le salaire des hommes et celui des femmes se rétrécit sur l'ensemble de la période, il s'est refermé très lentement entre 1996 et 2001, à un taux moyen de -0,9 %, mais plus rapidement de 1991 à 1996 (-4,4 %) et de 2001 à 2006 (-4,9 %). Malgré cette tendance, les villes albertaines ont connu une hausse systématique du ratio des revenus des hommes et des femmes (comparativement au Québec et aux Prairies), tandis que l'Ontario a enregistré une baisse du ratio sauf à la fin des années 1990.

La diminution du ratio des SHF se produit le plus rapidement dans les localités où le ratio est le plus élevé, mais cette tendance semble ralentir. L'écart se referme plus lentement, toutefois, dans les localités où le ratio entre les hommes diplômés et les femmes diplômées est plus grand.

La structure industrielle contribue dans une mesure significative mais peu importante à expliquer les différences de variation de l'écart salarial. Les villes dont la structure industrielle est axée sur les services et l'administration publique (RI10 dans les années 1990, RI11 et RI17 dans les années 2000) sont celles où l'écart salarial se refermait le plus rapidement au début des années 1990 et au début des années 2000. Pendant cette dernière période, c'est dans les villes dont la structure industrielle repose sur le secteur primaire et la première transformation (RI13 et RI49) de même que les centres de services à forte concentration d'emplois dans la construction (RI23) que l'écart se refermait le plus lentement.

Dans l'ensemble, le salaire des femmes employées à temps plein rattrape donc lentement celui des hommes, quoiqu'il continue de tirer largement de l'arrière dans presque toutes les régions à l'étude. La convergence est plus rapide et les écarts sont moins grands dans les localités où l'on observe une forte présence du secteur public. On dénombre 10 localités où le revenu des femmes ayant un emploi à temps plein est plus élevé que celui des hommes en 2006, et 11 autres où il est inférieur de moins de 10 %. Parmi les 10 localités où les femmes gagnent davantage que les hommes, l'une se trouve au Québec[59], une en Alberta et les huit autres, dans les Prairies. Ce sont toutes des régions rurales et toutes sauf deux sont situées en périphérie. Les 11 observations suivantes qui présentent de faibles ratios de SHF sont également des régions rurales (toutes), situées principalement dans les Prairies (sept) et en périphérie, et comprennent une localité en Ontario, une au Canada atlantique et une autre en Colombie-Britannique.

[59] Les revenus sont très élevés dans cette région, où la population est très peu nombreuse (530 habitants). Il se peut que cette observation soit fausse ou erronée.

Par conséquent, les femmes employées à temps plein gagnent moins que les hommes dans presque toutes les localités du Canada. De nombreuses raisons qui se recoupent peuvent expliquer une telle situation. Les choix de carrière différents chez les femmes et les hommes sont un des mécanismes qui contribuent probablement aux écarts salariaux, les professions traditionnellement choisies par les femmes étant moins rémunérées. Il existe cependant quelques localités, principalement dans les régions rurales périphériques du Canada, où ce n'est pas le cas. Les femmes de ces localités qui ont un emploi à temps plein gagnent un salaire supérieur à celui des hommes. Peut-être est-il possible de tirer des leçons de certaines de ces localités sur la façon d'atteindre l'égalité salariale et de mesurer quels en sont les coûts et les avantages pour les personnes concernées. Toutefois, d'autres localités offrent peut-être un exemple de ce qui risque de se produire advenant la disparition des emplois traditionnellement masculins dans les secteurs primaire et de la transformation.

Les différences entre le taux d'activité des hommes et celui des femmes

Nous nous sommes intéressés jusqu'ici aux écarts salariaux entre les femmes et les hommes employés à temps plein. Nous considérons que les gens qui occupent un emploi à temps plein n'ont aucune contrainte familiale qui les empêche de travailler, même si leur cheminement professionnel et leurs heures de travail peuvent varier considérablement selon leurs divers choix de vie, qui sont des éléments impossibles à prendre en considération dans nos modèles de portée très générale et descriptive. Nous présumons également qu'ils sont disposés à occuper l'emploi le mieux rémunéré auquel ils sont admissibles, et qu'ils ont choisi de travailler. Dans ces conditions, les écarts salariaux entre les hommes et les femmes révèlent soit des inégalités inhérentes au marché du travail, soit un ensemble différent de choix et de priorités.

Même si les salaires des femmes sont inférieurs à ceux des hommes, il se peut qu'à certains endroits la population active compte moins d'hommes que de femmes. C'est le cas si, dans certaines localités, les emplois traditionnellement masculins (dans l'industrie primaire, l'industrie manufacturière et le secteur des transports, par exemple) ont disparu plus rapidement que les emplois qui ont tendance à être traditionnellement occupés par des femmes (dans le commerce de détail et les secteurs de la santé et de l'éducation, par exemple).

Il y a 36 localités canadiennes où le taux d'activité des femmes (le pourcentage de femmes de 15 à 65 ans qui occupent un emploi ou qui recherchent un emploi) est inférieur de moins de 3 % à celui des hommes. Nous intégrons la marge de 3 % dans notre analyse afin de rendre compte (de façon très prudente) du fait que davantage de femmes que d'hommes choisissent de ne pas entrer sur le marché du travail, souvent parce qu'elles désirent se consacrer à leur famille, un choix encore peu courant chez les hommes.

Sur les 36 régions ainsi retenues, où le taux d'activité des femmes est presque égal ou supérieur à celui des hommes, *toutes sauf une sont des régions périphériques du Canada* et toutes sauf trois sont des régions rurales ou de petites agglomérations. Font exception le Cap-Breton (N.-É.), Corner Brook (T.-N.-L.) et Rimouski (Qc). Ces résultats rendent plus crédible l'idée que les

femmes dominent de plus en plus parmi la main-d'œuvre de certaines localités qui dépendent des ressources, principalement mais pas exclusivement des localités rurales et presque exclusivement situées dans la périphérie. Le taux d'activité chez les hommes est inférieur à la moyenne nationale dans toutes les régions sauf une et il est supérieur à la moyenne des localités rurales et des petites villes périphériques dans seulement trois d'entre elles. Ces régions présentent aussi un taux d'activité peu élevé chez les femmes, mais le rôle de celles-ci en tant soutien de famille y est nettement plus important par rapport à celui des hommes que dans les autres localités semblables.

Autrement dit, nombreuses sont les petites localités rurales situées en région périphérique, qui de toute évidence éprouvent des difficultés économiques à en juger par leur faible taux d'activité, où les femmes jouent un rôle plus important que les hommes en tant que soutien de famille. Il nous est évidemment impossible, dans le cadre de cette étude, d'examiner les répercussions sociales de ces changements, mais des preuves recueillies ailleurs laissent entendre qu'au stress lié à la piètre performance économique et ressenti par toute la population dans les régions où les emplois se font rares, il faut peut-être ajouter le stress social et psychologique que subissent particulièrement les hommes du fait de la transformation rapide de leur rôle et de l'effritement de leur sentiment d'identité[60] (Silberschmidt, 2001; Hite et Viterna, 2005; Faludi, 1999). Par exemple, en Australie et en Nouvelle-Zélande, on a établi un lien entre le taux de suicide chez les hommes et le stress économique dans les régions rurales (ABC, 2007; Pearce et coll., 2007), bien que les politiques semblent en mesure de corriger le problème une fois qu'il est reconnu (Morrell, Page et Taylor, 2007). Le lien entre les économies locales chancelantes et le stress psychologique mériterait un examen plus approfondi au Canada[61].

L'écart entre le taux d'activité des hommes et celui des femmes est moins grand, en moyenne, dans les régions périphériques que dans les régions centrales. Le taux d'activité chez les hommes dans les localités périphériques est de 8,5 % inférieur en moyenne à celui dans les localités centrales, tandis que le taux d'activité chez les femmes l'est d'environ 5,9 % en moyenne. Même s'il y a proportionnellement plus d'hommes que de femmes en moyenne qui

[60] Il se pourrait en effet que le navettage de longue distance que nous avons décrit au chapitre 5 soit une conséquence d'une telle situation ou une façon d'en atténuer les effets. Dans ce cas, nos chiffres sous-estiment peut-être le problème, car les navetteurs de longue distance – surtout des hommes lorsqu'il est question de navettage sur de très longues distances vers des régions riches en ressources naturelles – figurent parmi les « employés » selon ces chiffres.

