

2002-04

**R. I. P. HMR :
À PROPOS DU
CONCEPT DE
PÔLE DE
DÉVELOPPEMENT
ET DES
STRATÉGIES DE
DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE
DES RÉGIONS
QUÉBÉCOISES**

**MARIO POLÈSE
et RICHARD
SHEARMUR**

Inédits

**INRS Urbanisation,
Culture et Société**

3465, rue Durocher
Montréal, Québec
H2X 2C6

Novembre 2002

R.I.P. HMR :
**À PROPOS DU CONCEPT DE PÔLE DE DÉVELOPPEMENT
ET DES STRATÉGIES DE DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE DES RÉGIONS QUÉBÉCOISES**

Mario POLÈSE et Richard SHEARMUR

Institut national de la recherche scientifique
Urbanisation, Culture et Société
3465, rue Durocher
Montréal (Québec) H2X 2C6

mario.polese@inrs-ucs.uquebec.ca

richard.shearmur@inrs-ucs.uquebec.ca

Version remaniée d'une communication présentée au colloque annuel de
l'Association de science régionale de langue française (ASRDLF)
Trois-Rivières (Québec), 21 - 23 août 2002

Le rôle de Montréal dans l'activité économique de la Province est démesuré par rapport à celui que tiennent Londres, Paris ou New York dans leurs pays respectifs.

Blanchard (1960 : 198).

...il n'y a pas d'autre pôle de développement au Québec que Montréal...

Higgins, Martin et Raynauld, alias H.M.R. (1970 : 143).

BREF RETOUR SUR UN PASSÉ PLUS LOINTAIN ¹

Le développement économique ne se répartit pas de façon uniforme sur le territoire. Le Québec n'échappe pas à cette règle. Dès les débuts de l'industrialisation au XIX^e siècle, l'activité économique s'est concentrée dans le sud-est du Québec. La question du poids de Montréal et, en parallèle, du développement régional ne date pas d'hier, comme en témoigne les citations en rubrique. Blanchard (1960 : 198) décomptait 568 000 emplois manufacturiers au Québec en 1954, dont 287 000 dans l'agglomération montréalaise, soit environ 50 % du total. Un demi-siècle plus tard, ce chiffre n'avait guère changé (Statistique Canada, 2002). Ce qui restait, en dehors de Montréal, était largement concentré dans la grande plaine de Montréal et des régions avoisinantes. Les paroles de Blanchard sur le désert industriel à l'est de la ville de Québec pourraient presque être reprises, telles quelles, aujourd'hui :

À l'aval de Québec, l'activité industrielle faiblit sur la rive Sud, ...où l'on ne peut guère compter sur le bois... et l'énergie tirée des minces rivières, région de scieries et de façonnage du bois d'où seul émerge Montmagny avec de modestes établissements de travail de métaux et de textile... Il y en avait moins encore en Gaspésie, ... une seule usine un peu considérable, la pulperie de Chandler (Blanchard, 1960 : 203).

La papeterie de Chandler a fermé ses portes en l'an 2000, provoquant à nouveau une réflexion sur les causes du retard gaspésien et, de façon plus générale, sur les perspectives de développement des régions québécoises éloignées (Polèse et Shearmur, 2002) ².

Au début des années 1960, en pleine révolution tranquille, l'État québécois créa le BAEQ (Bureau d'Aménagement de l'Est du Québec) pour se pencher sur les problèmes de développement du Bas-Saint-Laurent et de la Gaspésie ³. Le BAEQ déposa son rapport en 1965, avec un ensemble de recommandations pour moderniser

¹ Ce travail a été réalisé grâce à l'appui financier du *Conseil de recherche en sciences humaines du Canada* (CRSH), du *Fonds pour la formation des chercheurs et l'aide à la recherche du Québec* (FCAR) et de *Développement économique Canada (pour les régions du Québec)*. Les auteurs sont titulaires des Chaires de recherche du Canada, respectivement, en Études urbaines et régionales et en Statistiques spatiales et politiques publiques.

² Cet article s'inspire en partie de Polèse et Shearmur (2002).

³ L'appellation Gaspésie comprend les Îles-de-la Madeleine, sauf contre-indication.

l'économie de l'Est québécois. Parmi les avis les plus controversés figurait la recommandation de fermer des villages de l'arrière-pays, provoquant un mouvement de résistance dans les milieux concernés. Il n'est pas excessif de prétendre que le BAEQ a laissé un goût amer dans la région, surtout en rétrospective, devant le constat que la position relative de l'Est du Québec (la Gaspésie, notamment) ne s'est guère améliorée depuis. Durant la décennie 1954-1964, le taux de chômage en Gaspésie était en moyenne, presque deux fois celui du Québec (Hirsch, 1967, tableau 31). Quarante ans plus tard, le taux était toujours environ deux fois celui du Québec, déjà au-dessus de la moyenne canadienne (Statistique Canada, 2002). En gros, les taux de chômage sont demeurés au-dessus de la moyenne provinciale dans les cinq régions périphériques du Québec⁴. Les régions éloignées de Montréal continuent à connaître des difficultés à créer des emplois au même rythme que le reste du Québec. Bref, à quelques exceptions près, la réalité n'a guère changé, semble-t-il, depuis un demi-siècle.

ET VINT LE RAPPORT HMR

À la fin des années 1960, le gouvernement fédéral commanda une étude sur les perspectives de développement régional au Québec, connu depuis comme le rapport HMR pour ses trois auteurs, Benjamin Higgins, Fernand Martin et André Raynauld. Le rapport déposé en 1970, a fait couler beaucoup d'encre (et de salive), en partie parce qu'il proposait une vision différente de celle qui prévalait alors. Il n'est pas utile de reprendre en détail l'argumentation du rapport HMR. Il est peu probable que beaucoup de personnes (aujourd'hui) aient lu le rapport. Les réactions au rapport HMR, qui continuent à ce jour, se font surtout par référence à sa thèse centrale qui peut, en gros, se résumer comme suit : le renforcement de l'économie de toutes les régions québécoises doit désormais passer par le renforcement de l'économie montréalaise. Higgins, Martin et Raynauld (1970) proposaient un renversement de la perception traditionnelle de Montréal (de ville démesurée) pour la transformer en « pôle de développement » qui, par son dynamisme et ses effets d'entraînement (*trickle-down effects* en anglais), assurera le développement économique de l'ensemble du Québec. La conclusion s'imposait d'elle-même : pour renforcer l'ensemble du Québec (toutes régions confondues), il fallait investir dans la région montréalaise⁵.

⁴ Nous avons adopté l'appellation *régions périphériques*, plutôt que *régions ressources*, pour désigner ces cinq régions, notamment dans le but de rendre l'appellation plus universelle, et donc de faciliter la comparaison avec des régions hors Québec. Cette convention est suivie dans Polèse et Shearmur, 2002.

⁵ Deux citations traduisent bien l'esprit du rapport : 1) *l'orientation fondamentale étant de concentrer les efforts sur l'espace économique de Montréal, les autres régions doivent être considérées comme des régions de croissance dont l'avenir dépend... de leur intégration progressive dans les circuits en partance de Montréal* (HMR, 1970 : 143); 2) *nos options consistent à multiplier les effets d'entraînement de Montréal auprès... des autres régions du Québec...* (HMR, 1970 : 152).

Il n'est pas difficile de comprendre que cette nouvelle vision ne plaisait point aux intervenants des régions ⁶. Le rapport HMR est vite devenu l'incarnation de tout ce qui n'allait pas dans les politiques de développement régional. Voici la preuve que les gouvernements voulaient (et allaient) favoriser Montréal au détriment des régions, le chat était sorti du sac en quelque sorte, la confirmation des pires craintes des régions. Le fait que le rapport HMR fut commandité par un ministère fédéral n'allait pas non plus, aider sa cause. En pleine période de ferveur nationaliste, tout ce qui sortait des officines fédérales était, par définition, suspect. Peu importe les raisons, le rapport HMR a acquis au fil des années, une notoriété dont les auteurs étaient sans doute les premiers surpris, d'autant plus qu'il s'agissait d'un rapport technique et aride qui n'avait rien d'un best-seller.

Le rapport HMR est ainsi entré dans le folklore québécois. Il reste une cible de choix pour expliquer la misère des régions : si ça va mal aujourd'hui en Gaspésie, dans le Saguenay, en Abitibi, etc., c'est à cause de ce damné rapport, écrit il y a quelques trente-cinq ans. Rien de plus humain que de chercher des coupables quand les choses vont mal. Le titre d'un ouvrage collectif récent (*Le pays trahi*), produit par des penseurs du Saguenay/Lac-Saint-Jean, en dit long sur le sentiment de frustration ressenti par les gens des régions (Bouchard *et al.*, 2001). Sur le banc des accusés, on retrouve le rapport HMR. Pour citer l'un des contributeurs, « Et — qu'on adhère ou non à “la théorie du complot” — ce qui était écrit fut fait. » (Larouche, 2001 : 26). En d'autres mots, fidèles à la philosophie du rapport HMR, les gouvernements ont systématiquement favorisé Montréal et sa région.

