



ÉTUDES
D'ÉCONOMIE
POLITIQUE

La **COMPÉTITIVITÉ**
urbaine
À L'ÈRE DE LA
nouvelle économie
ENJEUX ET DÉFIS

Sous la direction de
Diane-Gabrielle Tremblay
et Rémy Tremblay



Presses de l'Université du Québec

La **COMPÉTITIVITÉ**
urbaine
À L'ÈRE DE LA
nouvelle économie

PRESSES DE L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC
Le Delta I, 2875, boulevard Laurier, bureau 450
Québec (Québec) G1V 2M2
Téléphone: (418) 657-4399 • Télécopieur: (418) 657-2096
Courriel: puq@puq.ca • Internet: www.puq.ca

Diffusion / Distribution :

CANADA et autres pays

DISTRIBUTION DE LIVRES UNIVERS S.E.N.C.
845, rue Marie-Victorin, Saint-Nicolas (Québec) G7A 3S8
Téléphone: (418) 831-7474 / 1-800-859-7474 • Télécopieur: (418) 831-4021

FRANCE

AFPU-DIFFUSION
SODIS

BELGIQUE

PATRIMOINE SPRL
168, rue du Noyer
1030 Bruxelles
Belgique

SUISSE

SERVIDIS SA
5, rue des Chaudronniers,
CH-1211 Genève 3
Suisse



La *Loi sur le droit d'auteur* interdit la reproduction des œuvres sans autorisation des titulaires de droits. Or, la photocopie non autorisée – le « photocopillage » – s'est généralisée, provoquant une baisse des ventes de livres et compromettant la rédaction et la production de nouveaux ouvrages par des professionnels. L'objet du logo apparaissant ci-contre est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit le développement massif du « photocopillage ».

La **COMPÉTITIVITÉ** **urbaine** À L'ÈRE DE LA **nouvelle économie**

ENJEUX ET DÉFIS

Sous la direction de
Diane-Gabrielle Tremblay
et Rémy Tremblay

2006



Presses de l'Université du Québec

Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bur. 450
Québec (Québec) Canada G1V 2M2

Catalogage avant publication de Bibliothèque et Archives Canada

Vedette principale au titre :

La compétitivité urbaine à l'ère de la nouvelle économie : enjeux et défis

Textes présentés lors d'un colloque organisé par l'Association d'économie politique et tenu à l'Université du Québec à Montréal du 9 au 11 nov. 2005.

Comprend des réf. bibliogr.

Textes en français et en anglais.

ISBN 2-7605-1460-9

1. Économie urbaine – Congrès. 2. Économie du savoir – Congrès. 3. Villes - Croissance – Congrès. 4. Grappes industrielles – Congrès. 5. Compétitivité (Économie) – Congrès. 6. Économie urbaine – Cas, Études de – Congrès. I. Tremblay, Diane-Gabrielle. II. Tremblay, Rémy, 1966- . III. Association d'économie politique.

HT321.C628 2006 330.9173'2C2006-941555-2F

Library and Archives Canada Cataloguing in Publication

Main entry under title :

La compétitivité urbaine à l'ère de la nouvelle économie : enjeux et défis

Papers presented at a conference organized by the Association d'économie politique and held at the Université du Québec à Montréal, Nov. 9-11, 2005.

Includes bibliographical references.

Text in French and English.

ISBN 2-7605-1460-9

1. Urban economics – Congresses. 2. Cities and towns – Growth – Congresses. 3. Industrial clusters – Congresses. 4. Competition – Congresses. 5. Urban economics – Case studies – Congresses. I. Tremblay, Diane-Gabrielle. II. Tremblay, Rémy, 1966- . III. Association d'économie politique.

HT321.C628 2006 330.9173'2C2006-941555-2E

Nous reconnaissons l'aide financière du gouvernement du Canada par l'entremise du Programme d'aide au développement de l'industrie de l'édition (PADIE) pour nos activités d'édition.

La publication de cet ouvrage a été rendue possible grâce à l'aide financière de la Société de développement des entreprises culturelles (SODEC).

Mise en pages : PRESSES DE L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC

Couverture : RICHARD HODGSON

1 2 3 4 5 6 7 8 9 PUQ 2006 9 8 7 6 5 4 3 2 1

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

© 2006 Presses de l'Université du Québec

Dépôt légal – 4^e trimestre 2006

Bibliothèque et Archives nationales du Québec / Bibliothèque et Archives Canada

Imprimé au Canada

Remerciements

Diane-Gabrielle Tremblay et Rémy Tremblay

Nous voulons remercier la Chaire Bell en technologies et organisation du travail <www.telug.uqam.ca/chairebell>, le Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES-UQAM), ainsi que la Télé-université de l'UQAM, qui ont tous soutenu financièrement l'organisation du colloque qui a permis de produire cet ouvrage. La sélection des textes et la réalisation de l'ouvrage ont été rendues possibles grâce à la contribution de la Chaire de recherche du Canada sur les enjeux socio-organisationnels de l'économie du savoir <www.telug.quebec.ca/chaireecosavoir>. Nous voulons remercier Louise Forget et David Rolland qui ont collaboré à l'édition de l'ouvrage.