[61] Bien entendu, nous ne prétendons pas posséder quelque expertise médicale dans ce domaine, et l'importance qu'il faut accorder aux facteurs psychologiques et aux variables proximales non liées à la santé mentale, tels l'emploi, la santé physique, les facteurs sociaux et la personnalité, est sujet de débat (Fairweather et coll., 2007). Néanmoins, les études citées insistent toutes sur le lien entre l'emploi ou les conditions économiques et les taux de suicide (particulièrement chez les hommes). Ces facteurs, et la question plus large du lien entre la santé et les conditions économiques, constituent selon nous des domaines importants mais peu étudiés.

occupent un emploi dans les localités périphériques (malgré les 36 cas soulignés ci-dessus), les emplacements périphériques pénalisent donc davantage les hommes que les femmes (en ce qui concerne la participation à la population active).

Le tableau 6.8 présente certains facteurs qui ont rapport avec l'écart entre le taux d'activité des hommes et celui des femmes en 2006. L'écart moyen en 2006 est de 10 %, en baisse comparativement à 15,2 % 15 ans plus tôt. L'écart entre les taux de participation, après la prise en compte des régions synthétiques, est plus grand dans l'Ouest canadien (où les femmes sont moins présentes que les hommes sur le marché du travail) et plus faible dans l'est du pays. Soulignons que le Québec rapportait le plus faible taux d'activité en moyenne chez les femmes en 1991. Même si le Québec se compare avec le reste de l'est du Canada en 2006, c'est donc la région où la participation des femmes au marché du travail a progressé le plus rapidement comparativement à celle des hommes, surtout au début des années 2000. Sans vouloir en déduire un lien de cause à effet, il convient de noter que le Québec bénéficie d'un programme universel de garderies à prix abordable depuis la fin des années 1990, qui a peut-être permis à des femmes qui souhaitaient entrer sur le marché du travail de le faire, d'où une hausse de leur taux d'activité au Québec (Godbout, Fortin et St-Cerny, cités dans Pion, 2011). Malgré l'avis formulé auparavant par Senkiw (2003), selon qui le taux d'activité des femmes du Québec n'a pas augmenté après la mise en œuvre en 1997 du programme de garderies à cinq dollars par jour, nos résultats démontrent clairement que le taux d'activité des femmes *par rapport à celui des hommes* a progressé plus rapidement au Québec entre 2001 et 2006 que dans le reste du Canada dans la plupart des localités[62].

L'écart entre les hommes et les femmes tend à être plus grand en 2006 dans les localités où le niveau de scolarité des hommes est supérieur à celui des femmes, tend à être plus grand dans les grandes localités et tend aussi à être plus grand dans les endroits où l'économie est spécialisée (souvent des régions qui dépendent des ressources naturelles, Ribichesi et Shearmur, 2008). L'écart tend à être inférieur dans les localités qui dépendent de l'administration publique et celles où l'économie est très axée sur les services. Enfin, là où le taux d'activité global est plus élevé, l'écart entre la participation des hommes et celle des femmes au marché du travail a tendance à être plus marqué. Cela confirme que c'est

[62] Notre analyse indique que c'est vrai pour toutes les localités du Québec. Elle ne démontre pas que tel est le cas dans l'ensemble du Québec puisque les RMR de Montréal et de Québec, notamment, comptent chacune pour une observation dans notre étude. Il suffirait que la participation des femmes au marché du travail ait reculé dans ces deux régions métropolitaines pour que les données à l'échelle du Québec ne révèlent aucun progrès. Ce que nous affirmons, c'est que la participation des femmes au marché du travail par rapport à celle des hommes sur le territoire québécois a eu tendance à s'accroître plus rapidement qu'ailleurs au Canada. Pierre Fortin (cité dans Lortie, 2011) avance que les garderies du Québec ont eu un effet positif sur le marché du travail québécois parce qu'elles ont permis un accroissement du taux d'activité des parents.

effectivement dans les endroits qui éprouvent des difficultés économiques (celles où le taux d'activité est plus bas) que la proportion de femmes parmi la population active se rapproche le plus de celle des hommes.

Les différences entre les niveaux de scolarité des hommes et des femmes

Nous avons établi jusqu'ici que, sauf quelques rares exceptions, les femmes employées à temps plein sont moins rémunérées que les hommes employés à temps plein dans toutes les localités du Canada. De plus, nous avons établi que le taux d'activité des femmes est presque universellement inférieur à celui des hommes bien qu'un petit nombre, mais néanmoins significatif, de régions périphériques défient cette tendance. Celles-ci présentent un intérêt considérable parce qu'il peut s'agir de régions où les hommes sont aux prises avec des problèmes particuliers. Même si c'est un fait largement reconnu que souvent les femmes gagnent moins que les hommes et que leur taux d'activité est inférieur (et qu'il faudrait remédier à la situation dans la mesure où elle ne reflète pas des choix personnels), ce n'est pas le cas dans toutes les localités canadiennes. À certains endroits, la restructuration de l'économie a particulièrement frappé les hommes, et les politiques axées sur l'égalité entre hommes et femmes en matière de débouchés économiques devraient sans doute être sensibles à de telles réalités locales différentes. Dans la dernière section, qui suit, nous examinons les niveaux de scolarité en retenant comme indicateur la proportion d'hommes et de femmes de plus de 15 ans qui ont fait des études postsecondaires.

Le Canada compte 257 localités où le niveau de scolarité des femmes est plus élevé que celui des hommes en 2006 (tableau 6.9). Dans l'ensemble, ces localités sont réparties également parmi les régions synthétiques : les femmes sont plus instruites que les hommes dans de 55 à 70 % de toutes les localités des régions centrales et périphériques. Les régions métropolitaines, qui représentent environ 14 millions de personnes, se détachent nettement car les femmes sont plus qualifiées que les hommes dans seulement trois (38 %) d'entre elles. Par conséquent, compte tenu du poids démographique des régions métropolitaines, les hommes sont peut-être encore plus qualifiés que les femmes dans l'ensemble du Canada. C'est le contraire que l'on observe cependant dans 61 % de toutes les localités. C'est le cas en particulier dans les plus grandes villes périphériques (comme Halifax, Regina, Saskatoon et le Cap-Breton) : la main-d'œuvre féminine est plus instruite que la main-d'œuvre masculine dans 10 des 13 villes de cette catégorie.

Il semble donc que, dans une majorité des localités du Canada, les femmes soient en bonne position pour tirer avantage du déplacement des emplois des secteurs des ressources et de la fabrication vers le secteur tertiaire et le secteur du savoir, dans la mesure où le succès de l'économie du savoir repose sur le capital humain (dont la qualité est confirmée par la formation postsecondaire). Il faut souligner, cependant, que nos résultats semblent aussi comporter des contradictions, du moins si l'on s'en tient à une approche purement économique. En effet, les femmes, qui sont plus qualifiées que les hommes dans la plupart des localités, gagnent moins

que les hommes presque partout dans un emploi à temps plein. Ou bien ce sont les femmes les moins qualifiées qui occupent un emploi à temps plein, ce qui semble peu convaincant, ou bien les femmes obtiennent effectivement un rendement inférieur de leurs qualifications, soit parce qu'elles choisissent d'accorder une plus grande priorité à des activités non économiques ou d'avoir moins d'heures de travail (voir Brooks, Lapsley et Butt, 2003; Heiliger et Hingstman, 2000), soit en raison de déséquilibres structurels au sein du marché du travail (par exemple, une sous-évaluation des professions féminines, Wright, 1997).

La proportion de localités où le niveau de scolarité des femmes est supérieur à celui des hommes n'est pas la même dans toutes les régions du Canada. Dans les Prairies, 88 % de toutes les localités sont dans cette situation, comparativement à 38 % seulement au Québec. Le Québec se distingue donc à nouveau : il se caractérise par une moins grande inégalité globale, un taux d'activité plus élevé chez les femmes et, pourtant, un plus faible niveau de scolarité des femmes sur son territoire que les autres régions canadiennes.