Au-delà du débat parfois émotif (et peu constructif) qui oppose Montréal aux régions, nous pensons utile de jeter un nouveau regard sur le rapport HMR. Notre traitement du sujet se fera en deux temps. Nous commençons par une mise en contexte du rapport, notamment son lien avec les théories dominantes de l'époque en matière de développement régional. Cet exercice nous sert de prétexte pour revoir la thèse des pôles de développement. Dans un deuxième temps, nous examinerons les tendances de localisation des activités économiques au Canada (de 1971 à 1996) à l'aide d'un modèle centre-périphérie, en jetant un regard particulier sur les cinq régions périphériques du Québec. Nous espérons ainsi mieux cerner les effets réels d'entraînement de la métropole sur les autres régions du Québec, notamment sur les régions les plus éloignées. Notre conclusion sera simple. Le drame du rapport HMR n'est pas tant que les gouvernements ont pratiqué une politique anti-régionale (ou pro-

⁶ Au Québec, on emploie volontiers l'expression *des régions* (comme dans *gens des régions*) ou *en région* pour qualifier les zones en dehors de Montréal et, à plus forte raison, celles éloignées de Montréal. Cela peut susciter des débats et des confusions, car comment faut-il alors qualifier la région (sic) de Montréal ? Cependant, nous respectons ici les usages qui font, désormais, partie du quotidien québécois.

montréalaise, si l'on préfère), chose impossible à démontrer ou à infirmer, mais plutôt que les prémisses du rapport HMR n'étaient pas fondées au départ.

Larouche (2001) et d'autres comme lui se trompent de cible. Le coupable, si coupable il y a, se trouve chez les tendances de restructuration spatiale des économies modernes qui touchent tous les pays industrialisés. La géographie du Québec (et du Canada) y est aussi pour beaucoup. C'est la confrontation de la géographie et des tendances universelles qui rend le cas québécois (et canadien) si problématique. Comme nous allons le voir, le concept de pôle de développement n'est pas très intéressant dans le cas québécois. Au fond, l'accusation la plus lourde qu'on peut porter au rapport HMR c'est qu'il s'est avéré peu utile pour guider les politiques de développement régional au Québec. C'est pour cela que nous écrivons R.I.P. le rapport HMR. Cependant, à la décharge de Higgins, Martin et Raynauld, ils n'étaient point les seuls à l'époque de mettre de l'avant des stratégies basées sur le concept de pôle de développement. Ce qu'ils proposaient était conforme à l'esprit du temps.

À PROPOS DES PÔLES DE DÉVELOPPEMENT : NAISSANCE ET MORT D'UN CONCEPT

Le père véritable du rapport HMR fut, sans contre-dit, François Perroux, économiste français, qui dans une note publiée en 1955 a lancé l'idée de pôle de développement ⁷, concept qui a profondément marqué la pensée économique, tant dans le monde anglo-saxon que francophone (Perroux, 1955, repris dans Savoie et Raynauld, 1986). Il n'est pas exagéré de dire que le concept de pôle de développement s'est imposé comme idée maîtresse en matière de développement économique régional jusqu'au milieu des années 1980. Depuis, le concept a graduellement perdu son attrait, pour être éclipsé par d'autres idées, aujourd'hui plus à la mode, comme milieux innovateurs, grappes (*clusters*) et développement local (nous y reviendrons). Les gloires et misères du concept de pôle de développement, son acceptation quasi-universelle dans un premier temps et son abandon depuis, nous invitent à la prudence et doivent nous servir de leçon d'humilité.

Il n'est pas utile de reprendre ici, en détail, l'historique du concept. Ce travail a déjà été réalisé par Parr (1999a, b). En termes simples, l'idée de pôle de développement est née du mariage entre, d'une part, le concept d'économie d'agglomération (concept déjà connu) et, d'autre part, les nouveaux outils économiques faisant leur apparition à partir des années 1950, dont notamment les tableaux input-output (ou intersectoriels).

⁷ Nous employons ici, comme synonymes, les termes pôle de *croissance* et pôle de *développement*. Quoique le rapport HMR fasse la distinction entre les deux (voir aussi Higgins, 1971), nous notons, comme Parr (1999b : 1199), que cette distinction n'est jamais entrée dans les mœurs, si bien que les deux s'emploient comme des synonymes dans les faits.

Les tableaux intersectoriels étaient (et restent) des outils puissants. Ils permettent, entre autres, d'observer les interrelations à l'intérieur d'une économie et de tracer l'impact d'un choc (une hausse de la demande externe, à titre d'exemple) à travers les différents secteurs de l'économie, en termes de nouveaux achats, croissance de la valeur ajoutée, création d'emplois, etc. Ainsi est aussi née, en parallèle, la notion d'industrie motrice; certaines industries ont un plus grand potentiel (de création d'emplois, disons) que d'autres à cause des liens multiples (input-output) qu'elles entretiennent avec d'autres secteurs de l'économie (Perroux, 1961). En partant de ce constat, pourquoi ne pas transposer ce raisonnement à des entités géographiques ? Les liens interindustriels sont en principe plus denses dans une grande ville que dans une petite région. Il s'ensuit, en toute logique, qu'un investissement dans une grande agglomération susciterait plus d'impacts, toutes proportions gardées, qu'un investissement équivalent dans la petite région. Pour maximiser les effets bénéfiques sur l'ensemble de l'économie, il fallait donc miser sur les lieux où les liens interindustriels étaient les plus denses, ces lieux étant alors définis comme des pôles de développement. L'impact « développemental » sera d'autant plus important que la concentration des investissements dans des pôles de développement aura, en parallèle, pour effet de renforcer les économies d'agglomération et les réseaux d'innovation.

Pour les stratégies de développement économique régional, cela signifiait qu'il fallait désormais concentrer les investissements sur un nombre limité de pôles. Ce fut effectivement la politique énoncée par plusieurs pays, du moins sur le papier (Parr, 1999b), les métropoles d'équilibre en France en sont un exemple. En partant de cette perspective, Higgins, Martin et Raynauld (1970) n'avaient pas forcément tort de prétendre que la région de Montréal était le seul pôle de développement dont disposait le Québec. Leur diagnostic était d'autant plus compréhensible que la région de Montréal était déjà, à l'époque, entrée dans une phase de déclin relatif face à sa rivale principale, Toronto, un déclin qui se poursuivra sur les décennies à venir⁸. Dans un contexte de concurrence continentale, Montréal était la seule région du Québec qui disposait d'une densité et d'une masse critiques nécessaires, avec tout ce que cela implique en termes de réseaux d'innovation et d'attraction d'industries modernes. Pour renforcer l'ensemble de l'économie québécoise, pour faire contrepoids aux forces de polarisation qui favorisaient l'Ontario, cela tombait sous le sens qu'il fallait renforcer l'économie montréalaise. Sur ce plan, le diagnostic de Higgins, Martin et Raynauld (1970) reste pertinent aujourd'hui. Cependant, là où le bât blesse, c'est lorsqu'on voulait aussi en faire l'élément central d'une stratégie de développement *régional* dont toutes les régions du Québec tireraient profit, en s'intégrant dans des circuits montréalais (pour reprendre le vocabulaire du

⁸ Dans un article rédigé à la même époque, F. Martin et A. Raynauld sont très clairs à cet égard : *il n'existe qu'un seul pôle, Montréal, et il est menacé* (Martin et Raynauld, 1971 : 203).

rapport HMR (1970 : 152). Pour comprendre les limites de ce raisonnement, retournons aux prémisses du modèle de pôle de développement.

La confusion spatiale

L'erreur de départ réside dans la transposition d'un modèle foncièrement a-spatial (le tableau intersectoriel) à l'espace géographique⁹. Ce n'est pas parce que les relations interindustrielles sont plus denses dans la grande ville, Montréal en l'occurrence, que dans une région moins peuplée (le Bas-Saint-Laurent, disons) qu'on puisse automatiquement en déduire qu'un investissement dans la première se traduira nécessairement par un impact plus élevé pour l'*ensemble* de l'économie québécoise. Tout dépend de la nature des chocs transmis à travers le système. Il est possible qu'une papeterie située à Rivière-du-Loup entretienne davantage de liens (par sa structure d'intrants) avec des entreprises québécoises qu'une papeterie située à Montréal. Dans ce cas, une hausse de la demande pour les produits de la papeterie de Rivière-du-Loup suscitera plus d'effets (en termes de création d'emplois, disons) dans l'*ensemble* du Québec qu'une hausse équivalente de la demande chez la papeterie montréalaise. Bien entendu, la hausse de la demande à Montréal suscitera plus d'effets dans la *région* montréalaise qu'une hausse équivalente à Rivière-du-Loup en suscitera dans la *région* du Bas-Saint-Laurent. Il ne faut pas confondre effet *régional* et effet d'*ensemble*. Les informations contenues dans la plupart des modèles intersectoriels ne nous permettent pas de distinguer entre les deux, d'où en partie la confusion. Il est raisonnable de penser, toutefois, que l'effet d'un investissement en région serait plus diffus, au plan géographique, qu'un investissement dans la métropole, ce qui introduit un deuxième problème, à savoir, la délimitation de l'étendue géographique des effets d'entraînement.