Introduction

Diane-Gabrielle Tremblay et Rémy Tremblay

L'économie du savoir a grandement transformé les approches traditionnelles, ou fordistes, de développement économique. Les tenants de la théorie de l'économie du savoir considèrent que le « savoir » aurait remplacé les ressources naturelles et le travail physique comme outils de croissance économique. Dorénavant, l'économie du savoir se présenterait sous la forme d'un inventaire de traits caractérisant la période actuelle, appelée nouvelle économie, l'économie du savoir ou économie digitale, qui se serait ouverte au cours de la décennie 1990 (Warf, 2001). Ces traits sont les suivants : boom des nouvelles technologies d'information et de communication (NTIC), apparition de l'Internet, développement des entreprises produisant le matériel lourd (matériel informatique, microprocesseurs, fibre optique, télécommunications, etc.), les logiciels, les services de vente et d'assistance, les services en ligne sur Internet, flexibilité accrue du marché du travail parallèlement à un renforcement du pouvoir des actionnaires à travers ce qui est appelé le gouvernement d'entreprise (Gertler *et al.*, 2002 ; Glaeser, 1999).

Selon Knox, Agnew et McCarthy (2003), l'envolée des valeurs boursières des entreprises insérées dans ces nouvelles activités avait créé jusqu'en 2001 un climat d'euphorie qui entretenait l'impression que le monde était entré dans une ère nouvelle : une croissance forte, générale, non inflationniste, voire un nouveau cycle long ascendant. Cette impression est-elle crédible ou représente-t-elle une image déformée de la réalité ? Il faudra prendre encore un certain recul pour faire la part entre une reprise conjoncturelle de l'activité et une tendance de fond de long terme. De plus, la prudence s'impose à cause de difficultés méthodologiques que les innovations techniques renforcent. Pour certains, l'évolution des techniques entraîne une transformation des manières de produire à travers le renouvellement complet des équipements, une mutation des objets et des services produits et un bouleversement des rapports de forces dans la société (Castells et Hall, 1994 ; Fache, 2002). Pour d'autres, la nouvelle économie, ou l'économie du savoir telle qu'on l'a connue, surtout depuis les années 1990, n'est tout simplement qu'une phase dans le cycle des grands bouleversements technologiques dans l'histoire de l'humanité (D.-G. Tremblay et Rolland, 2003 ; Gadrey, 2003 ; Atkinson, 2004).

Reste que l'économie du savoir a obligé les villes qui veulent demeurer compétitives à repenser leurs façons de faire. Dans l'économie traditionnelle, la clé du succès reposait sur la réduction des coûts de la matière première, de la main-d'œuvre et du transport. Afin d'être compétitives, les villes devaient donc être en mesure de fournir aux firmes des infrastructures de transport développées, des terrains peu dispendieux, une main-d'œuvre abordable et hautement productive et, souvent, des avantages fiscaux. L'environnement naturel servait avant tout de réservoir de matières premières ou encore de dépotoir. Dans l'économie du savoir, les villes les plus compétitives sont celles qui peuvent rapidement transformer une idée, une invention en un produit commercial. Les villes qui réussissent à percer dans l'économie du savoir disposent d'un capital de risque abondant, de centres d'aide aux PME et autres réseaux d'affaires dynamiques et, surtout, d'un capital humain hautement scolarisé (Saxenian, 1994 ; DeVol, 1999). De plus, les villes du savoir doivent être en mesure de produire, de garder et d'attirer les cerveaux chez elles. Ceci ne signifie pas pour autant que la localisation est devenue une dimension économique désuète, bien au contraire. Comme en témoigne la Silicon Valley, la concentration spatiale des activités économiques, même de pointe, demeure fondamentale (O'Mara, 2005 ; Kotkin, 2000). Ce qui diffère dans l'économie du savoir est l'importance primordiale pour les firmes (au moment de se localiser) d'avoir accès, de garder et d'attirer des talents dans une ville (Glaeser, 1999 ; Donald, 2001 ; Andrews, 2001). Ceci signifie donc que les villes sont en forte compétition entre elles. Et lorsque l'on aborde la question de l'attraction des talents en rapport avec la compétitivité des villes de l'économie du savoir, le nom de Richard Florida nous vient inévitablement à l'esprit.

Comme en font foi certains textes dans les pages qui suivent, l'ouvrage de Richard Florida (2002) *The Rise of the Creative Class*, portant sur l'importance fondamentale qu'accorderaient les talents à la qualité de vie urbaine, a attiré l'attention de centaines de spécialistes en études urbaines en Amérique du Nord et en Europe (Florida, 2005 et 2002). Selon l'auteur, les villes qui sont les plus susceptibles d'attirer ce qu'il appelle la « classe créative » sont celles qui offrent le meilleur cadre de vie naturel, social et culturel. D'après ses recherches, Florida conclut que, de par leur style de vie particulier (intellectuels ayant un horaire flexible et une grande liberté d'opinion et d'expression), la classe créative préfère les centres urbains, et en particulier les centres-villes *cool*, où la population est ouverte au multiculturalisme et tolérante envers les gais et lesbiennes. Cependant, Ann Markusen et David King (2003) ainsi que Mario Polèse et Rémy Tremblay (2005), entre autres, doutent qu'il soit possible de faire un lien véritable entre le succès économique d'une ville du savoir, l'ouverture d'esprit de ses résidents et la vie nocturne de son centre-ville. De plus, Joel Kotkin (2000 ; Kotkin et Siegel, 1999) est d'avis que les talents (il rejette le concept de classe créative) se préoccupent d'abord et avant tout du coût de la vie urbaine, du temps de navettage entre le lieu de résidence et le travail et de la variété de loisirs familiaux. Contrairement à Richard Florida, Kotkin croit que les talents sont peu préoccupés par ce qui se passe au centre-ville. Ils aiment se regrouper en communauté dans ce qu'il appelle des « Nerdistans », c'est-à-dire des banlieues de style « campus » regroupant plusieurs firmes de haute technologie aux allures postmodernes et autour desquelles résident des milliers d'employés et leur famille. Toujours d'après Kotkin, les ingé-