6.4 Conclusion

La géographie des inégalités ne fait pas souvent l'objet d'études parmi les économistes régionaux. On estime généralement qu'elle relève du domaine social plutôt qu'économique. Cependant, l'économie régionale s'intéresse principalement à la répartition de l'emploi et du revenu entre les régions, et les inégalités intrarégionales peuvent résulter directement de facteurs qui agissent à l'échelle interrégionale. Des facteurs économiques régionaux tels que le déclin de l'emploi dans le secteur manufacturier et le secteur primaire, par exemple, peuvent avoir un effet sur les taux d'activité des hommes et des femmes dans certaines régions, et certains facteurs sociaux tels que le niveau de scolarité plus élevé des femmes ou une répartition plus équitable du revenu au Québec indiquent peut-être des changements ou des continuités dans les économies régionales. Toutefois, puisque si peu d'analyses ont été consacrées à la géographie des inégalités dans une perspective économique, les résultats contenus dans ce chapitre sont de nature exploratoire.

Il existe à l'échelle locale des écarts assez marqués du degré de polarisation des revenus au Canada. Ces écarts ne sont pas très considérables entre les régions synthétiques, mais le Québec s'illustre comme étant la région où la plupart des localités présentent une faible polarisation interne des revenus. Étant donné l'influence qu'elle exerce sur le bonheur personnel, la moins grande polarisation des revenus explique peut-être le taux relativement faible de migration de sortie du Québec (Delisle et Shearmur, 2010).

En ce qui concerne les écarts salariaux entre les hommes et les femmes employés à temps plein, il y a très peu de localités où les femmes gagnent davantage ou même autant que les hommes dans des emplois à temps plein. Les hommes qui occupent un emploi ont tendance à gagner sensiblement plus que les femmes employées à temps plein.

Mais les hommes n'ont pas toujours un emploi. Les petites villes périphériques et les régions rurales où le taux d'activité global est peu élevé, mais où le taux d'activité des femmes est élevé comparativement à celui des hommes, sont nombreuses (environ 20 % d'entre elles) mais non prépondérantes. Cela ne doit pas masquer le fait que, dans la plupart des régions (et en particulier dans les régions rurales et périphériques), le taux d'activité des femmes est inférieur à celui des hommes. Toutefois, comme il a été démontré en Australie, en Nouvelle-Zélande et ailleurs, la perte de leur identité économique a sur les hommes des répercussions sociales et psychologiques qui peuvent s'avérer problématiques.

De plus, l'évolution du niveau de scolarité des femmes, qui a maintenant dépassé celui des hommes dans la plupart des localités du pays[63], permet de croire que les femmes sont en voie d'accroître davantage leur taux d'activité et, probablement, les salaires qu'elles gagnent dans des emplois à temps plein. Par conséquent, même si les problèmes possibles d'adaptation des hommes à leur situation économique changeante ne sont évidents que d'après les données provenant de quelques endroits seulement, les tensions qu'une telle exclusion involontaire de l'activité économique peut susciter, particulièrement dans les régions éloignées où les perspectives d'emploi sont rares, risquent de s'accentuer.

[63] Nos données ne tiennent pas compte des différences générationnelles.

Chapitre 7 – L'économie du Nord canadien : des défis nouveaux (et différents)[64]

7.1 Introduction

Ce dernier chapitre présente un aperçu du Nord canadien. À partir des données disponibles, nous traçons un portrait socioéconomique général de la région[65]. Les données présentées sont tirées principalement du recensement. Comme nous le verrons, cette source de données ne rend pas compte de toute l'activité économique[66]. Par exemple, les données disponibles ne comprennent pas l'économie informelle, qui est relativement importante dans la région. Elles nous permettent néanmoins de mettre en évidence certaines caractéristiques intéressantes de l'économie du Nord canadien. Dans un premier temps, nous proposons des définitions du Nord canadien, puis nous décrivons la méthodologie utilisée dans la présente analyse. Nous procédons par la suite à l'analyse de certaines variables clés, y compris la situation démographique, le marché du travail et les échanges commerciaux, avant de conclure.

7.2 Une définition du Nord canadien

À première vue, la définition du Nord canadien peut sembler aller de soi. « La plupart des gens associent probablement le Nord au "Grand Nord" ou au "nord du 60e parallèle" – c'est-à-dire le Yukon, les Territoires du Nord-Ouest et le Nunavut [McNiven et Puderer, 2000]. Cette définition laisse toutefois échapper bon nombre des éléments essentiels qui composent le Nord et elle ne tient pas compte non plus des régions plus au sud de notre pays dont le climat, les caractéristiques physiques et les profils de peuplement sont pourtant similaires à ceux du Grand Nord – en l'occurrence les régions du nord du Québec, de l'Ontario, des provinces des Prairies et de la Colombie-Britannique et le Labrador » (McNiven, 1999).

---

[64] Le présent chapitre s'est inspiré de l'information reçue lors de la conférence intitulée « Polar Statistics: Demography and Labour in a Cold Land », qui s'est tenue à Whitehorse (Yn) du 13 au 15 octobre 2010, ainsi que de renseignements obtenus auprès des participants au séminaire des régions nordiques organisé lors de la 50e conférence annuelle de la Western Regional Science Association à Monterey (Californie) le 2 mars 2011.

[65] Pour une analyse plus exhaustive, il faudra intégrer un plus grand nombre de données qualitatives qu'on ne peut obtenir que grâce au travail sur le terrain.

[66] Dans une étude récente, le Conference Board (2011) a établi le PIB du Nord par région. Nous n'avons pas généré de telles données, car nous avions décidé d'emblée d'utiliser les données disponibles. De plus, bien qu'elle produise des données intéressantes, la méthodologie utilisée par le Conference Board soulève certaines questions. Par exemple, elle suppose que la productivité d'un secteur donné est la même dans toute la province et elle ne tient pas compte de la contribution des navetteurs de longue distance provenant de l'extérieur de la région économique, car l'*Enquête sur la population active* se fonde sur le lieu de résidence et non le lieu de travail.

McNiven (1999) et McNiven et Puderer (2000) affirment que de nombreuses variables peuvent servir à définir le Nord, mais qu'aucune variable ne peut suffire, à elle seule, à atteindre un tel objectif compte tenu de l'interaction et de l'interdépendance entre le climat, l'activité humaine et la biosphère. Par exemple, la définition de l'Arctique « insiste sur les frontières naturelles qui séparent les régions arctiques des régions subarctiques et trace la frontière à la limite méridionale de la forêt boréale [tandis que] le concept d'"accessibilité" met l'accent sur les caractéristiques économiques du Nord, en insistant davantage sur la distance et la densité de la population pour déterminer les besoins sociaux et économiques fondamentaux ». D'autres définitions possibles présentées par McNiven incluent le concept du Nord autochtone, qui utilise les différences entre les caractéristiques autochtones comme facteur déterminant, et le concept de la nordicité, qui met l'accent sur les caractéristiques physiques et les facteurs culturels. McNiven (1999) et McNiven et Puderer (2000) fournissent, en fin de compte, une définition qui s'appuie sur un ensemble de 16 variables. En nous inspirant de ces variables, nous en arrivons à une définition fondée sur une transition graduelle du nord vers le sud, plutôt que sur une ligne précise qui sépare le Nord du Sud.

Dans leur analyse des diverses définitions des régions, Du Plessis et ses collaborateurs (2002) présentent les « codes de Beale modifiés », qui comprennent une catégorie se rapportant spécifiquement au Nord canadien, l'arrière-pays septentrional. Celui-ci se définit comme étant les divisions de recensement « qui se trouvent soit en totalité, soit en plus grande partie au nord des parallèles suivants, selon les régions : Terre-Neuve-et-Labrador, le 50^{e}; le Québec et l'Ontario, le 49^{e}; le Manitoba, le 53^{e}; la Saskatchewan, l'Alberta et la Colombie-Britannique, le 54^{e}; et la totalité du Yukon, des Territoires du Nord-Ouest et du Nunavut » (tableau 7.1 et carte 7.1). Cette définition tient compte de facteurs qui comprennent le contexte de peuplement, la taille de la population et sa densité. Il existe une importante différence entre la définition proposée par McNiven et McNiven et Puderer et les « codes de Beale modifiés », en ce sens que si la première ne se traduit pas facilement en régions sur lesquelles Statistique Canada dispose de données, les codes de Beale se fondent sur les divisions de recensement de Statistique Canada.

Du point de vue des politiques publiques, le gouvernement du Canada a créé en 2008 une nouvelle agence, l'Agence canadienne de développement économique du Nord, qui a pour mandat d'aider au développement économique du Yukon, des Territoires du Nord-Ouest et du Nunavut. Par ailleurs, d'autres organismes canadiens de développement régional (APECA, la FedNor, DEC, Diversification de l'Ouest) sont responsables de régions qui s'inscrivent dans une définition plus large du Nord que celle correspondant aux trois territoires seulement.