Même si l'on accepte qu'un investissement à Montréal (soit, une hausse dans la demande pour des biens et services produits à Montréal) génère des effets importants pour l'ensemble de l'économie québécoise, il n'est pas possible, en règle générale, de connaître leur répartition spatiale. Plusieurs études, dans la foulée du rapport HMR, se sont penchées sur les relations entre Montréal et les autres régions du Québec (INRS, 1977, 1980a, b; Thibodeau et Polèse, 1976), tout comme des travaux plus récents (Côté, 1996). Même si les informations restent incomplètes, certaines conclusions se dégagent de ces travaux : 1) l'intégration des autres régions à l'économie montréalaise demeure très inégale; 2) la distance compte pour beaucoup; les régions plus éloignées entretiennent moins de liens avec Montréal que les régions proches; 3) les relations, lorsqu'elles s'observent, touchent davantage les services que les biens; 4) pour les

⁹ Sur ce point, il est utile de citer Parr (1999a : 1198). *There thus emerged two sources of confusion: The assumption that the growth pole in geographic space was simply a particular variant of the growth pole in economic space, and, following from this, the assumption that the natural growth pole in geographical space could be replicated in the form of a planned growth pole, by implanting propulsive industries...*

échanges de biens, les régions entretiennent souvent davantage de relations avec le reste du monde ou des régions-tiers qu'avec la région montréalaise. Effectivement, pour une aluminerie du Saguenay, il est peu probable que beaucoup de ses intrants viennent de Montréal; en parallèle, la majorité de sa production est sans doute expédiée hors Québec.

En somme, les relations proprement interindustrielles (qui mettent l'accent sur les flux de biens) sont probablement relativement limitées entre régions québécoises. Puisque la part du PIB québécois exportée (hors Québec) est en progression, il est probable que cela serait encore plus vrai aujourd'hui que par le passé. Les relations les plus significatives entre une métropole et d'autres régions sont souvent d'un autre ordre que celles comptabilisées dans un tableau intersectoriel. Nous pensons aux relations d'affaires, sous forme d'échanges avec des consultants, des banquiers et des techniciens, ainsi qu'avec divers intermédiaires (distributeurs, transporteurs, agences de commercialisation et de publicité, etc.), mais aussi à la fréquentation de divers services et infrastructures (aéroports, ports, écoles et hôpitaux spécialisés, laboratoires, universités etc.) Toutes ces relations restent très sensibles à la distance. Bref, il est peu probable que l'effet réel de propagation (au sens du tableau interindustriel) d'une dépense dans une métropole aura beaucoup d'impact au-delà d'une certaine distance, et encore là il n'est pas certain que l'effet interindustriel soit vraiment significatif au plan « développemental », ce qui nous amène au deuxième grand problème de fond du concept.

La confusion temporelle (ou volontariste)

Le tableau intersectoriel, dont le concept de pôle de développement tire ses origines, est un modèle statique (ou a-temporel, si l'on préfère). Les effets d'entraînement qu'il stipule se calculent pour une structure industrielle donnée. La structure industrielle reste inchangée. Le calcul des effets d'entraînement (disons, des créations d'emplois) ne nous permet pas de prévoir où et comment des nouvelles industries vont surgir ou encore, où et comment des industries vont disparaître. Il s'agit, somme toute, d'une logique mécanique. Or, l'introduction du terme pôle de « développement » suppose, implicitement, un saut vers une logique dynamique, un saut tout aussi périlleux (sinon plus) que le passage d'un modèle a-spatial à un raisonnement spatial.

L'idée plus générique de pôle de « développement », d'un lieu d'innovation et de créativité, détonateur d'un processus soutenu de développement, trouve ses racines dans une vaste littérature sur le rôle des villes dans le développement économique, dont Bairoch (1985), Hall (1998) et Jacobs (1969) sont des exemples. En termes simples, on observe, à travers l'histoire, que les grandes villes sont des foyers d'innovation et de création. C'est dans les grandes villes que se concentrent les talents, les artistes, les

penseurs, etc. : Vienne et Paris jadis, New York et Los Angeles aujourd'hui. C'est dans les grandes agglomérations que se concentrent les industries les plus dynamiques. En termes plus techniques, l'agglomération des populations et des entreprises se traduit par des économies d'agglomération qui, par l'intermédiaire des économies d'échelle et la multiplication des échanges, se traduisent à leur tour par des hausses de productivité, et donc des revenus plus élevés. Tout cela n'a plus besoin d'être démontré.

L'idée de pôle de développement repose sur le pari que la concentration des investissements dans un seul lieu (dans le but implicite de favoriser des économies d'agglomération) aura pour effet de déclencher un processus continu de développement, et dont les bienfaits se répandront dans l'espace. C'est ici que réside le véritable talon d'Achille du concept. L'idée de pôle de développement s'appuie, en bout de compte, sur une hypothèse non fondée (ou non vérifiable) quant au sens des liens de causalité et, en parallèle, l'impact des interventions volontaristes. Ce n'est pas parce qu'on observe que l'activité économique se concentre dans des pôles (grandes villes) qu'on peut en conclure que des pôles provoquent le développement. Il est davantage probable que les liens de causalité aillent dans le sens inverse. On observe effectivement, dans tous les pays, que la croissance économique (sous forme de hausses soutenues de revenu par habitant) va de pair avec la concentration progressive des populations et des entreprises dans (et autour) des agglomérations urbaines. Les causes se trouvent dans des transformations profondes, notamment au titre des structures de consommation et des changements technologiques, qui ont peu à voir avec des interventions politiques. Aucun pays (en croissance) n'a réussi à arrêter l'urbanisation ou à contrôler la taille de ses principales villes. En d'autres termes, c'est le développement économique qui provoque la polarisation géographique des populations. Postuler, en inversant la causalité, que la polarisation provoquera le développement est autre chose. Or, rien n'est moins sûr.

À vrai dire, nous ne savons toujours pas comment, par des actions volontaristes, déclencher un processus soutenu de développement dans une région ou dans une ville. Les nouveaux paradigmes à la mode (milieux innovateurs, grappes¹⁰, développement local, villes-région, etc.) ne sont pas forcément sans valeur, mais la clé continue à nous échapper. Cela ne doit pas nous surprendre, car le développement économique, peu importe son expression territoriale, repose en bout de compte sur une chimie complexe où s'entremêlent des facteurs culturels, géographiques et sociologiques, pour ne nommer que ceux là. Le simple acte de concentrer des activités dans un lieu physique, grâce à des investissements publics, ne peut assurer le déclenchement d'un tel processus. Les économies d'agglomérations, propres aux grandes villes, et les activités

¹⁰ Le concept des grappes (*clusters*), comme stratégie de développement, est au fond une reformulation (dans de nouveaux draps) du concept de pôle de développement. Il repose sur le même pari, à savoir, l'espoir de provoquer un développement grâce à des regroupements géographiques d'industries.

créatrices qui y surgiront en parallèle sont le résultat de synergies multiples et cumulatives, impliquant des milliers d'acteurs privés et publics. Hall (2000 : 639), dans un article synthèse dans lequel il tente d'expliquer pourquoi certaines villes sont plus « créatives » que d'autres, ne se gêne pas pour admettre : « I am far from sure that I have a satisfactory answer. »

Revenons au cas montréalais et aux régions québécoises. Même si les pouvoirs publics avaient suivi les conseils du rapport HMR (chose impossible à démontrer ou à infirmer), il est peu probable que cela aurait provoqué l'effet de développement à Montréal que les auteurs souhaitaient (et que les régions redoutaient). Comme nous l'avons vu en introduction, la polarisation spatiale de l'économie québécoise (autour de Montréal) ne date pas d'hier. Comme dans d'autres pays, il est probable que les investissements et autres interventions publics aient surtout eu pour effet d'accompagner un processus de polarisation déjà en marche. À la limite, on pourra même argumenter que certains grands investissements publics ont plutôt eu pour effet d'affaiblir l'économie montréalaise¹¹, mais là encore, il est impossible de décortiquer l'effet net de toutes les interventions publiques. Il serait tout aussi difficile de démontrer (ou d'infirmer) que l'essor de Toronto, en partie aux dépens de Montréal, était le résultat d'une stratégie cohérente du gouvernement (ou des gouvernements). Attribuer la polarisation de l'économie québécoise aux pouvoirs politiques, c'est leur accorder un pouvoir qu'ils n'ont pas, mais qu'ils aimeraient bien avoir.

UN REGARD SUR LES EFFETS D'ENTRAÎNEMENT DES MÉTROPOLIS

Il reste que les grandes villes peuvent exercer un impact sur le développement économique d'autres régions. Cependant, comme nous allons le voir, l'impact (notamment, au titre de la création d'emplois) se limite à un rayon géographique restreint. La polarisation se fait, précisément, parce que la proximité d'une grande métropole demeure un facteur important de localisation industrielle. Dans tous les pays industrialisés, les espaces économiques s'organisent autour des grandes métropoles et des villes (Ingram, 1998), le Québec n'y fait pas exception (Polèse et Roy, 1999). On peut alors parler d'effets d'entraînement ou, plus exactement, d'effets de débordement, découlant de la croissance des grandes métropoles. Les entreprises privilégieront des localisations qui leur offrent un accès efficace aux services, aux talents et aux marchés; ce qui signifie, en règle générale, un site à proximité d'une métropole. Pour une région, la présence à proximité d'une grande métropole peut alors *entraîner* (ou faciliter) la naissance et la localisation d'entreprises industrielles. À ceci viendra s'ajouter la

¹¹ Deux exemples viennent tout de suite à l'esprit : le stade olympique et l'aéroport de Mirabel. La construction de ce dernier a largement hypothéqué le développement de Montréal comme « hub » aérien.

déconcentration d'industries qui fuient la métropole à la recherche de terrains et de bassins de main-d'œuvre moins chers. La croissance de la grande ville se traduira, en règle générale, par une hausse du coût de la vie et des coûts de congestion, ce qui à son tour provoquera l'expulsion des industries vers d'autres régions, notamment chez les industries manufacturières les plus sensibles aux salaires et aux coûts des terrains. C'est une tendance qui se vérifie dans toutes les grandes métropoles (Ingram, 1998). Sur ce plan, la croissance d'une métropole aura effectivement pour effet de stimuler l'emploi dans d'autres régions.