nieurs recherchent ce type d'environnement parce qu'il est pratique, et qu'il correspond à leur esprit « cartésien » (Tremblay, 2004a ; 2004b ; 2005). La Jolla, en périphérie de San Diego, et Cary, près de Raleigh, correspondent bien au concept de Nerdistan. Quant à Manuel Castells et Peter Hall (1994), ils jugent que les talents cherchent essentiellement un milieu de travail intellectuellement stimulant, sans plus :

People do not live in milieux of innovation because of quality of their life or beauty of their nature [...] they rely on the simple and fundamental fact that of being the depository of the most advanced knowledge in electronics and on its capacity to generate the next generation of such knowledge by processing the flows of information through its social networks and professional organizations (p. 26).

Outre ces auteurs, un certain nombre de critiques ont affirmé que la thèse de la classe créative n'est pas soutenue par des données scientifiques et que le lien de causalité entre le développement économique et l'attraction de talents n'est pas du tout évident, comme le soutient Richard Shearmur dans ces pages. Shearmur soutient également que la thèse de la classe créative et, en particulier, le concept de « talent » n'apportent rien de plus et peut-être même moins qu'une analyse fondée sur le concept de capital humain. De plus, la mise de l'avant de politiques fondées sur l'attraction des « talents » pourrait conduire à une exclusion plus grande encore des personnes qui n'ont pas un capital humain important, ou qui sont peu scolarisées. Florida a répondu à certaines de ces critiques dans un article (Florida, 2004a) et dans ses ouvrages ultérieurs (2005a, b), mais le débat se poursuit toujours, et quelques articles de cet ouvrage y contribuent.

Bref, la compétitivité entre les villes du savoir est féroce et les modèles et théories pour expliquer la réussite ou l'échec des villes qui en font partie se multiplient. Les textes qui suivent témoignent bien de l'importance des recherches sur l'économie du savoir et sur les débats qui animent les chercheurs à l'égard de certaines théories issues de cette économie soi-disant nouvelle, dont celle de Richard Florida, mais aussi les écrits sur les « clusters » d'entreprises et les milieux innovateurs, entre autres.

En ce qui concerne la recherche sur les « clusters » (Wolfe *et al.*, 2005), elle a clairement montré que le développement de clusters ou de milieux innovateurs est un processus à long terme (Tremblay, 2006) et certains des textes présentés ici permettent de bien illustrer ce processus, en se penchant sur des cas particuliers de clusters ou de milieux innovateurs. La mobilisation des acteurs apparaît comme une des conditions fondamentales du développement d'un cluster ou d'un milieu innovateur, mais le niveau précis d'intervention (local, régional, national) fait l'objet de débats. Selon qu'il s'agit d'un nouveau secteur, comme le multimédia, ou d'une reconversion, comme dans le secteur du vêtement ou de la fourrure, deux cas dont il est question dans ces pages¹, le niveau précis d'intervention et le type d'acteurs peuvent varier

1. Voir les articles de Diane-Gabrielle Tremblay et Serge Rousseau dans cet ouvrage, ou encore Britton et Légaré (2004), ainsi que l'article de Juan-Luis Klein, Diane-Gabrielle Tremblay, Jean-Marc Fontan et Nathalie Guay dans cet ouvrage, portant respectivement sur le secteur du multimédia dans les deux premiers cas et le district de la fourrure à Montréal dans le dernier cas.

(Klein, Tremblay et Fontan, 2003 ; Tremblay *et al.*, 2003). Il n'en reste pas moins qu'on considère qu'une des principales fonctions des clusters consiste à fournir des ressources humaines et du capital social afin de soutenir les entreprises du cluster, ou éventuellement de la ville.

Selon les écrits sur les clusters et milieux innovateurs, c'est par le biais des interactions entre les acteurs que sont échangées des représentations, des idées et des connaissances, et que le savoir peut se développer, ce qui peut soutenir les entreprises du cluster ou de la ville (Tremblay, 2006 ; Wolfe *et al.*, 2005). Il faut ajouter que dès que la dimension « locale » retenait l'attention dans les travaux initiaux sur les districts industriels, les milieux innovateurs et les clusters, au fil des ans on en est venu à considérer que les apports internationaux ou nationaux de connaissances et de savoir-faire sont tout aussi importants que les apports proprement locaux, ou de proximité (Tremblay, 2006 ; Fontan, Klein et Tremblay, 2004, 2005). Ainsi, la dimension locale par opposition aux sources internationales de connaissances fait débat, et ce débat se retrouve dans certains des textes présentés ici.

Dans une première partie, la problématique globale de la compétitivité des villes et des inégalités entre elles est abordée. Les travaux de divers auteurs montrent que l'accumulation des connaissances et le développement économique se manifestent de façon inégale sur le territoire et les régions métropolitaines en sont des lieux privilégiés. L'analyse d'un certain nombre de villes permet d'illustrer ce phénomène. Si la proximité géographique est essentielle pour la compétitivité, le changement technologique rend les coûts de la distance moins contraignants.