Dans le cadre de notre analyse, nous utiliserons la typologie des codes de Beale modifiés pour la plupart des statistiques, tout en accordant une attention particulière au Yukon, aux Territoires du Nord-Ouest et au Nunavut. Certaines statistiques, comme celles sur les exportations, ne sont disponibles qu'à l'échelle provinciale et territoriale : notre analyse se concentrera alors sur les territoires. Lorsqu'elles sont disponibles, nous présentons les données pour toutes les divisions

de recensement dans la catégorie de l'arrière-pays septentrional selon les codes de Beale modifiés. Quand notre analyse portera sur les subdivisions, elle se concentrera sur le Yukon, les Territoires du Nord-Ouest et le Nunavut.

7.3 Une analyse de certaines caractéristiques

7.3.1 Situation démographique

Le Nord canadien est peu peuplé et a une très faible densité de population (figure 7.1). Il représentait 2 % de la population totale du Canada en 2006. Près du quart de cette population habite dans les deux divisions de recensement du nord de l'Ontario. Cochrane, la plus grande division de recensement, dénombre 82 503 habitants tandis que Stikine (C.-B.), la plus petite, rapporte une population de 1 109 habitants. On trouve très peu de centres urbains dans les trois territoires. Whitehorse, au Yukon, compte une population de 20 461 habitants; Yellowknife, dans les Territoires du Nord-Ouest, compte une population de 18 700 habitants et Iqaluit, au Nunavut, compte 6 184 résidents. Le quatrième centre urbain en importance dans les trois territoires est Hay River (T.N.-O.), dont la population est de 3 648 habitants. Par conséquent, une importante caractéristique du Nord canadien est le fait non seulement qu'il est peu peuplé, mais aussi que c'est une région très rurale qui se caractérise par l'absence de grands centres urbains et la présence de localités très souvent petites et isolées.

Ces caractéristiques sont très importantes. Bien que l'éloignement et l'isolement varient beaucoup dans l'ensemble du Nord canadien, partout les grands marchés sont éloignés. Si le Yukon a directement accès aux marchés du Sud grâce à ses routes et à ses ports (une seule localité n'est pas reliée durant toute l'année aux marchés du Sud), il s'avère beaucoup plus difficile pour les Territoires du Nord-Ouest et, surtout, le Nunavut d'acheminer des produits vers les marchés. Étant donné que les marchés locaux ne sont pas suffisamment grands pour générer des niveaux de production efficaces pour la plupart des produits et, souvent, des services, il est très coûteux de transporter des produits jusqu'aux marchés. Aucune route ne relie le Nunavut et les marchés du Sud tandis que, dans les Territoires du Nord-Ouest, aucune voie de raccordement n'est praticable à longueur d'année. Ces conditions font en sorte qu'il n'y est tout simplement pas rentable, dans la plupart des cas, de produire des biens pour les marchés d'exportation.

La croissance démographique n'est pas homogène dans le Nord canadien. Alors que les divisions de recensement des trois territoires ont toutes enregistré un taux de croissance démographique supérieur à la moyenne canadienne pendant la période de 2001 à 2006, seulement six des 18 divisions de recensement nordiques situées au sud du 60^{e} parallèle ont connu un taux de croissance positif. Même dans les territoires, la croissance est loin d'être généralisée, en particulier au Yukon et dans les Territoires du Nord-Ouest. C'est dans les Territoires du Nord-Ouest et le Nunavut que l'on observe la plus forte croissance.

Une caractéristique importante de la population du Nord canadien est sa jeunesse relative (figure 7.3) (McNiven, 1999). C'est particulièrement vrai dans les divisions de recensement du nord du Manitoba et de la Saskatchewan, dans les Territoires du Nord-Ouest et le Nunavut. C'est aussi vrai pour le Nord-du-Québec et la division de recensement 11 de Terre-Neuve-et-Labrador, qui englobe la partie la plus septentrionale du Labrador. Toutes ces régions comptent d'importantes communautés autochtones, comme nous le verrons dans la section 7.3.2. Il est intéressant de noter que l'âge médian au Yukon est à peine inférieur à la moyenne canadienne. Pour appuyer ce résultat, mentionnons que l'âge médian dans la subdivision de recensement du Yukon où il est le plus bas, soit 33,2 ans, est non seulement plus élevé que celui de l'ensemble des Territoires du Nord-Ouest et du Nunavut, mais aussi plus élevé que l'âge médian de toutes les subdivisions de recensement du Nunavut. De plus, le vieillissement de la population est, de façon générale, un enjeu tout aussi important dans les régions nordiques au sud du 60^{e} parallèle, comme on peut le voir dans la figure 7.9, que dans l'ensemble du Canada (Southcott, 2002). Effectivement, le Nord est loin d'être homogène.

7.3.2 Communautés autochtones

La population est majoritairement autochtone dans neuf des 24 divisions de recensement du Nord canadien (figure 7.4), et les Autochtones représentent entre 40 et 50 % de la population dans cinq autres divisions. La proportion d'Autochtones parmi la population est supérieure à 25 % dans 18 des 24 divisions de recensement. Il existe une forte corrélation entre la présence relative d'une population autochtone et l'âge médian, comme nous pouvons le constater en comparant les figures 7.3 et 7.4. Cette corrélation pourrait avoir d'importantes implications pour les politiques publiques (Natcher, 2008), ce qui invite à mener de plus amples recherches.

Au Nunavut, la population est très majoritairement autochtone. La division de recensement du territoire où l'on relève la plus faible proportion d'Autochtones est Iqaluit, mais cette proportion dépasse tout de même les 60 %. C'est moins le cas dans les Territoires du Nord-Ouest et encore moins au Yukon, où près de la moitié des subdivisions de recensement (11 sur 24) comptent plus de 50 % d'habitants autochtones, mais où les subdivisions les plus populeuses dénombrent relativement peu d'Autochtones. Le même constat vaut aussi pour les Territoires du Nord-Ouest, mais dans une moindre mesure. L'importante population autochtone du Nord, en particulier au Nunavut et dans les Territoires du Nord-Ouest ainsi que dans certaines divisions de recensement au sud du 60^{e} parallèle, habite généralement dans des petites localités rurales. Dybrroe (2008) a toutefois fait remarquer que la société inuite s'urbanise de plus en plus.

7.3.3 Marchés du travail

Les conditions économiques, telles que mesurées par le taux d'emploi, varient grandement dans le Nord canadien (figure 7.5). Dans une poignée de divisions de recensement, le taux d'emploi est nettement supérieur à la moyenne nationale. En même temps, le taux d'emploi est généralement inférieur à la moyenne nationale dans l'ensemble du Nord canadien, et souvent

bien en-deçà de la moyenne, ce qui reflète la dépendance du Nord envers des projets d'envergure liés le plus souvent à l'extraction de ressources naturelles (par exemple, le pétrole et le gaz naturel dans le nord de l'Alberta et les diamants dans les Territoires du Nord-Ouest).

Le taux d'emploi au Yukon (70,7 %) est sensiblement supérieur à la moyenne nationale (62,4 %), mais on note un très faible taux d'emploi dans plusieurs localités. On peut en dire autant pour les Territoires du Nord-Ouest (68,6 %), mais les localités qui ont un faible taux d'emploi y sont plus nombreuses qu'au Yukon, la vaste majorité d'entre elles rapportant un taux d'emploi inférieur à 50 %. Pour ce qui est du Nunavut, le taux d'emploi (55,2 %) y est nettement sous la moyenne nationale. D'autres analyses pourraient porter sur l'économie informelle, qui contribue peut-être à expliquer l'écart. Cela dit, ces statistiques démontrent en effet que le Nord, encore une fois, n'est pas homogène et que la situation économique pose de grands défis dans les économies dépourvues de « produits exportables ».

En général, le Nord canadien dépend largement de l'emploi dans le secteur primaire (figure 7.6). À de rares exceptions près, le poids relatif de l'emploi dans le secteur primaire est de deux à trois fois – et même sept fois – la moyenne nationale dans la plupart des divisions de recensement nordiques au sud du 60^{e} parallèle. La dépendance est beaucoup moins grande dans les six divisions de recensement au nord du 60^{e} parallèle. Certaines subdivisions de recensement des trois territoires comptent une proportion relativement plus élevée d'emplois dans le secteur primaire tandis que d'autres subdivisions de recensement n'en dénombrent aucun.