Dans les prochaines sections, nous tâcherons de mieux cerner l'étendue spatiale de cet impact, par le biais d'un regard sur la dynamique spatiale de l'économie canadienne de 1971 à 1996. Nous examinerons les mouvements nets relatifs de l'emploi (entre régions) pour divers secteurs, en mettant l'accent sur l'industrie manufacturière et certains services supérieurs. Là où nous observons un déplacement net de l'emploi vers une région, cela peut être le résultat de divers événements : le déplacement physique d'entreprises (usines, bureaux, etc.), la création de nouvelles entreprises dans la région, l'expansion plus rapide des entreprises déjà en place¹². En ce sens, les mouvements d'emplois observés dans l'analyse qui suit captent, en principe, l'ensemble des « effets d'entraînement » (pour autant que nous désirons conserver ce concept), c'est-à-dire, aussi bien les effets dus à des mouvements de déconcentration que les effets attribuables à la création d'entreprises, ou encore à l'impact multiplicateur interindustriel d'une hausse de la demande. Cependant, il n'est pas possible de décortiquer les divers effets ou de savoir quel poids attribuer à des facteurs exogènes comme le changement technologique ou la transformation des marchés.

Dynamique d'emplois autour des grandes métropoles et dans les régions périphériques : Canada, 1971-1996

Dans l'analyse qui suit, nous nous inspirons d'un découpage de l'espace canadien, d'abord proposé par Coffey et Polèse (1988). Le découpage s'appuie sur la distinction entre, d'une part, des régions dites *centrales*, qui entourent les grandes métropoles, et d'autre part, des régions dites *périphériques*, plus éloignées (pour plus de détails, voir Polèse et Shearmur, 2002; Shearmur, 2001). La ligne de démarcation entre les deux est tracée par un rayon d'environ une heure de voyage (en automobile) autour de chaque métropole, ce qui correspond en gros aux limites de la zone immédiate d'interaction pour les services supérieurs qui exigent des déplacements. Une métropole

¹² Dans la mesure où l'expansion des entreprises en place se fait pour répondre à une demande accrue dont l'origine se trouve dans la métropole, il s'agit alors d'un effet multiplicateur classique, au sens du tableau interindustriel.

est définie comme étant toute zone métropolitaine de recensement dont la population dépassait 500 000 habitants en 1996. En ce sens, notre définition de métropole (ou de pôle de développement, si l'on préfère) est plus généreuse que celle proposée par le rapport HMR. Dans le cas québécois, cela signifie que les entités (villes, villages, etc.) à l'intérieur d'un rayon d'une heure de voyage de Québec et d'Ottawa-Gatineau sont également classées comme centrales. Les résultats pour chacun des deux ensembles, *central* ou *périphérique*, sont ensuite décomposés par taille de ville (ou agglomération). La classe « rurale » regroupe les unités dont la population est inférieure à 10 000 habitants.

La figure 1A donne les quotients de localisation, selon notre découpage, pour ce que nous appelons les services de haute technologie. La figure 1B donne des résultats analogues pour les cinq régions périphériques du Québec. Rappelons que le quotient de localisation, une mesure de concentration spatiale relative, situe chaque observation par rapport à un point de repère : en l'occurrence, l'ensemble du système urbain et régional canadien. Un résultat supérieur à 1 signifie que l'observation en cause possède, toutes proportions gardées, plus d'emplois dans le secteur (les services de haute technologie, en l'occurrence) que la moyenne des agglomérations et zones rurales du pays. En règle générale, les petites observations (les petites villes) affichent plus de variations que les grandes, ce qui constitue l'une des limites de la méthode ¹³. Ceci étant dit, passons aux résultats.

Nous voyons que les emplois dans les services de haute technologie affichent une distribution presque parfaitement hiérarchique et que cette hiérarchie n'a guère bougé sur la période 1971-1996. En d'autres termes, ces emplois sont (et restent) fortement concentrés dans les métropoles. Bref, les entreprises qui sont fortement tributaires de ces services n'auront, en règle générale, d'autre choix que de se localiser dans ou à proximité d'une métropole. Il y a peu de raison de penser que cela va changer, dans la mesure où la consommation des services en cause continuera à exiger des déplacements fréquents de personnes. Toutes les villes *périphériques* affichent des valeurs faibles. Cependant, elles sont, en règle générale, légèrement au-dessus des valeurs pour les villes *centrales* de même taille, le reflet de l'effet de protection de la distance. Ainsi, une petite agglomération comme Rimouski (classe de 25 000 à 50 000 habitants) a sa zone d'influence propre, tandis qu'une ville centrale analogue, disons Saint-Jean-sur-Richelieu, se trouve dans la zone d'influence de Montréal. L'effet de protection de la distance ne suffit toutefois pas pour annuler l'effet de la taille urbaine.

¹³ Cela est facile à comprendre, car le poids des grandes observations dans la valeur de repère (à savoir, la moyenne canadienne), sera nécessairement plus important que celui des petites.

Figure 1 - Concentration relative de l'emploi Services de haute technologie*, 1971 et 1996

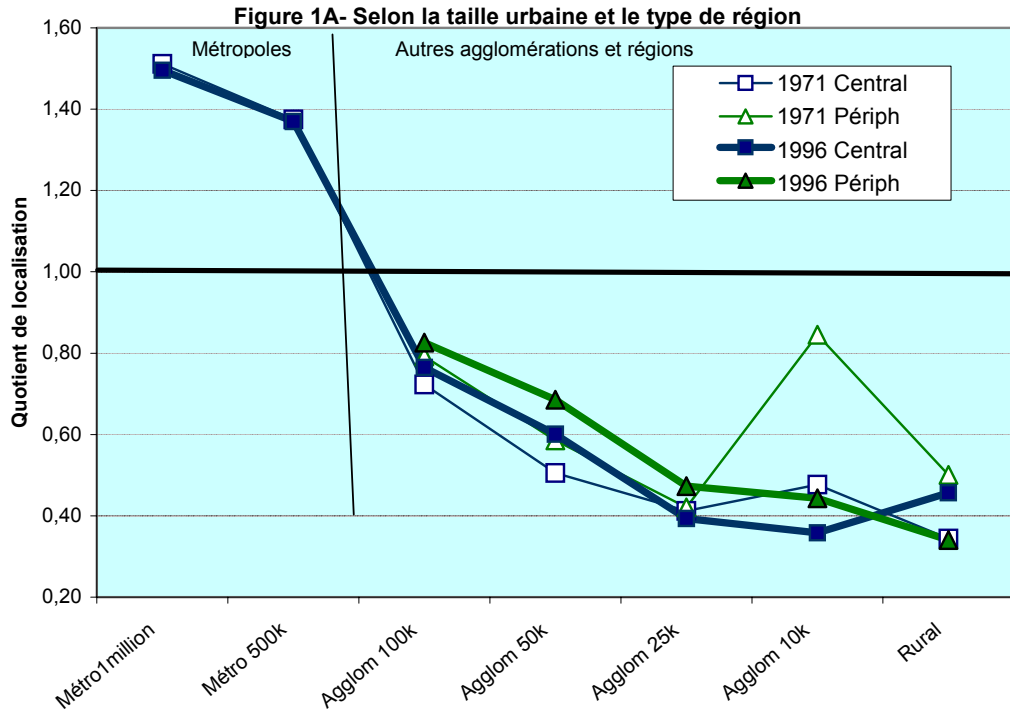
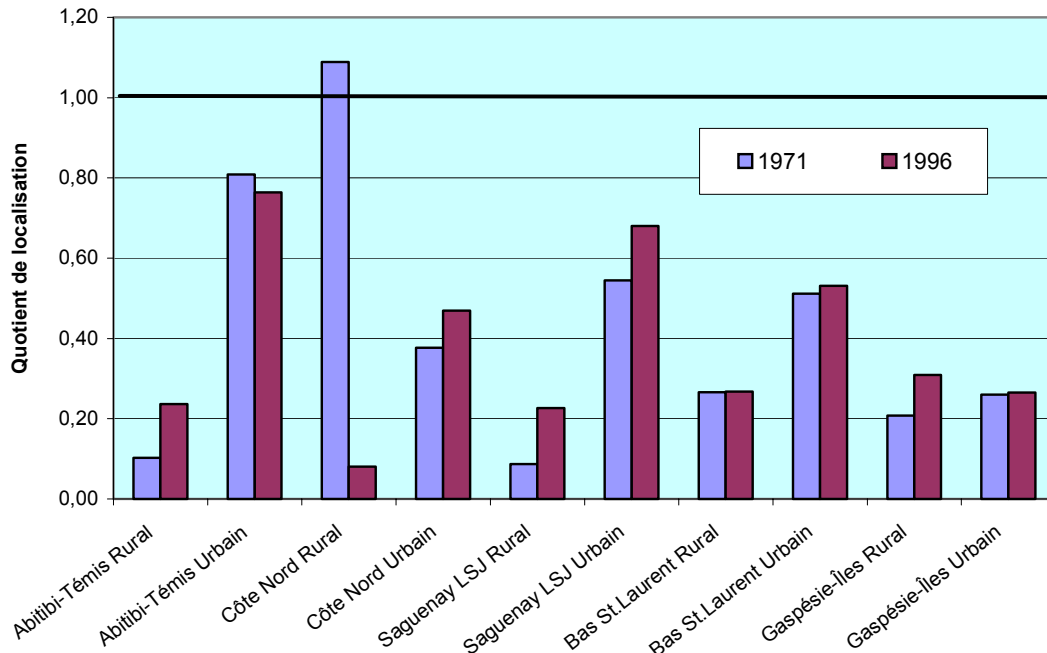


Figure 1B - Dans les régions périphériques par type



*Comprend : services informatiques, genie conseil, études techniques et scientifiques, conseillers en administration.