D'abord, dans un premier texte, Pierre-Paul Proulx traite de la compétitivité des villes canadiennes dans le contexte nord-américain. Il montre que de nombreux facteurs internationaux, nationaux, provinciaux, régionaux et métropolitains influent sur le développement économique et que celui-ci se concentre de plus en plus dans un nombre restreint de régions métropolitaines, dont la majorité sont situées loin du Québec et ne sont pas le long de la frontière canado-américaine, sauf pour celles du nord-ouest du continent. Le texte de Proulx présente une analyse approfondie des tendances observées en matière d'emploi et de développement économique dans l'ensemble de l'Amérique du Nord. L'auteur a notamment observé que seulement un nombre restreint de grappes industrielles, surtout horizontales, avec quelques exceptions heureuses pour Montréal, dans le domaine de l'aérospatiale, avaient connu une croissance de l'emploi rapide et avaient un impact positif statistiquement significatif sur le développement des régions métropolitaines. Son analyse du portefeuille des grappes industrielles indique que le Québec fait face à de sérieux problèmes de redéploiement industriel, d'où l'importance d'accélérer la mise en place de certains éléments d'un nouveau modèle de développement multipalier et multidimensionnel. L'auteur conclut qu'il faut se spécialiser dans un nombre restreint de grappes industrielles, étant donné la concurrence intermétropolitaine et internationale grandissante, dont celle provenant de la Chine. Il affirme aussi que les gouvernements doivent adopter de nouvelles politiques de développement qui s'inscrivent dans le nouveau paradigme de développement de l'économie des connaissances de l'information et de l'intégration économique.

Dans le texte suivant, Marc-Urbain Proulx aborde le thème des mouvements géoéconomiques et des territoires de soutien à l'innovation. L'innovation constitue le moteur de la dynamique économique et Proulx présente d'abord quelques analyses théoriques de l'évolution des visions de l'innovation. Il se penche ensuite sur la situation au Québec et analyse les mouvements géoéconomiques, puis la dynamique des petits milieux. Il note que parmi les substrats géoéconomiques qui attirent et retiennent les activités économiques et la population, seul celui représenté par les bassins de ressources naturelles agit favorablement sur la dispersion spatiale et l'occupation de la vaste superficie québécoise. Les autres substrats, et en particulier les grands marchés métropolitains, favorisent généralement la concentration des activités et de la population. L'auteur étudie le repositionnement des agglomérations au cours des dernières décennies, ainsi que la dispersion manufacturière, s'intéressant à la présence de districts ou de milieux, pour constater que le Québec compte très peu de telles zones spécialisées, mais que plusieurs territoires ont tendance à se spécialiser. L'auteur conclut en invitant à une réflexion sur les politiques publiques de l'innovation, à la lumière des faits observés.

Daniel Naud et Rémy Tremblay se penchent ensuite sur la qualité de vie dans la compétitivité urbaine. Ils comparent les villes canadiennes et américaines de l'économie du savoir, commentent des palmarès des villes, outils de marketing urbain qui sont de plus en plus courants, et présentent les méthodologies qui sous-tendent les palmarès établis. Les auteurs explorent également les concepts de « qualité de vie » et de « qualité de lieu » et se questionnent sur la raison pour laquelle les chercheurs leurs prêtent, à tort ou à raison, un sens se rapprochant davantage du concept d'« aménité ». Naud et Tremblay s'interrogent aussi sur le rôle des aménités urbaines dans la compétitivité des villes du savoir. En effet, de nombreuses critiques ont été formulées à l'égard des soi-disant atouts socioculturels et naturels des villes du savoir « gagnantes », discours dominé par Richard Florida par le biais de sa théorie de la classe créative. En conclusion, Naud et Tremblay constatent que, comme pour tout concept, il demeure difficile de définir ce qu'est la « qualité de vie ». En fait, il semble que ce terme soit trop souvent défini par les chercheurs sans toutefois que ceux-ci ne prennent en considération l'opinion des résidents des villes qu'ils étudient.

Georges Benko s'intéresse pour sa part au marketing territorial et plus particulièrement au cas des stations de ski. Il souligne d'abord que la concurrence entre ensembles territoriaux (pays, régions, villes) s'est accrue de façon importante dans les années 1990, qu'il s'agisse d'être désigné pour l'organisation de manifestations sportives, pour l'implantation de parcs de loisirs, d'infrastructures ou tout simplement d'entreprises. Il constate aussi que les sous-ensembles nationaux ont bénéficié d'une plus grande autonomie par le biais d'une décentralisation qui a touché tous les pays, incluant la France, dont la tradition jacobine a longtemps constitué un obstacle. Cette décentralisation a permis une répartition des pouvoirs et a fourni les bases du développement territorial aux acteurs locaux. Dans ce contexte, le marketing territorial apparaît comme la forme géographique de la mondialisation et de la libéralisation des économies mondiales puisqu'il a pour but de vendre un ensemble territorial, de le mettre sur le marché en appliquant des techniques similaires à celles utilisées pour vendre un produit de consommation courante, entre autres pour attirer les événements

internationaux et les subventions nationales ou supranationales. L'auteur s'intéresse aux particularités du marketing territorial, particularités associées à la singularité du produit, et il illustre certains des moyens d'action de ce marketing à partir du cas des stations de ski.