Le pourcentage d'emplois dans le secteur manufacturier est supérieur à la moyenne nationale dans un tiers (6 sur 18) des divisions de recensement nordiques au sud du 60^{e} parallèle (figure 7.7). Ces emplois sont généralement liés au secteur forestier; étant donné que ce secteur a éprouvé de sérieuses difficultés dernièrement, des données plus récentes révéleraient peut-être que son poids relatif a diminué. Il y a très peu d'emplois manufacturiers au nord du 60^{e} parallèle : le secteur forestier n'est pas un joueur ici, car la distance des grands marchés constitue un défi de taille pour le secteur.

Il est très intéressant de constater l'importance relative de l'emploi au sein de l'administration publique (figure 7.8). Le pourcentage des emplois dans cette catégorie est considérablement plus élevé que la moyenne nationale dans pratiquement toutes les divisions de recensement nordiques. De tels résultats sont peut-être dus autant à la faiblesse des autres secteurs qu'à la « vigueur » du secteur des administrations publiques, mais il s'agit d'une caractéristique importante. On pourrait soutenir que, outre quelques projets liés aux ressources naturelles et une économie informelle qu'il nous a été impossible de documenter faute de données, le secteur des administrations publiques représente l'épine dorsale de l'économie du Nord canadien, ce qui entraîne certaines conséquences. Premièrement, l'importance des administrations publiques explique peut-être la force relative de l'économie du Nord, car ce secteur n'est pas aussi sensible que d'autres aux conditions du marché, ce qui offre l'avantage

de produire généralement une plus grande stabilité de l'emploi. D'autre part, peut-être que le secteur agit comme un rentier encombrant (voir le chapitre 4) et qu'il réprime le développement des petites entreprises.

7.3.4 Éducation et revenu

La figure 7.9 montre le pourcentage de la population âgée de 15 ans et plus qui ne possède pas de diplôme d'études secondaires. Seules deux divisions de recensement du Nord canadien se situent sous la moyenne canadienne selon cette mesure. Dans la plupart des divisions de recensement, ce pourcentage est considérablement supérieur à la moyenne nationale. Il y aurait lieu d'examiner la variable par groupe d'âge pour compléter cette analyse, car ces résultats reflètent peut-être, du moins en partie, le fait que la population des divisions de recensement est relativement plus jeune, de sorte qu'une plus grande proportion de personnes âgées de 15 ans et plus fréquentent peut-être encore l'école secondaire. Ces résultats révèlent néanmoins que le niveau d'instruction de la main-d'œuvre est plus faible que la moyenne nationale, ce qui est peut-être attribuable en partie à la pénurie relative des installations scolaires. Il en résulte des défis supplémentaires pour les efforts de développement économique. Les résultats du Yukon méritent aussi qu'on s'y attarde. Ils sont inférieurs à la moyenne nationale, ce qui renforce l'idée que la réalité du Yukon est différente de la situation des deux autres territoires et de la plupart des divisions de recensement au sud du 60^{e} parallèle.

À la lumière des diverses caractéristiques que nous avons présentées, il n'est pas étonnant que le revenu moyen dans les divisions de recensement du Nord canadien soit généralement moins élevé que la moyenne canadienne (figure 7.10). La division de recensement 16 de l'Alberta constitue une exception notable grâce à son industrie d'extraction de pétrole et de gaz naturel. Dans toutes les autres divisons de recensement au sud du 60^{e} parallèle sauf une (le nord des Rocheuses, en Colombie-Britannique), le revenu moyen est inférieur à la moyenne nationale. Par contre, le revenu moyen est supérieur à la moyenne nationale au Yukon et dans les Territoires du Nord-Ouest, comme c'est aussi le cas dans l'une des trois divisions de recensement du Nunavut. On observe des disparités entre les localités du Yukon, mais elles sont beaucoup plus marquées dans les Territoires du Nord-Ouest.

Il faut souligner que, comme nous n'avons pas tenu compte du coût de la vie plus élevé ainsi que de l'importance relative de l'économie informelle, il est difficile de tirer des conclusions précises sans procéder à des études plus approfondies.

7.3.5 Commerce

Les données sur les échanges commerciaux mettent en relief l'importance relativement faible des exportations pour le Nord canadien ainsi que les retombées de quelques projets d'envergure dans l'économie de la région (figures 7.11 et 7.12). Les Territoires du Nord-Ouest sont de loin le principal exportateur, résultat direct de l'industrie diamantaire. L'aménagement prévu de nouvelles mines au Yukon devrait stimuler la valeur de ses exportations et avoir des

retombées sur le marché de l'emploi. Le projet de recourir à une navette aérienne pour transporter les employés de ces nouvelles mines s'avérera peut-être la meilleure stratégie, car l'établissement permanent d'un grand nombre de nouveaux travailleurs et de leur famille exigerait une infrastructure matérielle et sociale considérable qui ne servirait que durant la vie utile de la mine.

Les exportations du Nunavut sont modestes et ont grandement fluctué au cours des années, passant de 21 000 000 $ en 2001 à moins de 3 000 000 $ en 2003, pour s'établir à environ 6 000 000 $ en 2010. L'augmentation constante de la valeur des exportations de sculptures originales met en lumière l'état de l'économie régionale. Il est possible d'exporter des produits originaux d'une grande valeur même compte tenu des coûts de transports élevés. L'absence de facteurs particuliers qui leur procurent un avantage concurrentiel fait toutefois en sorte que la plupart des produits de la région ne sont pas concurrentiels.

7.4 Conclusion

Le Nord canadien est loin d'être homogène. Toutes ses régions doivent néanmoins relever des défis similaires quoique d'importance variable. La distance des marchés et la densité de la population y sont des facteurs influents, comme c'est le cas pour les régions périphériques situées plus près de la frontière canado-américaine. Une faible densité de population signifie que les entreprises de la région n'auront pas accès à un marché local important, et si elles dépendent uniquement de ce marché local, il y a fort à parier que leur niveau de production ne sera pas efficace et ne leur permettra pas de bénéficier de possibles économies d'échelle afin de réduire leurs coûts de production moyens. Si elles veulent avoir accès à des marchés plus vastes, les coûts de transport les forceront à demeurer très concurrentielles et à développer des avantages comparatifs tels que des salaires relativement peu élevés, sauf dans les situations où les entreprises offrent un produit « unique en son genre », tels des diamants ou des sculptures originales.

Les défis sont amplifiés dans le Nord canadien comparativement aux régions périphériques plus au sud, car la densité de population y est généralement bien inférieure et l'infrastructure de transport y est moins développée, ce qui a un effet sur la compétitivité relative de la région. Les changements climatiques prévus viendront aussi accroître les défis. Ils provoqueront finalement la disparition du pergélisol dans de nombreuses localités, ce qui aura des répercussions sur l'infrastructure matérielle, ainsi qu'une fonte des glaces plus précoce au printemps et un gel des glaces plus tardif à l'automne.

Dans ces conditions, est-ce que nous posons les mauvaises questions? Au lieu de nous demander comment améliorer la compétitivité de la région, devrions-nous plutôt nous demander si le concept ou l'objectif même de compétitivité peut être utile pour le Nord canadien? Il existe un certain nombre d'exceptions où des firmes du Nord peuvent être concurrentielles, comme nous l'avons indiqué, mais dans la plupart des cas il ne semble pas que

la géographie et la situation démographique de la région puissent permettre aux entreprises régionales de concurrencer sur des marchés plus vastes. La hausse des coûts de l'énergie ne fera qu'amplifier le problème.

En conséquence, devrions-nous tout bonnement nous faire à l'idée que, à quelques exceptions près, le Nord canadien n'est tout simplement pas en position d'exporter des produits à un prix concurrentiel? Par ailleurs, l'aide financière que le Canada continue d'apporter à la région a sa raison d'être, qui consiste à défendre et à promouvoir la souveraineté du Canada dans l'Arctique. Le Canada doit-il poursuivre une stratégie visant à maintenir une forte présence dans le Nord, y compris les investissements requis dans la population régionale, en vue de cet objectif?

Chapitre 8 – Conclusion : Orientations à donner aux recherches futures

8.1 Introduction

Cette vue d'ensemble des tendances récentes dans les économies régionales du Canada soulève autant de questions qu'elle apporte de réponses. De nouveaux défis sont en train d'émerger. Il y a de nombreux éléments que nous ne comprenons pas complètement. Nous terminons donc cette étude en dégageant certaines avenues que pourraient prendre les travaux de recherche futurs sur l'évolution de l'économie des régions et des localités du Canada.