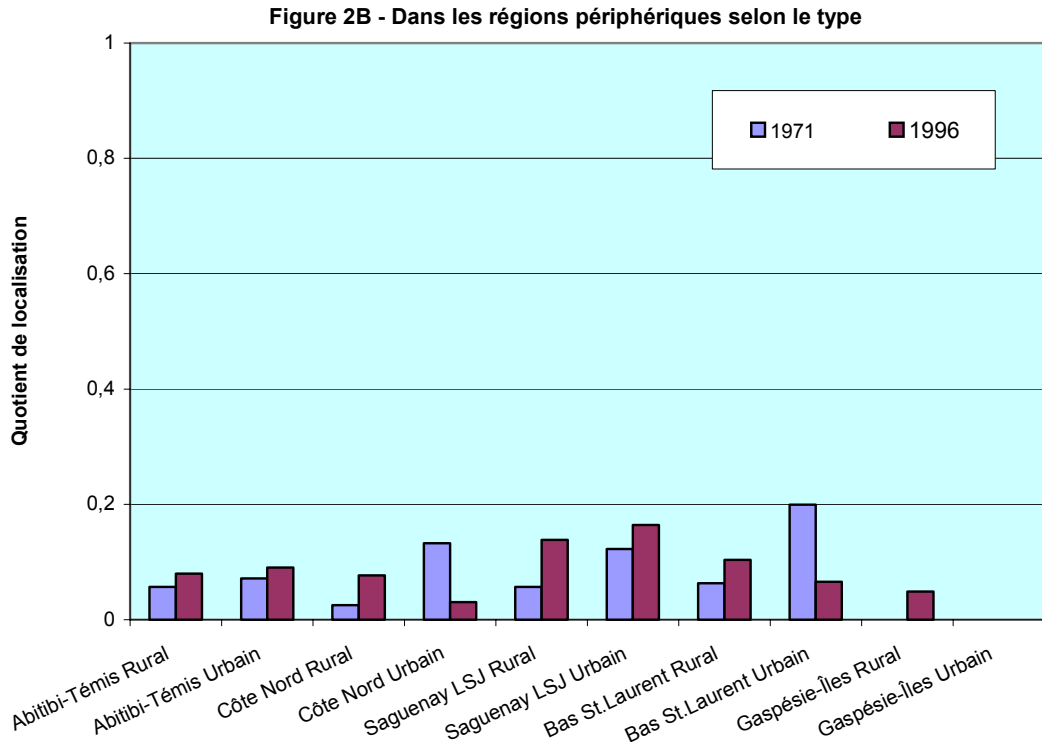
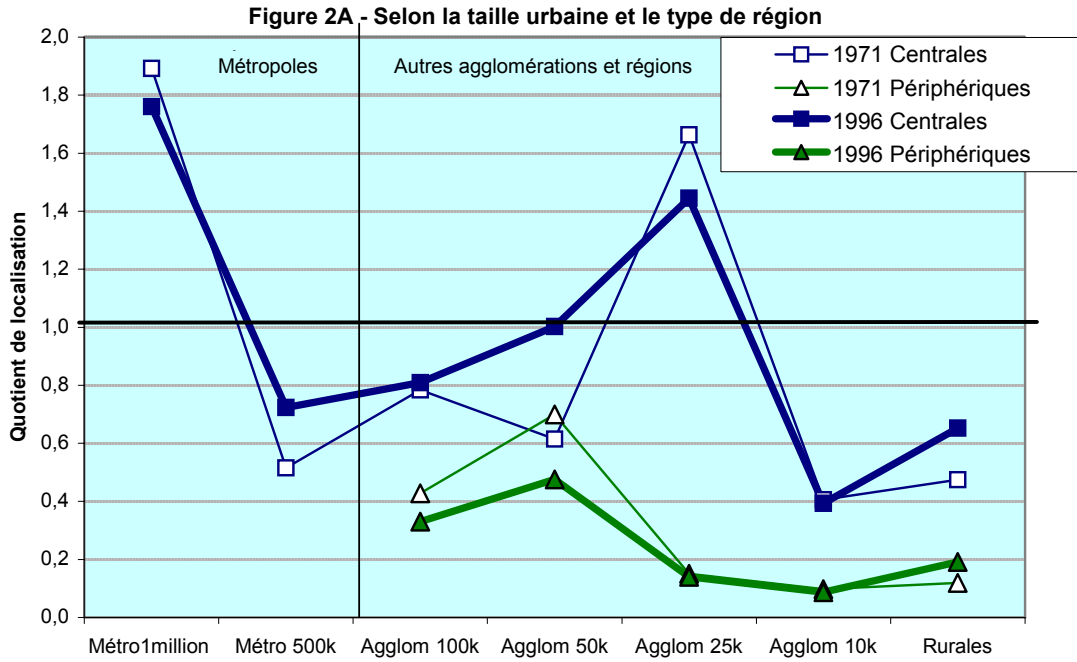
La chute du quotient pour les zones rurales et les petites villes périphériques (entre 10 000 et 25 000 habitants) de 1971 à 1996 s'explique surtout par le boom et le déclin subséquents des villes-ressources avec, autrefois, des fortes concentrations d'ingénieurs, géologues et professions scientifiques connexes. Nous pensons aux petites villes pétrolières de l'Alberta et aux villes minières de la Côte-Nord.

Nous en voyons le reflet à la figure 1B, dans la chute brutale du quotient pour les zones rurales de la Côte-Nord. La figure 1B confirme qu'aucune observation périphérique n'affiche une valeur au-dessus de 1. En ce sens, les cinq régions québécoises ne se distinguent pas du modèle canadien général. Nous voyons des légers gains pour les zones urbaines; ce qui, à nouveau, est conforme au modèle canadien (figure 1A). Les valeurs plus élevées (quoique toujours en dessous de 1) pour les ensembles urbains de l'Abitibi (surtout Rouyn-Noranda et Val-d'Or) du Saguenay (le grand Chicoutimi) et le Bas-Saint-Laurent (Rimouski, Rivière-du-Loup) s'expliquent en partie par l'importance de l'exploitation minière, des grandes fonderies (dont l'aluminium) et des grandes papeteries, des activités à haute intensité de capital et à fort contenu d'ingénierie. L'Alcan maintient un centre de recherche au Saguenay. En plus, des universités régionales se sont installées à Rouyn-Noranda, Chicoutimi et Rimouski.

Les figures 2A et B reprennent les mêmes informations pour les industries manufacturières de haute technologie. Nous voyons une distribution bi-modale au niveau canadien (figure 1A). Ces industries sont à la fois très concentrées dans les plus grandes métropoles et dans les petites villes (25 000 à 50 000 habitants) *centrales* à l'intérieur d'un rayon d'une heure. L'image projetée est celle d'entreprises dont les activités à fort contenu de matière grise sont situées dans la métropole (dans des localités comme Pointe-Claire ou Ville Saint-Laurent, dans le cas montréalais) et dont les activités d'assemblage ou de sous-traitance, plus standardisées, se trouvent dans des petites villes à proximité. Les villes périphériques analogues affichent des quotients très faibles, des quotients qui ont même baissé depuis 1971, dans certains cas. En somme, l'emploi dans le secteur manufacturier de haute technologie est aujourd'hui (du moins, en 1996) plus concentré qu'auparavant. L'essor de ce secteur a profité à des petites villes, mais pas au-delà d'une certaine distance.

Les résultats de la figure 2B, pour les régions périphériques du Québec, ne doivent donc pas nous étonner. Les emplois manufacturiers de haute technologie y sont presque totalement absents. La situation ne s'est guère améliorée sur vingt-cinq ans, avec même des baisses dans la valeur des quotients pour les unités urbaines de la Côte-Nord et du Bas-Saint-Laurent.

Figure 2 - Concentration relative de l'emploi. Secteur manufacturier de haute technologie*, 1971 et 1996



*Comprend : produits pharmaceutiques, ordinateurs, aéronautique, équipements de télécommunications, instruments scientifiques.