Les textes de la deuxième partie portent soit sur un secteur ou sur une ville donnée et présentent en quelque sorte des études de cas des transformations observées du point de vue de la compétitivité des villes du savoir.

Peter Kresl se penche sur le cas de Pittsburgh et se demande si le centre-ville est devenu un « trou de beigne », selon l'expression consacrée. Il rappelle que deux thèses s'affrontent à ce sujet, l'une voulant que les centres-villes soient condamnés à périr ou à pérécliter, alors que l'autre soutient qu'en évoluant vers une économie intensive en technologies, la ville est un acteur socioéconomique privilégié en raison de ses avantages en matière d'échelle et d'urbanisation. Ces thèses contrastées ont amené les chercheurs à s'interroger sur l'évolution des centres-villes dans des économies urbaines bien établies. Le développement des banlieues, des techno-banlieues, les effets sur les réseaux de transport, la désindustrialisation sont autant de sujets d'intérêt de ce point de vue. La partie empirique du texte se penche sur le cas du centre-ville de Pittsburgh (ou du Central Business District) et analyse les politiques de ses dirigeants pour revitaliser la ville. L'auteur constate que Pittsburgh semble avoir eu plus de difficulté que nombre d'autres villes comparables.

Le texte suivant de Juan-Luis Klein, Diane-Gabrielle Tremblay et Jean-Marc Fontan est pour sa part axé sur la reconversion de Montréal à la nouvelle économie, ou à l'économie du savoir. Il présente les actions et les défis de la reconversion dans le contexte d'un secteur généralement considéré traditionnel, celui du vêtement, mais un secteur qui a une grande importance dans la ville de Montréal et dans plusieurs grandes villes nord-américaines ou européennes. Le texte repose sur deux études de cas, la Cité de la mode et le quartier de la fourrure, et il montre que le processus de reconversion est un processus très complexe, constitué de diverses trajectoires, plus ou moins convergentes. Ainsi, au sein du grand secteur du vêtement, le secteur de la fourrure se distingue du reste, en ayant notamment un « district » spécialisé au centre-ville et en ayant entrepris plus tôt que le reste du secteur son processus de reconversion. Le reste du secteur a suivi plus tard, lorsque les pressions associées à la fin des quotas se sont fait sentir dans plusieurs entreprises. Le texte conclut sur les défis du secteur et indique qu'il doit tenter de profiter de la masse critique d'entreprises et de la proximité des entreprises dans les deux zones étudiées.

Diane-Gabrielle Tremblay et Serge Rousseau s'intéressent ensuite à un autre secteur de la ville de Montréal, un secteur clairement associé à l'économie du savoir et qui a contribué à la reconversion d'une zone du territoire montréalais. Les auteurs partent de l'hypothèse que les modes de restructuration des anciens espaces industriels sont divers et résultent de la combinaison de multiples facteurs. Certains relèvent du contexte local, caractérisé par l'histoire, la localisation, l'image urbaine et sociale, tandis que d'autres articulent les actions publiques menées sur le territoire avec les stratégies d'acteurs privés. Tremblay et Rousseau considèrent que le cas du multimédia

représente un modèle particulier, puisqu'il est issu d'une combinaison de stratégies d'acteurs publics et privés, que l'on peut considérer comme une nouvelle forme de gouvernance, qualifiée de mixte, parce qu'elle fait appel à la fois au secteur public et au secteur privé. Les auteurs se fondent aussi sur les thèses des « clusters » pour analyser le rôle des acteurs locaux dans le développement du secteur et de la Cité du multimédia. Ils ont pu cerner le rôle des acteurs locaux, ainsi que des politiques publiques dans ce projet de réaménagement urbain, et dans le développement du secteur et de la Cité du multimédia à Montréal, mais notent qu'à ce jour, il ne semble pas que les entreprises aient profité de la proximité géographique autant que le proposent les thèses des clusters. Les auteurs rappellent toutefois que le secteur est encore jeune, et soulignent aussi que le rôle des acteurs publics est particulièrement important à Montréal si on le compare avec ce qui s'est produit à Toronto et à Vancouver, où les acteurs publics étaient peu présents dans la dynamique de développement du multimédia.

Le texte suivant porte précisément sur le secteur du multimédia à Vancouver. Richard Smith commence d'abord par tenter de définir ce qu'il appelle les Nouveaux médias, un concept quelque peu plus large que celui du multimédia. Il définit aussi les clusters et analyse le secteur du multimédia de Vancouver, un jeune cluster où l'interactivité et les échanges commencent à se développer. L'auteur souligne que Vancouver se compose d'un certain nombre de sous-clusters, soit ceux du eLearning (ou téléapprentissage), celui du contenu interactif en ligne (Web), ainsi que l'animation et les jeux vidéos, qui sont importants dans le cas de Vancouver, comme de Montréal. L'auteur montre que le développement du secteur est caractérisé par une certaine « dépendance du sentier » (ou du passé, « *path dependency* » en anglais) et met en évidence un certain nombre d'avantages du « cluster », dont les suivants : croissance de l'emploi et des investissements, adaptation en temps de crise, dynamique sociale bien soutenue par des associations.