8.2 Comprendre la résilience des collectivités

Certaines collectivités, dont souvent la taille et les assises économiques sont semblables, s'en sont beaucoup mieux tirées que d'autres durant le récent ralentissement de l'économie. Quels facteurs expliquent que certaines collectivités résistent face à des chocs importants venus de l'extérieur?

8.3 Le nouveau rôle des salaires dans le paysage canadien

Les salaires sont une composante importante de la structure des coûts d'une entreprise. Selon la théorie économique, ils reflètent la productivité marginale de la main-d'œuvre. Les niveaux de salaire régionaux sont donc un facteur important. S'ils sont top élevés par rapport à la productivité marginale de la main-d'œuvre, l'entreprise ne sera pas concurrentielle. D'une part, de nombreux facteurs influent sur la productivité marginale de la main-d'œuvre, dont les économies d'agglomération. D'autre part, il se peut que les travailleurs dans une économie de rente (reposant sur le pétrole et le gaz naturel et l'exploitation minière, par exemple) reçoivent un salaire qui reflète autant – sinon davantage – la nature de l'industrie que la productivité marginale de la main-d'œuvre. Très souvent, ces économies de rente sont situées dans des régions éloignées. De plus, dans des situations de concurrence moins que parfaite, certains secteurs manufacturiers sont susceptibles de générer des salaires supérieurs à la moyenne (p. ex., le secteur de l'automobile). Quel rôle le niveau de salaire local joue-t-il sur le rendement de l'économie régionale? Quel effet a-t-il sur la localisation de l'activité économique?

8.4 Le sud de l'Ontario : éviter le syndrome de la *Rust Belt*

Nous avons vu que le déclin de l'économie du sud de l'Ontario s'est amorcé avant le dernier ralentissement de l'économie, ce qui semble indiquer l'action de facteurs plus fondamentaux. Quels sont ces facteurs? Que peut-on faire pour éviter que la région ne soit atteinte du syndrome de la *Rust Belt*, qui touche certaines régions industrielles de l'Europe et des États-Unis?

8.5 L'essor de régions « éloignées » : pourquoi les résultats de certaines régions dépassent-ils les attentes?

Certaines régions « éloignées » ont un rendement supérieur aux attentes et connaissent un essor malgré des conditions adverses considérables, essor que le modèle économétrique appliqué dans la présente étude ne permet pas de bien cerner. Qu'est-ce qui explique la croissance de ces régions?

8.6 Les quatre plus grandes régions métropolitaines du Canada aux prises avec de nouveaux défis

Les quatre principales régions métropolitaines du Canada font face à de nouveaux défis, même si la croissance a généralement été supérieure dans les grandes régions urbaines. Toronto montre des signes de surspécialisation dans la finance et les industries connexes, ce qui rend la ville vulnérable aux cycles économiques. La croissance de l'économie de Montréal est encore relativement lente. Vancouver pourrait être considérée comme une ville Téflon, dont la croissance repose autant sur son attrait résidentiel ou les styles de vie qu'elle offre, que sur ses avantages économiques. Et l'économie de Calgary demeure très spécialisée dans les industries liées à l'extraction (le secteur pétrolier) et montre peu de signes évidents de diversification. Dans ce contexte, quels sont les défis particuliers des quatre grandes régions métropolitaines du Canada? Le taux de croissance actuel de Toronto peut-il se maintenir compte tenu de la piètre performance que connaît présentement le secteur manufacturier dans le sud de l'Ontario? La ville de Montréal est-elle sur le point d'amorcer une sorte de renaissance grâce à la vigueur relative des industries manufacturières du sud du Québec et à sa spécialisation grandissante dans les industries culturelles et « créatives »? La croissance de Vancouver peut-elle durer étant donné la hausse du prix du logement? Le taux de croissance de Calgary est-il durable compte tenu de son niveau de diversification qui demeure faible?

8.7 « Aime ton voisin » : le rôle des relations transfrontalières

Nous avons vu que les résultats économiques des régions canadiennes subissent l'influence de la situation économique de leurs régions voisines au sud de la frontière. Dans une perspective continentale, la ville de Winnipeg est manifestement périphérique, mais elle est située à l'extrémité nord d'un corridor de croissance apparemment dynamique englobant la région urbaine de Minneapolis–St. Paul, qui arrive systématiquement parmi les premières villes américaines selon diverses mesures de rendement économique. À quel point les relations transfrontalières sont-elles importantes? Dans quelle mesure jouent-elles un rôle significatif pour expliquer la prospérité économique relative des régions canadiennes? Quels facteurs exercent une influence sur ces relations transfrontalières?

8.8 L'impact de la hausse des coûts de l'énergie : une arme à deux tranchants

La tendance soutenue à la hausse des coûts de l'énergie a un impact sur les frais de fonctionnement des entreprises en général et sur les frais de transport des produits et services en particulier. Elle peut entraîner une perte considérable de l'avantage concurrentiel des entreprises qui doivent payer des frais de transport élevés, souvent situées dans des régions éloignées. Dans le cas des firmes dont les concurrents (par exemple, les entreprises établies outremer) ont des frais de transport encore plus élevés, l'augmentation des coûts de l'énergie peut cependant mener à une amélioration de leur position concurrentielle. Compte tenu de ces forces opposées, quel est l'impact probable de la hausse des coûts de l'énergie sur le paysage de l'activité économique au Canada?

8.9 L'économie résidentielle : de nouvelles perspectives pour certaines localités

Comme nous l'avons souligné, on assiste à l'émergence d'un nouveau type d'assises économiques dans certaines localités canadiennes. L'« économie résidentielle » est une économie qui prend de l'expansion non parce qu'on y fait le commerce de produits et de services, mais parce que des gens y vivent et y dépensent leur argent qu'ils ont gagné ailleurs. Même si nous avons pu déceler la présence d'une économie résidentielle dans certaines régions, il est nécessaire de recueillir d'autres données probantes pour comprendre son ampleur au Canada. Quels facteurs expliquent l'essor d'une économie résidentielle dans une région donnée? Quelles sont les répercussions et les conséquences de la présence d'une économie résidentielle?

8.10 Les inégalités au sein des régions et leurs implications

Nous avons observé que le niveau d'inégalité à l'intérieur des régions sur le plan de la scolarité selon le sexe varie considérablement. Quelles autres inégalités sont susceptibles de varier elles aussi? Quelles sont les causes sous-jacentes des niveaux d'inégalité et quelles en sont les répercussions? Le dernier ralentissement économique a frappé les hommes plus durement que les femmes dans certaines régions : quelles sont les implications d'une telle situation?

8.11 Le Nord

Nous avons présenté un aperçu de l'économie du Nord canadien. Nous nous sommes d'abord intéressés aux trois territoires canadiens pour constater que leurs économies sont loin d'être homogènes et sont aux prises avec des défis tels que la distance des marchés, l'éloignement des localités et la petitesse relative des marchés locaux, défis qui ne sont pas uniques au Nord mais qui s'y manifestent avec plus d'acuité que dans d'autres régions éloignées. La dynamique tout à fait particulière de l'économie du Nord canadien exige qu'on y consacre une analyse approfondie et menée sur le terrain. En fin de compte, si la distance et la petite taille des

marchés continuent d'entraver l'activité d'exportation en dehors du secteur primaire, nous devrons peut-être repenser les objectifs de développement économique relatifs au Nord canadien.

8.12 Les régions du Nord au sud du 60^{e} parallèle

La plupart des provinces canadiennes (à l'exception des trois provinces Maritimes) comptent des régions nordiques qui partagent certaines caractéristiques qui sont semblables à celles que nous venons d'évoquer, mais qui sont généralement moins prononcées. Quels défis particuliers le « Nord provincial » doit-il relever? Quelles en sont les implications pour les politiques publiques?