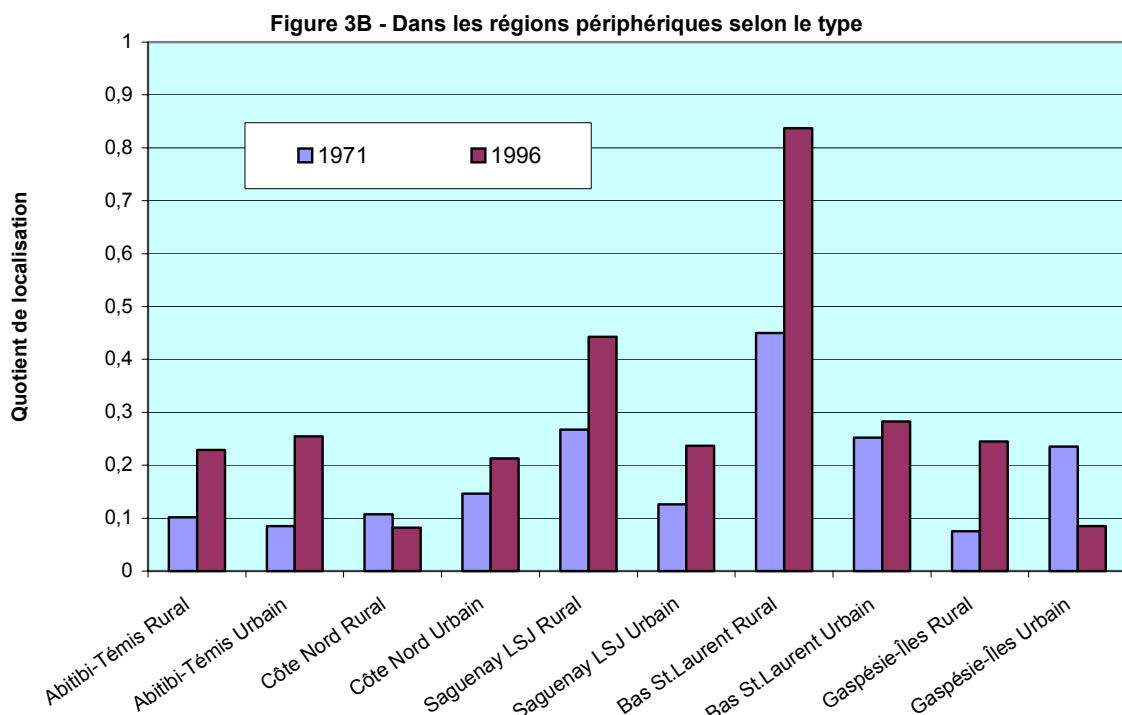
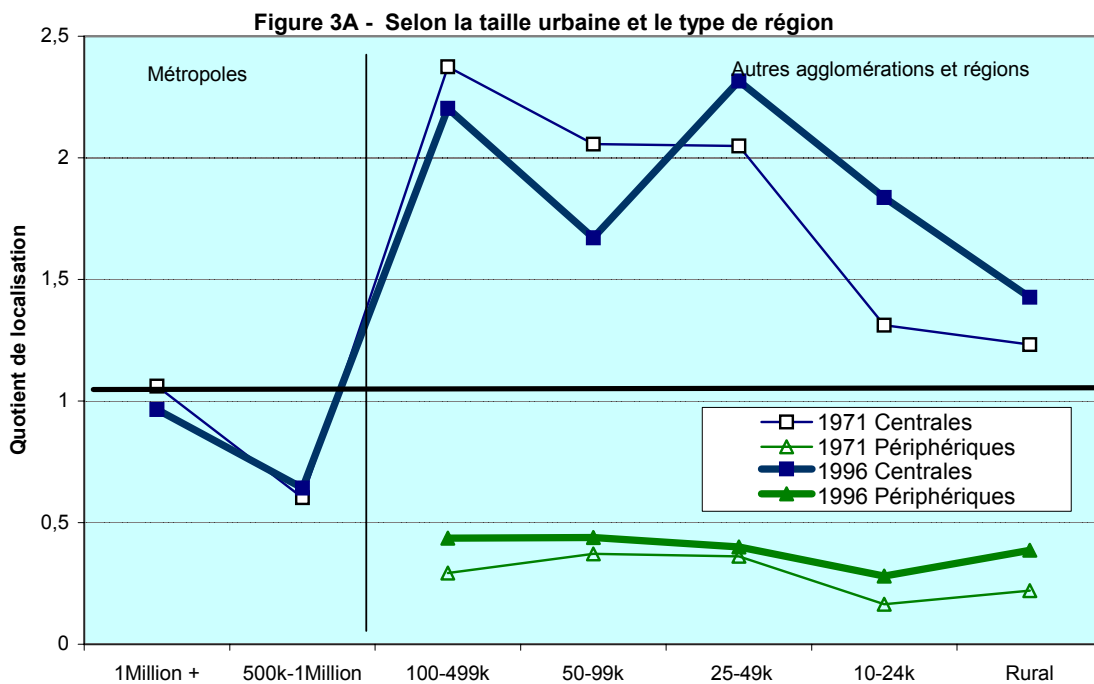
Deux conclusions s'imposent. L'amélioration (quoique relative) de l'emploi dans les services à haute technologie et l'arrivée d'universités régionales ne s'est pas traduit par l'implantation d'industries manufacturières de haute technologie. Les services à haute technologie dans les régions périphériques s'y trouvent surtout, il faut le croire, pour desservir les grandes industries « traditionnelles », à fortes intensités de capital. Pour ces industries, les principaux facteurs d'expansion demeurent la demande internationale et la disponibilité et le coût relatif de la ressource : énergie électrique, bois, minerais, etc. On est donc loin d'un secteur autonome de haute technologie (tertiaire ou manufacturier), fondé sur une forte dotation en matière grise ou des économies d'agglomération.

Les figures 3A et B touchent les industries manufacturières de moyenne valeur ajoutée. Nous voyons qu'elles étaient déjà largement déconcentrées en 1971, et que la tendance se maintient (légère baisse dans le quotient pour les plus grandes métropoles). Cependant, cette déconcentration se fait à l'intérieur d'un rayon limité. Sur la figure 3A, seules les villes moyennes (et petites) *centrales* affichent des quotients au-dessus de 1 avec une évolution qui favorise les plus petites. Les résultats sont tout autre pour les villes *périphériques* de même taille, l'écart avec les villes centrales est (et reste) frappant. Toutes proportions gardées, l'industrie manufacturière de moyenne valeur ajoutée est peu présente dans les zones périphériques. Nous observons cependant une amélioration. Bref, il y a un certain glissement au profit des zones périphériques, mais cela se fait très lentement. Là encore, les résultats pour les régions québécoises se conforment au modèle plus général (figure 3B). Aucune observation n'affiche un quotient au-dessus de 1, avec cependant des hausses un peu partout. La hausse la plus importante se trouve dans le Bas-Saint-Laurent rural, ce qui est révélateur à deux titres. D'abord, la concentration relative dans les zones rurales est probablement le reflet, du moins en partie, d'une tendance de déconcentration à une échelle plus micro-territoriale, à savoir, autour des villes comme Rimouski et Rivière-du-Loup. Deuxièmement, le Bas-Saint-Laurent rural comprend les zones de facto les moins « périphériques » à l'intérieur des cinq régions dites périphériques. Nous pensons au littoral à l'est de Rivière-du-Loup, qui comprend plusieurs villes et villages qui, de fait, se trouvent dans l'aire d'influence de Québec, ce qui reconferme l'importance de la proximité d'une métropole

14

¹⁴ Cette zone comprend, notamment, la petite ville de La Pocatière où est installée l'usine de la firme Bombardier (équipement de transport). On nous a confirmé que plusieurs travailleurs faisaient, chaque jour, la navette avec Québec.

Figure 3 - Concentration relative de l'emploi. Secteur manufacturier à moyenne valeur ajoutée*, 1971 et 1996



*Comprend : caoutchouc et plastiques, meubles, véhicules et équipements de transport, produits électroniques.

Les figures 4A et B réfèrent au secteur manufacturier à faible valeur ajoutée, secteur qui, pour les fins de l'étude, comprend également des secteurs lourds « traditionnels » comme les pâtes et papiers et la fonte et affinage de l'aluminium¹⁵. Comme l'on doit s'y attendre, l'emploi dans ce secteur se concentre surtout dans des villes moyennes et petites, avec un modèle de localisation qui favorise clairement les petites villes (les quotients montent à mesure qu'on passe de gauche à droite). Le quotient pour les plus grandes métropoles, déjà faible en 1971, continue de baisser, le reflet d'un mouvement d'expulsion vers des villes plus petites. Cependant, même pour ces secteurs, ce sont surtout les zones *centrales* qui profitent, semble-t-il, de ce mouvement d'expulsion. Les quotients pour les zones centrales se trouvent systématiquement au-dessus de ceux des zones périphériques, indice supplémentaire du poids continu de la distance dans les décisions de localisation. Mais, là encore, nous observons une hausse pour certaines zones périphériques, notamment les plus petites (cependant, les plus grandes connaissent des baisses). Cette fois-ci, les résultats pour les cinq régions québécoises divergent quelque peu du modèle canadien général, car la majorité des observations affichaient, déjà en 1971, des quotients au-dessus de 1, tendance qui s'est renforcée en 1996. En d'autres termes, l'économie des régions québécoises, encore plus que celle des autres régions périphériques du Canada, est fortement spécialisée dans ce secteur, une spécialisation qui tend à s'accroître.