Le succès du thème des « clusters » est fortement associé au succès de quelques régions ou quartiers urbains prospères. Bien qu'il y ait de plus en plus d'écrits sur les « clusters » ou grappes industrielles, ces études se concentrent habituellement sur les cas de villes ou régions en croissance et il n'est pas toujours évident que les enseignements de ces cas peuvent s'appliquer dans des régions périphériques et y susciter du développement. C'est pourquoi David Doloreux et Richard Shearmur se sont intéressés à une région périphérique du Québec afin de déterminer si l'on pourrait y développer un cluster. Habituellement, on considère que les régions périphériques sont caractérisées par l'absence d'une masse critique d'acteurs et d'une infrastructure de soutien et que ceci nuit à l'innovation technologique. Certaines recherches avaient montré que les régions périphériques ont eu de la difficulté à susciter l'innovation en raison de la difficulté à mettre en place des organismes avec lesquels les entreprises pourraient échanger des connaissances. Les auteurs questionnent donc la portée et les effets potentiels de la politique des clusters du point de vue de la croissance de l'emploi au sein des régions périphériques. À partir de l'exemple de la politique de développement du Québec maritime dans le cadre de laquelle les décideurs politiques ont délibérément mis en œuvre et appliqué une politique de cluster dans le but de favoriser le secteur maritime, les auteurs se penchent sur les conditions préalables

sur la base desquelles le cluster maritime s'est développé au Québec, sur le rôle de la politique régionale, des arrangements institutionnels et, ultimement, sur les effets sur la croissance de l'emploi.

Pierre-Marcel Desjardins se penche sur le cas d'une autre région périphérique, soit celle de Moncton, qu'il présente comme une ville émergente de la nouvelle économie. L'auteur tente d'expliquer la bonne performance économique de Moncton et du Sud-Est du Nouveau-Brunswick et utilise un certain nombre d'indicateurs démographiques, d'emploi et autres pour expliquer ce succès. L'auteur conclut qu'il y a bien une importante croissance de la population et de l'emploi, que l'économie est diversifiée, bien que le niveau de savoir ne soit pas très élevé.

Tania Fisher nous emmène vers le Brésil pour illustrer le fait que la ville construit, avec le temps, des identités et produit des identifications, délimitées par les repères culturels locaux. L'auteure rappelle que les organisations peuvent être considérées comme des cultures (une des métaphores de Morgan, 1989). La ville, organisation locale par excellence, est donc de ce fait productrice de continuités et d'innovations culturelles. Pour l'auteure, en tant qu'organisation complexe, la ville peut être considérée comme un système de flux lorsque se produisent et se réfléchissent, en même temps, une immensité de symboles, de signes et de significations. L'auteure présente une analyse d'un certain nombre de villes sud-américaines et montre que la gestion, le pilotage sont toujours présents dans les projets de développement que sont en train d'entreprendre des villes aussi différentes que Bogota, Luanda, Porto Alegre, Rio de Janeiro et Salvador de Bahia. La construction ou reconstruction de l'identité de la ville est, selon elle, l'une des lignes directrices de ces projets.

Le texte suivant est de Carlos de Mattos et porte sur l'Aire métropolitaine de Santiago, au Chili. L'auteur se penche sur les transformations qui peuvent être attribuées à la stratégie de libéralisation économique, qui impliqua une dérégulation croissante et une grande ouverture vers l'extérieur, et qui, à son avis, eut une influence décisive dans l'insertion progressive de l'économie chilienne dans la mondialisation. L'auteur note que les transformations de l'appareil productif et les avancées de la mondialisation se sont traduites par une profonde restructuration du marché du travail dans l'aire métropolitaine et à une encore plus importante dispersion de ses activités productives et de sa population. Il s'intéresse ensuite à la gestion urbaine – opérée selon le principe de subsidiarité de l'État, ainsi qu'à son effet sur les stratégies des acteurs urbains les plus importants et sur la structure métropolitaine. L'auteur conclut sur le constat de l'affirmation de deux morphologies distinctes, soit *une morphologie sociale*, dans laquelle persistent la polarisation sociale et la ségrégation, et *une morphologie territoriale*, dans laquelle règnent la périurbanisation et la polycentralité, phénomènes qui paraissent évoluer dans la même lignée que les tendances qui se manifestent dans les grandes aires métropolitaines des pays centraux.

La dernière partie se penche sur les questions de compétitivité des villes et s'intéresse notamment à la thèse de Richard Florida sur les cités créatives et l'attraction des « talents ».

Le texte de Paul Drewe nous invite à revoir les approches traditionnelles de la compétitivité des villes dans le contexte des technologies de l'information. Il considère que les approches classiques de l'économie spatiale, les palmarès des villes et les enquêtes sur la localisation des facteurs ne permettent pas vraiment de comprendre la compétitivité des villes dans le contexte actuel, alors que les technologies de l'information et de la communication induisent des changements majeurs. Les concepts de distance, d'accessibilité et de coûts de transport doivent être revus dans ce contexte. L'auteur s'intéresse aux réseaux d'entreprises et considère que les analyses doivent de plus en plus se pencher sur cette dimension des réseaux.

Betsy Donald s'intéresse également à la compétitivité des villes et à l'évolution des politiques de développement économique local dans le contexte de l'économie du savoir. Elle fait une recension des travaux sur l'économie politique du « lieu » (*place* en anglais) et tente de voir comment l'économie intensive en savoir a transformé ces politiques. Elle s'intéresse à la problématique de l'attraction et de la rétention des talents, telle que proposée par Florida, et à son impact sur le succès des villes-régions. Elle se penche sur les cas des villes de Toronto et de Boston pour étudier comment les changements économiques transforment les politiques de développement local dans ces deux villes.