Annexe 1 – Définitions des régions selon les données de l'*EPA* (*Enquête sur la population active*)

Sud-est du Québec (régions économiques de l'*EPA*)
Code - Nom
2425 - Chaudière-Appalaches
2430 - Estrie
2433 - Centre-du-Québec

Sud-ouest de l'Ontario (régions économiques de l'*EPA*)
Code - Nom
3550 - Hamilton–péninsule de Niagara
3560 - London
3570 - Windsor-Sarnia

Corridor des Maritimes (régions économiques de l'*EPA*)
Code - Nom
1320 - Moncton-Richibucto
1340 - Fredericton-Oromocto
1350 - Edmundston-Woodstock
Île-du-Prince-Édouard
1220 - Côte nord
1230 - Vallée de l'Annapolis
1250 - Halifax

Corridor de l'Alberta (régions économiques de l'*EPA*)
Code - Nom
4830 - Calgary
4810 - Lethbridge–Medecine Hat
4850 - Red Deer
4860 - Edmonton

Lower B.C. Mailand (régions économiques de l'*EPA*)
Code - Nom
5920 - Lower Mainland–Sud-Ouest

Annexe 2 – Définitions des industries (codes du SCIAN et description)

Entreposage et distribution
- 493 Entreposage
- 413 Grossistes-distributeurs de produits alimentaires, de boissons et de tabac
  - 411 Grossistes-distributeurs de produits agricoles
  - 412 Grossistes-distributeurs de produits pétroliers
  - 414 Grossistes-distributeurs d'articles personnels et ménagers
  - 415 Grossistes-distributeurs de véhicules automobiles et de leurs pièces
    - 4162 Grossistes-distributeurs de métaux et de produits métalliques
    - 4163 Grossistes-distributeurs de bois d'œuvre, de menuiseries préfabriquées, d'articles de quincaillerie et d'autres fournitures
  - 417 Grossistes-distributeurs de machines, de matériel et de fournitures
  - 418 Grossistes-distributeurs de produits divers
  - 419 Commerce électronique de gros et agents et courtiers

Fabrication de haute technologie
- 3341 Fabrication de matériel informatique et périphérique
  - 3343 Fabrication de matériel audio et vidéo
  - 3342 Fabrication de matériel de communication
  - 3344 Fabrication de semi-conducteurs et d'autres composants électriques
  - 3364 Fabrication de produits aérospatiaux et de leurs pièces
  - 3254 Fabrication de produits pharmaceutiques et de médicaments
  - 3345 Fabrication d'instruments de navigation, de mesure et de commande et d'instruments médicaux
  - 3346 Fabrication et reproduction de supports magnétiques et optiques
  - 3391 Fabrication de fournitures et de matériel médicaux

Bibliographie

ABC (2007). « Outback Depression Situation Near Crisis Point, Health Conference Told », Australian Broadcasting Corporation, G. Hussey, sur Internet : http://www.abc.net.au/7.30/content/2007/s1925070.htm (consulté le 5 novembre 2010).

AGENCE CANADIENNE DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DU NORD, site Web : www.north.gc.ca.

APPARICIO, P., G. DUSSAULT, M. POLÈSE et R. SHEARMUR (2007). *Infrastructures de transports et développement économique local : étude de la relation entre accessibilité continentale et croissance locale de l'emploi, Canada, 1971-2001*, Montréal, INRS – Urbanisation, Culture et Société, 92 p.

BREUER, T. (2005). « Retirement Migration or Rather Second-Home Tourism? German Senior Citizens on the Canary Islands », *Die Erde*, vol. 136, n° 3, p. 313-333.

BROOKS, P., H. LAPSLEY et D. BUTT (2003). « Medical Workforce Issues in Australia: "Tomorrow's Doctors – Too Few, Too Far" », *The Medical Journal of Australia*, vol. 179, n° 4, p. 206-208.

BROWN, D., et N. GLASGOW (2008). *Rural Retirement Migration*, New York, Springer.

BUTTON, K., et H. VEGA (2008). « The Effects of Air Transportation on the Movement of Labor », *GeoJournal*, vol. 71, n° 1, p. 67-81.

BYE, L., 2010, « "How to Be a Rural Man": Young Men's Performances and Negotiations of Rural Masculinities », *Journal of Rural Studies*, vol. 25, n° 3, p. 278-288.

CANUDAS-ROMO, V. (2008). « The Modal Age at Death and the Shifting Mortality Hypothesis », *Demographic Research*, vol. 19, p. 1179-1204.

CBC (2007). « Long Commute, Huge Rewards: Alberta Oilpatch Changing N.L. Labour Force », *CBCNews*, reportage diffusé le 29 octobre 2007, sur Internet : http://www.cbc.ca/news/canada/newfoundland-labrador/story/2007/10/29/big-commute.html (consulté le 8 mars 2011).

CHOKIE, M., et M. PARTRIDGE (2008). « Low-Income Dynamics in Canadian Communities: A Place-Based Approach », *Growth and Change*, vol. 39, n° 2, p. 313-340.

COFFEY, W., et M. POLÈSE (1988). « Locational Shifts in Canadian Employment, 1971-1981, Decentralization versus Decongestion », *Canadian Geographer/Le géographe canadien*, vol. 32, n° 3, p. 248-255.

COFFEY, W., et R. SHEARMUR (1996). *Employment Growth and Change in the Canadian Urban System, 1971-94*, Ottawa, Réseaux canadiens de recherche en politiques publiques, 195 p.

CRÉPON, B., N. DENIAU et S. PÉREZ-DUARTE (2003). *Wages, Productivity, and Worker Characteristics: A French Perspective*, Paris, Centre de recherche en économie et statistique, document de travail n° 2003-4.

DAVEZIES, L. (2009). « L'économie locale "résidentielle" », *Géographie, économie et société*, vol. 11, n° 1, p. 47-53.

DELISLE, F., et R. SHEARMUR (2010). « Where Does All the Talent Flow? The Migration of 20-34 Year Old Graduates, Canada, 1996-2001 », *Canadian Geographer/Le géographe canadien*, vol. 54, n° 3, p. 305-323.

DESJARDINS, P.-M., et Y. BOURGEOIS (2008). *Le financement des PME du Canada atlantique : analyse des écarts et nouvelles voies d'action*, Moncton, Institut canadien de recherche en politiques et administration publiques.

DICKEN, P., et P. LLOYD (1990). *Location in Space*, New York, Harper and Row.

DUINDAM, J. (2005). « Vienna and Versailles: Materials for Further Comparison and Some Conclusions », *Zeitenblicke,* vol. 4, n° 3, sur Internet : http://www.zeitenblicke.de/2005/3/Duindam, urn:nbn:de:0009-9-2411 (consulté le 8 mars 2011).

DU PLESSIS, Valerie, Roland BESHIRI, Ray D. BOLLMAN et Heather CLEMENSON (2002). *Définitions de « rural »*, Ottawa, Statistique Canada, série de documents de travail sur l'agriculture et le milieu rural, n° 61, n° 21-601-MIF au catalogue.

DYBBROE, Susanne (2008). « Is the Arctic *Really* Urbanising? », *Études/Inuit/Studies*, vol. 32, n° 1, p. 13-32, sur Internet : http://id.erudit.org/iderudit/029817ar.

EASTERLIN, R. (2001). « Income and Happiness: Towards a Unified Theory », *Economic Journal*, vol. 111 (juillet), p. 465-484.

FAIRWEATHER, K., K. ANSTEY, B. RODGERS, A. JORM et H. CHRISTENSEN (2007). « Age and Gender Differences Among Australian Suicide Ideators: Prevalence and Correlates », *Journal of Nervous and Mental Disease*, vol. 195, n° 2 (février), p. 130-136.

FALUDI, S. (1999). *Stiffed: The Betrayal of the American Man*, New York, William Morrow.

FLORIDA, R. (2002). *The Rise of the Creative Class*, New York, Basic Books.

FRIEDAN, B. (1963). *The Feminine Mystique*, New York, Norton.

GLAESER, E. (2005). « Reinventing Boston: 1630-2003 », *Journal of Economic Geography*, vol. 5, p. 119-153.

HEILIGER, P., et L. HINGSTMAN (2000). « Career Preferences and the Work-family Balance in Medicine: Gender Differences Amongst Medical Specialists », *Social Science and Medicine*, vol. 50, n° 9 (mai), p. 1235-1246.

HITE, A., et J. VITERNA (2005). « Gendering Class in Latin America: How Women Effect and Experience Change in the Class Structure », *Latin American Research Review*, vol. 40, n° 2, p. 50-82.

JACOBS, J. (1969). *The Economy of Cities*, New York, Random House.

KALDOR, N. (1970). « The Case for Regional Policies », dans F. TARGETTI et A. THIRLWALL (dir.) (1989), *The Essential Kaldor*, New York, Holmes and Meier.

KARLSSON, C., et M. OLSSON (2006). « The Identification of Functional Regions: Theory, Methods and Applications », *Annals of Regional Science*, vol. 40, n° 1, p. 1-18.