La dépendance à l'égard des industries dites « traditionnelles », à base de ressources naturelles, se voit plus clairement à la figure 5. La proportion de l'emploi manufacturier dans ces industries approche (ou dépasse) les 50 % partout, avec une tendance généralisée à la hausse. Seul le Saguenay urbain a réussi à quelque peu diminuer sa spécialisation (mais, qui demeure élevée), sans doute le reflet des hausses de productivité dans l'industrie de l'aluminium, qui se traduisent, en bout de compte, par moins d'emplois par unité produite. Bref, vingt-cinq ans plus tard, les régions périphériques québécoises restent toujours fortement tributaires des industries à base de ressources naturelles. Dans une perspective plus globale, l'impression d'ensemble est celle d'une grande stabilité dans l'organisation spatiale de l'économie (canadienne et québécoise). La réorganisation spatiale qui se produit (mais lentement) semble plutôt aller dans le sens d'une consolidation de la dichotomie centre-périphérie, avec des pôles spécialisés dans des services supérieurs et des industries à haute valeur ajoutée, entourés de zones « centrales » d'environ une heure de voyage, qui constituent à la fois des aires de déconcentration industrielle et des bassins pour des activités comme l'horticulture, les produits frais et le tourisme de fin de semaine.

¹⁵ Il s'agit, dans les faits, de secteurs à haute valeur ajoutée à cause de leur haute intensité en capital. Cependant, ce sont des secteurs de première transformation (ou proche), largement tributaires des ressources naturelles.

Figure 4 - Concentration relative de l'emploi. Secteur manufacturier à faible valeur ajoutée*, 1971 et 1996

Figure 4A - Selon la taille urbaine et le type de région

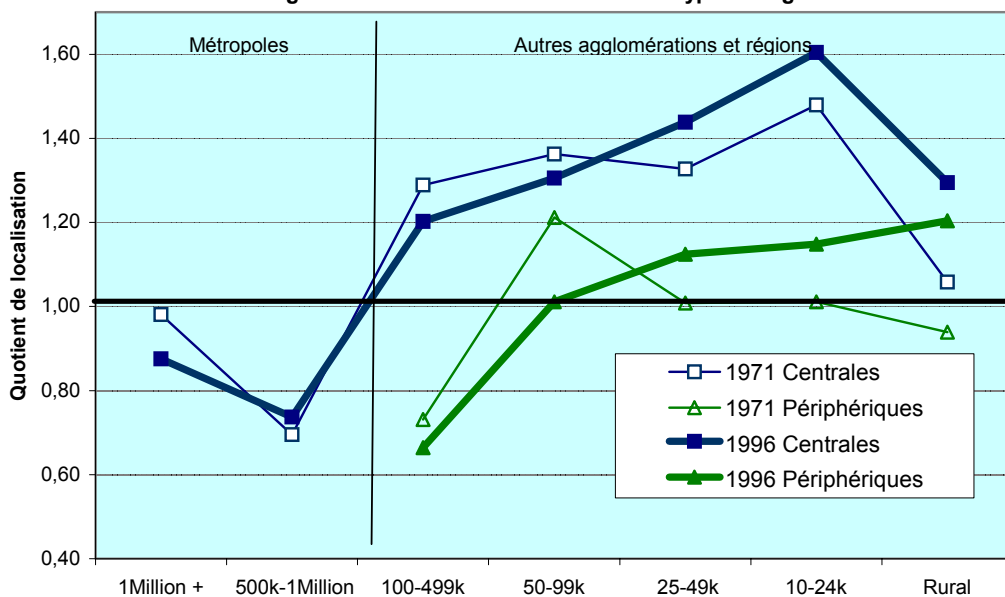
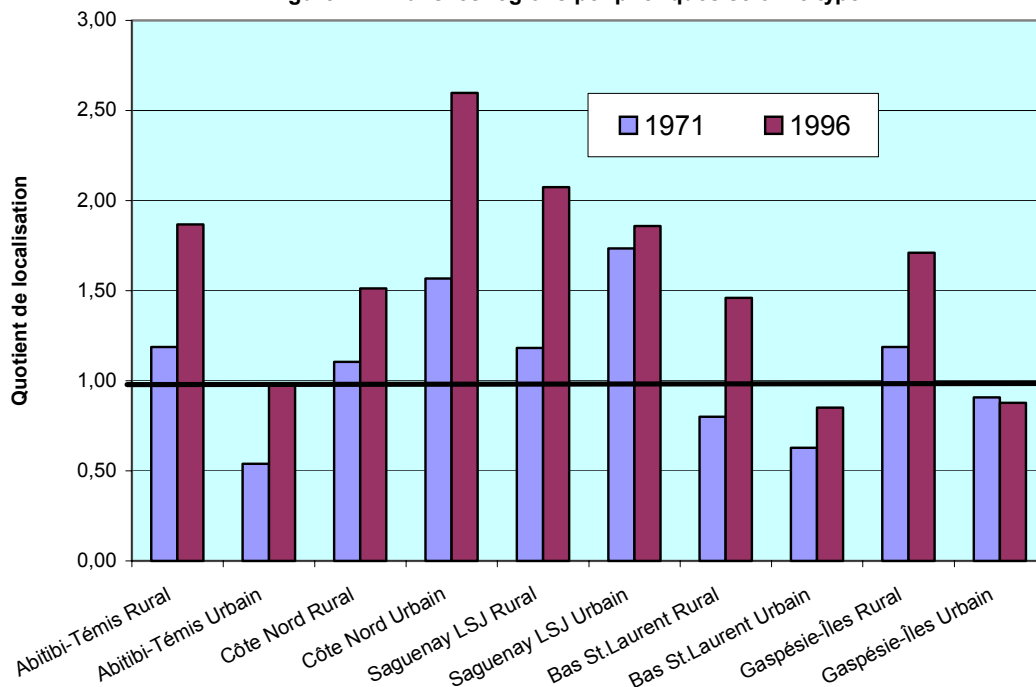
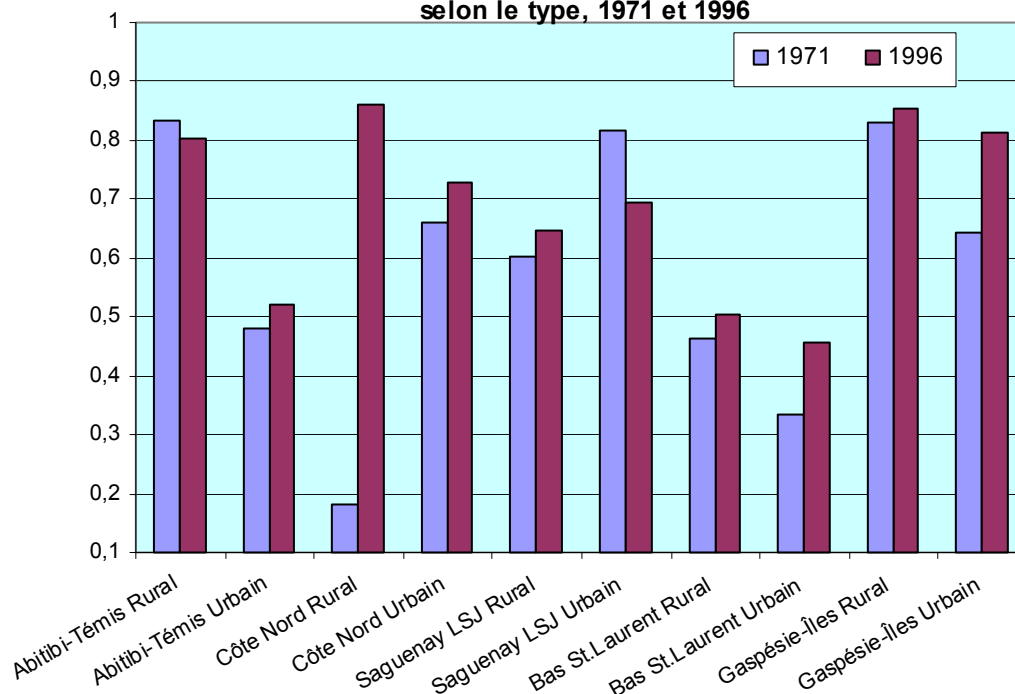


Figure 4B - Dans les régions périphériques selon le type



* Comprend : aliments et boissons; chaussures, cuir, vêtement et textiles; transformation de minerai métalliques et non-métalliques; bois-d'œuvre; pâtes et papiers; eau et électricité.

Figure 5 - Pourcentage de l'emploi manufacturier dans des secteurs traditionnels à base de ressources naturelles: régions périphériques selon le type, 1971 et 1996



* Comprend : transformation de poissons, transformation de minerais métalliques et non-métalliques, bois d'œuvre, pâtes et papier.

Le reste du territoire (la « périphérie ») se trouve, en somme, trop loin pour tirer grand profit du dynamisme d'une grande métropole. Dans le cas du Québec, cela se résume, en gros, par la ligne de démarcation entre le sud-est du Québec (à savoir, la grande plaine du Saint-Laurent et zones limitrophes) et ce que nous appelons les cinq régions périphériques.