Par la suite, Richard Shearmur s'interroge sur la thèse de Richard Florida, concernant le rôle des « talents » dans le développement économique des villes. La thèse de Florida sur les « villes créatives » est centrée sur l'idée que l'attraction et la rétention des talents (les professionnels, les gens des milieux culturels et artistiques, ainsi que les secteurs de l'éducation et de la formation) sont des processus clés pour le développement des villes d'aujourd'hui. La thèse est ici critiquée par Richard Shearmur, qui considère que le concept de talent est plutôt vague et qu'il conviendrait peut-être mieux d'utiliser le concept de capital humain, bien connu des économistes. L'auteur critique aussi cette thèse en soulignant qu'elle privilégie des besoins de personnes déjà bien nanties, des personnes que la nature a bien voulu nantir de « talents » (les professionnels de la classe créative, en gros). Il souligne aussi qu'il est difficile de mesurer ce talent. Reconnaisant que l'hypothèse de Florida est intéressante, il critique le fait qu'il en ait fait l'explication unique de l'évolution des économies métropolitaines, considérant que l'on se trouve alors en face d'une théorie d'une simplification trop extrême.

Dans son texte, Guy Chiasson s'interroge sur les arrimages entre démocratie et compétitivité en prenant comme point d'appui les travaux de Richard Florida sur la *classe créative*. L'auteur reconnaît que puisqu'il introduit la qualité de vie et la qualité du milieu de vie dans la réflexion sur la compétitivité, cet auteur se démarque des travaux plus classiques où la compétitivité est centrée sur la diminution des coûts de production. Cependant, il souligne que Florida néglige la question de la démocratie et ne réconcilie pas compétitivité et démocratie. Le texte illustre les risques que comportent des politiques d'attractivité comme celles que propose Florida si elles ne tiennent pas compte de la démocratie. De plus, il tente de voir, en s'appuyant sur le cas de la ville de Gatineau, dans quelle mesure la démocratie peut s'inscrire comme un élément important d'une stratégie de développement économique local. L'auteur

suggère finalement que le renforcement de l'espace public local pourrait être une voie à la portée des villes moyennes qui ont souvent des carences importantes en ce qui concerne les leviers de développement urbains proposés par Florida.

Robert Lang se penche ensuite sur l'application de la théorie de la classe créative de Florida, du point de vue sociologique, mais aussi dans son application dans le domaine de la planification urbaine et du développement urbain. Il s'interroge sur deux dimensions spécifiques de la thèse de Florida, à savoir les définitions des classes sociales et les dynamiques urbaines. Lang souligne d'abord qu'à son avis, bien qu'il intègre des méthodes et idées sociologiques dans son travail, Florida ne développe pas de cadre formel complet d'analyse, et n'inclut pas des travaux de théoriciens comme Veblens ou Mills. Il critique aussi le fait que des auteurs en sociologie urbaine sont aussi absents, en particulier les travaux de Wirth. L'auteur considère que Florida aurait pu développer des hypothèses testables à partir de ses thèses, mais que ce ne fut pas le cas. L'auteur conclut avec quelques propositions qui pourraient faire l'objet de validation si l'on souhaitait vérifier la thèse de Florida.

Myrtille Roy-Valex s'intéresse aussi à la théorie de la classe créative de Richard Florida. Elle souligne qu'un de ses plus grands mérites est sans doute celui d'avoir attiré l'attention des élites publiques et privées sur le rôle de la dimension culturelle dans les réalités économiques nouvelles des sociétés hautement industrialisées et urbanisées. L'auteure rappelle que selon la thèse de Florida, une main-d'œuvre qualifiée et créative constitue aujourd'hui l'acteur essentiel du développement économique des villes, mais que ce sont aussi des facteurs culturels qui déterminent largement la capacité des territoires d'attirer, de générer et de retenir cette force nouvelle de travail. Rappelant le fait que cette théorie a été l'objet de critiques, l'auteure se propose de revenir sur ce débat en étudiant les premiers enseignements d'une recherche empirique en cours menée à Montréal sur le thème de la nouvelle économie et des «emplois créatifs». L'exposé des partis pris théoriques et pratiques de cette recherche, ainsi que l'exploitation des résultats préliminaires amènent l'auteure à revoir les notions, aujourd'hui convergentes, de compétitivité et d'attractivité territoriales.

Le texte de Sylvie Paré aborde une dimension complémentaire, en s'intéressant aux femmes immigrantes dans la nouvelle économie. Comme c'est le cas pour tous les entrepreneurs, les données ont montré qu'elles éprouvent des difficultés au démarrage comme dans la gestion au quotidien de leur entreprise : l'élaboration du projet d'entreprise, l'obtention du financement, le développement de la clientèle et celui d'un bon réseau de fournisseurs sont autant de défis auxquels tous doivent faire face. Cependant, dans le cas des femmes immigrantes membres de minorités visibles, le cumul des statuts défavorables tendrait à diminuer la qualité des conditions, et ce, en dépit de certains résultats de recherche antérieurs qui soutiennent qu'il n'y a pas de discrimination. Les données recueillies par Sylvie Paré permettent de cerner la problématique des femmes immigrantes dans un contexte de l'économie du savoir et des NTIC (nouvelles technologies de l'information et des communications), là où elles ont un potentiel nouveau d'accès à l'entrepreneuriat. Il s'agit ainsi d'un premier portrait de la place des femmes entrepreneures et plus particulièrement de femmes immigrantes entrepreneures de la région de Montréal.