KRAHN, H., et G. LOWE (1998). *Work, Industry and Canadian Society*, 3e éd., Scarborough, Nelson.

KRUGMAN, P. (1995). *Development, Geography, and Economic Theory*, Cambridge, MIT Press.

LALANNE, A., et R. SHEARMUR (2010). « La métropolisation à l'aune de la "loi" taille/rang : le cas canadien, 1971-2001 », *Canadian Geographer/Le géographe canadien*, sous presse, sur Internet : http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1541-0064.2010.00311.x/pdf.

LEMELIN, A., et P. MAINGUY (2005). *Estimation du produit intérieur brut régional des 17 régions administratives du Québec 1997-2000 : cahier technique et méthodologique*, [Québec], Institut de la statistique du Québec.

LORTIE, M.-C. (2011). « Garderies et liberté », *La Presse*, 8 mars 2011, sur Internet : http://www.cyberpresse.ca/chroniqueurs/marie-claude-lortie/201103/08/01-4377050-garderies-et-liberte.php (consulté le 14 mars 2011).

LUCAS, R. (1988). « On the Mechanics of Economic Development », *Journal of Monetary Economics*, vol. 22, n° 1 (juillet), p. 3-42.

McCALL, L. (2001). *Complex Inequalities: Gender, Class and Race in the New Economy*, New York, Routledge.

McDONALD, J.F. (2008). Urban America: Growth, Crisis, and Rebirth, New York, M.E. Sharpe.

McDOWELL, L. (1997). *Capital Culture: Gender at Work in the City*, Londres, Wiley-Blackwell.

McDOWELL, L. (2001). « Men, Management and Multiple Masculinities », *Geoforum*, vol. 32, n° 2 (mai), p. 181-198.

McDOWELL, L. (2003). *Redundant Masculinities? Employment Change and White Working Class Youth*, Malden (MA), Blackwell.

McDOWELL, L. (2010). « Capital Culture Revisited: Sex, Testosterone and the City », *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 34, n° 3, p. 652-658.

McNIVEN, Chuck (1999). « Direction Nord », *Tendances sociales canadiennes*, n° 54 (automne), Ottawa, Statistique Canada, n° 11-008 au catalogue.

McNIVEN, Chuck, et Henry PUDERER (2000). *Délimitation du Nord canadien : un examen de la relation nord-sud au Canada*, Ottawa, Statistique Canada, document de travail de la géographie n° 2000-3, n° 92F0138MIF au catalogue.

MOKHTARIAN, P., G. COLLANTES et C. GERTZ (2004). « Telecommuting, Residential Location, and Commute-distance Traveled: Evidence from State of California Employees », *Environment and Planning A*, vol. 36, n° 10, p. 1877-1897.

MORRELL, S., A. PAGE et R. TAYLOR (2007). « The Decline in Australian Young Male Suicide », *Social Science and Medicine*, vol. 64, n° 3, p. 747-754.

MYLOTT, E. (2009). *Urban-Rural Connections: A Review of the Literature*, Oregon State University, Scholars Archive Working Paper, sur Internet : http://hdl.handle.net/1957/10574 (consulté le 8 mars 2011).

MYRDAL, G. (1959). *Théorie économique et pays sous-développés*, Paris, Présence africaine.

NATCHER, David C. (2008). « The Social Economy of Canada's Aboriginal North », communication présentée lors du Forum des recherches nordiques intitulé « Seeking Balance in a Changing North », tenu du 24 au 27 septembre 2008 à Anchorage, en Alaska.

NUSSBAUM, M. (2000). *Women and Human Development*, Cambridge, Cambridge University Press.

PEARCE, J., R. BARNETT, S. COLLINGS et I. JONES (2007). « Did Geographical Inequalities in Suicide among Men Aged 15–44 in New Zealand Increase during the Period 1980–2001? », *Australian and New Zealand Journal of Psychiatry*, vol. 41, n° 4 (avril), p. 359-365.

PION, I. (2011). « Les CPE, un outil de prospérité économique », *Cyberpresse*, 9 mai 2011, sur Internet : http://www.cyberpresse.ca/la-tribune/sherbrooke/201105/09/01-4397499-les-cpe-un-outil-de-prosperite-economique.php (consulté le 17 mai 2011).

POLÈSE, M., et R. SHEARMUR, avec la coll. de P.-M. Desjardins et M. JOHNSON (2002). *La périphérie face à l'économie du savoir*, Montréal, INRS – Urbanisation, Culture et Société, et Moncton, ICRDR, 237 p.

POLÈSE, M., et R. SHEARMUR (2004). « Is Distance Really Dead? Comparing Industrial Location Patterns over Time in Canada », *International Regional Science Review*, vol. 27, n° 4, p. 1-27.

POLÈSE, M., et R. SHEARMUR (2006). « Growth and Location of Economic Activity: The Spatial Dynamics of Industries in Canada 1971-2001 », *Growth and Change*, vol. 37, n° 3, p. 362-395.

PORTER, M. (2003). « The Economic Performance of Regions », *Regional Studies*, vol. 37, nos 6-7 (août-octobre), p. 549-578.

RAWLS, J. (1971). *A Theory of Justice*, Cambridge, Harvard University Press.

RIBICHESI, C., et R. SHEARMUR (2008). *Les communautés mono-industrielles au Québec : portrait et analyse de la vulnérabilité économique des communautés au Québec*, rapport préliminaire remis à Développement économique le 31 mars 2008, 200 p. (incluant des annexes).

ROBINSON, S. (2000). *Marked Men: White Masculinity in Crisis*, New York, Columbia University Press.

ROMER, P. (1989). *Human Capital and Growth: Theory and Evidence*, Cambridge, National Bureau of Economic Research, document de travail n° 3173.

ROSIN, H. (2010). « The End of Men », *The Atlantic* (juillet-août), sur Internet : http://www.theatlantic.com/magazine/archive/2010/07/the-end-of-men/8135/ (consulté le 8 mars 2011).

SEN, A. (1992). *Inequality Re-examined*, Cambridge, Harvard University Press.

SENKIW, A. (2003). « Quebec's Child Care Policy », *Saskatchewan Economics Journal*, vol. 5 (éd. 2003), p. 15-24.

SHEARMUR, R. (2006). « Géographie de la population âgée au Québec », communication présentée à l'invitation de Développement économique Canada à Montréal le 6 juin 2006.

SHEARMUR, R., et N. BONNET (2010). *Like Oil and Water? Regional Innovation Policy and Regional Development Policy*, Montréal, INRS-UCS, document de travail n° 2010-02, sur Internet : http://www.inrs-ucs.uquebec.ca/pdf/inedit2010_02.pdf.

SHEARMUR, R., et M. POLÈSE (2005a). *La géographie du niveau de vie au Canada, 1971 à 2001*, Montréal, INRS-UCS, soumis au ministère de l'Industrie, 139 p. (plus résumé de 15 p.).

SHEARMUR, R., et M. POLÈSE (2005b). « Diversification and Employment Growth in Canada, 1971-2001: Can Diversification Policies Succeed? », *Canadian Geographer/Le géographe canadien*, vol. 49, n° 3, p. 272-290.

SHEARMUR, R., et M. POLÈSE (2007). « Do Local Factors Explain Local Employment Growth?: Evidence from Canada, 1971-2001 », *Regional Studies*, vol. 41, n° 4 (juin), p. 453-471.

SILBERSCHMIDT, M. (2001). « Disempowerment of Men in Rural and Urban East Africa: Implications for Male Identity and Sexual Behavior », *World Development*, vol. 29, n° 4, p. 657-671.

SMITH, M., et J. PARKINS (2011). *Community Response to Forestry Transition in Rural Canada*. *Rural economy Project Report*, University of Alberta, Department of Rural Economy.

SOUTHCOTT, Chris (2002). *Une population vieillissante dans le Nord de l'Ontario : 1996 à 2001*, North Bay, Commission de la formation, documents de recherche du recensement 2001, rapport n° 3.

STATISTIQUE CANADA (2010a). « Effectifs universitaires 2008-2009 », *Le Quotidien*, le mercredi 14 juillet 2010.

STATISTIQUE CANADA (2010b). *Dictionnaire du Recensement de 2006*, Ottawa, ministère de l'Industrie.

URBAIN, J.-D. (2002). *Paradis verts : désirs de campagne et passions résidentielles*, Paris, Payot.

WRIGHT, E. (1997). *Class Counts*, Cambridge, Cambridge University Press.