PRÉ-CONCLUSION : UN CONCEPT PEU UTILE AU QUÉBEC

C'est ici, enfin, que nous nous heurtons à une limite majeure du concept de pôle de développement (même en acceptant ses postulats) lorsqu'il s'agit de l'appliquer à des territoires comme le Québec ou le Canada. Les auteurs du rapport HMR n'avaient peut-être pas tort de prétendre que Montréal était le seul pôle de développement au Québec, conforme au concept. Or, si les effets d'entraînement sont sensibles à la distance, comme nos résultats laissent entendre, les retombées d'un renforcement de l'économie montréalaise s'estomperont alors rapidement à mesure qu'on s'éloigne de la métropole. Elles ne se seront pas d'un grand secours pour des régions éloignées comme la Gaspésie ou le Saguenay. Le concept s'avère donc peu utile pour la formulation d'une stratégie de développement économique « régional », si l'objet est de

venir en aide à ces régions. Même en définissant aussi la ville de Québec comme pôle, cela ne change rien à l'équation, car, comme nous l'avons vu, les effets de déconcentration industrielle s'estompent rapidement au-delà d'environ 100 à 150 km. La distance et la géographie continuent (et continueront) à imposer des limites aux effets d'entraînement, peu importe la définition qu'on leur donne.

La transposition d'un concept d'un contexte à un autre comporte des risques. Le Canada n'est pas la France ou l'Italie. En France, comme dans la majorité des pays européens, on est rarement très loin d'une métropole d'un demi-million d'habitants. Presque la totalité de l'Europe occidentale serait classée comme *centrale*, en utilisant le schème employé ici. Le succès de certaines régions, qu'on invoque parfois comme prototypes de telle ou telle stratégie à la mode (développement endogène, milieux innovateurs, etc.) comme la troisième Italie ou la région horlogère de la Suisse (rendue célèbre par Maillat, 1992), paraît moins exceptionnel dès qu'on tient compte de leur positionnement géographique. Dans la même veine, l'essor industriel de régions québécoises comme la Beauce ou les Bois-Francs paraît moins exceptionnel dès que l'on se rend compte qu'il s'agit de régions *centrales*, situées dans les rayons d'interaction de Montréal et de Québec. Les régions au sud du Saint-Laurent, comme la Beauce, sont en plus bien situées pour le commerce avec les États-Unis, aujourd'hui le principal partenaire commercial du Québec.

Nous devons, bien entendu, éviter de tomber dans un déterminisme géographique, mais nous ne pouvons pas, non plus, faire abstraction du contexte particulier des régions périphériques du Québec, voire, de tout l'Est canadien. Faut-il le rappeler, l'on ne retrouve aucune métropole de plus de 500 000 habitants à l'est de Québec. La plus grande agglomération est Halifax avec environ 350 000 habitants en 2001, aucune autre agglomération n'atteint 150 000 habitants. Les densités de population sont faibles partout. Aussi bien admettre, pour toute cette partie du pays, qu'une stratégie de développement régional axée sur les effets d'entraînement d'une grande métropole est, au départ, vouée à l'échec.

CONCLUSION

Le concept de pôle de développement repose, en gros, sur deux postulats : 1) la concentration géographique de l'activité économique dans des « pôles », c'est-à-dire des grandes métropoles, provoquera un processus continu de développement; 2) les bienfaits de ce processus se répandront aux autres régions du pays, sous formes d'effets divers d'entraînement (stimulation de la demande, création d'emplois, etc.). Ni l'un ni l'autre postulat repose sur des fondements solides. Pour le premier, il est davantage probable que la relation de cause à effet aille dans le sens contraire : la concentration des activités économiques dans (et autour) des grandes métropoles est le

résultat, et non pas la cause, du processus de développement économique. Pour le deuxième postulat, s'il est vrai que les grandes métropoles peuvent provoquer des effets de développement dans des régions limitrophes (en partie, par l'intermédiaire de la déconcentration d'activités industrielles), ses effets s'estompent rapidement à mesure qu'on dépasse une certaine distance. Les effets, pour autant qu'ils se manifestent, ne sont donc pas d'un grand secours pour des régions plus éloignées. Dans un vaste territoire comme le Québec (et a fortiori, le Canada), marqué par des grandes distances et des faibles densités de population, une stratégie de développement qui mise sur les effets d'entraînement de Montréal pour stimuler l'économie des régions éloignées comme la Gaspésie s'avère, en bout de compte, totalement utopique.

RÉFÉRENCES

- Bairoch, Paul (1985) *De Jéricho à Mexico. Ville et économie dans l'histoire*. Paris : Gallimard.
- Blanchard, Raoul (1960) *Le Canada français : Province de Québec*. Montréal : Arthème Fayard.
- Bouchard, R., C. Côté, C.-J. Gauvin, R. Harvey, D. Larouche et M. Tremblay (2001) *Le pays trahi*, Société du 14 juillet, Saguenay/Lac-Saint-Jean, Chicoutimi.
- Coffey, W.J. et M. Polèse (1998) « La transformation de l'espace économique canadien 1971-1981 : assistons-nous à un mouvement centre-périphérie ? », *Revue d'économie régionale et urbaine* 1: 103-117.
- Côté, Serge (1996) « Relations économiques et hétérogénéité de l'espace québécois », *Recherches sociographiques* 34 (3): 517-537.
- Hall, Peter (1998) *Cities in Civilization. Culture, Innovation, and Urban Order*. London : Phoenix Giant.
- Hall, Peter (2000) « Creative cities and economic development », *Urban Studies* 37 (4): 639-649.
- Higgins, B., F. Martin et A. Raynauld, alias HMR (1970) *Les orientations du développement économique régional dans la Province de Québec*. Ministère de l'Expansion économique régionale, Ottawa.
- Higgins, Benjamin (1971) « Pôles de croissance et pôles de développement comme concepts opérationnels », *Revue européenne des sciences sociales* 24: 89-108.
- Hirsch, Robert-D. (1967) *Les origines et la nature des déséquilibres régionaux du Québec*. Cahier II/2, Collection Planification du développement régional, Conseil d'orientation économique du Québec, Québec.

- Ingram, Gregory (1998) « Patterns of metropolitan development: What have we learned? » *Urban Studies* 35 (7): 1019-1035.
- INRS (1977) *Étude du tertiaire privé dans les agglomérations de l'Abitibi-Témiscamingue*. Collection « Les schémas régionaux », Québec : Office de planification et de développement du Québec.
- INRS (1980a) *Pour développer l'achat régional : étude des flux de biens et de services dans la région de l'Outaouais*. Québec : Office de planification et de développement du Québec.
- INRS (1980b) *Pour développer l'achat régional dans l'Estrie : études des flux de biens et de services*. Québec : Office de planification et de développement du Québec.
- Jacobs, Jane (1984) *Cities and the Wealth of Nations*. New York : Vintage Books.
- Larouche, Daniel (2001) « La désintégration des régions du Québec : abrégé du problème » dans Bouchard *et al* 2001, *op cit*.
- Maillat, Denis (1992) « Les relations des entreprises innovatrices avec leur milieu » dans D. Maillat et J.-C. Perrin (éd.) *Entreprises innovatrices et développement territorial*. EDES/GREMI, Neuchâtel, Suisse.
- Martin, F. et A. Raynauld (1971) « Les choix urbains et régionaux dans le Québec des années 70 », 195-208 dans J.-L. Migué (dir) *Le Québec d'aujourd'hui : Regards d'universitaires*. Montréal : HMH-Hurtubise.
- Parr, John (1999a) « Growth-pole strategies in regional economic development planning: A retrospective view. Part 1. Origins and advocacy », *Urban Studies* 36 (7): 1195-1215.
- Parr, John (1999b) « Growth-pole strategies in regional economic development planning: A retrospective view. Part 2. Implementation and outcome », *Urban Studies* 36 (8): 1247-1268.
- Perroux, François (1955) « Note sur la notion de pôle de croissance », *Économie appliquée* 8: 307-320.
- Perroux, François (1961) « La firme motrice dans une région motrice » dans ISÉ *Théorie et politique de l'expansion régionale*. Institut de sciences économiques de l'Université de Liège, Liège (cité dans Parr, 1999a, *op cit* : p. 1214).
- Polèse, M. et M. Roy (1999) « La dynamique spatiale des activités économiques au Québec : analyse pour la période 1971-1991 fondée sur un découpage centre-périphérie », *Cahiers de Géographie du Québec* 43 (118): 43-75.

- Polèse, M. et R. Shearmur, en collaboration avec P.-M. Desjardins et M. Johnson (2002) *La périphérie face à l'économie du savoir : la dynamique spatiale de l'économie canadienne et l'avenir des régions non métropolitaines du Québec et du Canada atlantique*. INRS-UCS, Montréal et ICRDR, Moncton. Disponible en ligne à : <http://www.inrs-ucs.quebec.ca>
- Savoie, D. et A. Raynauld, eds. (1986) *Essais sur le développement régional*. Montréal : Presses de l'Université de Montréal.
- Shearmur, Richard (2001) *Le développement économique des régions périphériques au Canada, 1971 à 1996 : analyse statistique*. INRS-UCS, Montréal. Disponible en ligne à : <http://www.inrs-ucs.quebec.ca>
- Statistique Canada (2002) *Revue chronologique de la population active : 2001*, 71F0004XCB, Statistique Canada, Ottawa (sur CD Rom) : tableaux 31 et 53.
- Thibodeau, J.-C. et M. Polèse (1976) *Les effets d'entraînement de Montréal sur les autres régions du Québec*. Études et Documents No 5. INRS-Urbanisation, Montréal.