Enfin, le texte de Pierre Fillion s'intéresse au concept de gouvernance urbaine et se penche sur les enjeux contemporains à cet égard. L'auteur montre que l'on est passé d'un urbanisme de transformation et de croissance à un urbanisme d'entretien. Il souligne que l'on observe des secteurs en croissance et d'autres en déclin dans les mêmes régions métropolitaines, que la croissance concentrée dans certaines régions crée des problèmes non négligeables, notamment du point de vue de la congestion et de la mise en place d'infrastructures. Il affirme par ailleurs qu'il semble difficile de mettre en place de nouveaux modèles d'urbanisation qui pourraient permettre une meilleure utilisation des infrastructures.

Jean-Marc Fontan clôt l'ouvrage par une réflexion globale sur le thème du colloque, soit la compétitivité des villes en lien avec la reconversion industrielle initiée à Montréal. Il s'intéresse notamment aux actions initiées par des acteurs de la société civile et par des intervenants ou des entrepreneurs de l'économie sociale. Il rappelle que bien que l'économie sociale puisse parfois être considérée comme distincte des préoccupations sur la compétitivité ou les villes du savoir, cette thématique de recherche est au cœur de la question de la compétitivité urbaine puisque la reconversion industrielle ou la revitalisation des zones sensibles urbaines est un des principaux lieux d'intervention des acteurs de l'économie sociale et, plus largement, des acteurs urbains qui cherchent à améliorer le marketing territorial associé à leur ville ou à leur métropole.

L'ensemble de ces textes nous permet de mettre en évidence un certain nombre d'éléments que l'on a appris des études portant sur la compétitivité des villes, les « clusters » et la reconversion des économies. Un des constats qui ressort, c'est que le développement des « clusters » ou milieux innovateurs est un processus lent, généralement fondé sur la mobilisation d'un certain nombre de groupes ou d'individus qui sont particulièrement touchés par le développement d'un quartier ou d'une région. Les interactions, échanges et partages d'information sont mis de l'avant comme un processus clé pour comprendre la dynamique et le développement des secteurs, ou encore la reconversion de certaines zones. Les travaux montrent bien aussi que la proximité géographique ne suffit pas pour développer des échanges entre organisations et entreprises, et que plusieurs secteurs, régions ou villes doivent être liés aux sources d'information internationale, à défaut de quoi ces grappes ne pourront se développer et contribuer à la création d'emplois (Tremblay, 2006).

Quoi qu'il en soit, la question de fond semble être : « Comment engendrer la densité et la diversité des ressources qui favorisent le développement et la compétitivité des villes ? » C'est dans ce contexte que la question de la gouvernance, abordée dans quelques textes, peut apporter des réponses. En effet, la gouvernance fournit en quelque sorte la base institutionnelle au développement des clusters (Tremblay et Rousseau, dans cet ouvrage).

Pour un certain nombre d'auteurs, la gouvernance est le concept central qui réunit les analyses sur les clusters ou milieux innovateurs. Pour d'autres, c'est davantage la question de la proximité, bon nombre de travaux s'accordant pour souligner

le fait que la proximité est importante, bien qu'il ne s'agisse pas toujours de proximité géographique, mais souvent de proximité organisationnelle ou relationnelle (Tremblay, 2006).

L'ensemble des textes sélectionnés pour cet ouvrage nous invite à réfléchir à la problématique du développement local et régional, ainsi que de la compétitivité urbaine dans le contexte de l'économie du savoir, et à revoir un certain nombre de thèses présentées au cours des dernières années pour comprendre cette dynamique.

BIBLIOGRAPHIE

- Andrews, Clinton J. (2001). « Analyzing Quality-of-Place », *Environment and Planning B*, 28, p. 201-217.
- Atkinson, Robert (2004). *The Past and Future of America's Economy*, Northampton, MA, Edward Elgar.
- Britton, John N.H. et Gerry Légaré (2004). « Clustered Beginnings : Anatomy of Multimedia in Toronto », dans David A. Wolfe et Matthew Lucas, *Clusters in a Cold Climate : Innovation Dynamics in a Diverse Economy*, Montréal et Kingston, McGill-Queen's University Press, School of Policy Studies, p. 139-163.
- Castells, Manuel et Peter Hall (1994). *Technopoles of the World*, London, Routledge.
- Donald, Betsy (2001). « Economic Competitiveness and Quality of Life in City Regions : compatible concepts ? », *Canadian Journal of Urban Research*, 10 (2), p. 259-274.
- DeVol, Ross C. (1999). *America's High-Tech Economy. Growth, Development, and Risks for Metropolitan Areas*, Santa Monica, CA, Milken Institute.
- Fache, Jacques (2002). *Les territoires de la haute technologie*, Rennes, Presses universitaires de Rennes.
- Florida, Richard (2002). *The Rise of the Creative Class. And How It's Transforming Work, Leisure and Everyday Life*, New York, Basic Books.
- Florida, Richard (2004a). « The Great Creative Class Debate : Revenge of the Squelchers », *Disposable Cities* (5), July, 9 p. <http://www.americancity.org/article.php?id_article=39>.
- Florida, Richard (2004b). *Cities and the Creative Class*, New York, Routledge.
- Florida, Richard (2005). *The Flight of the Creative Class. The New Global Competition for Talent*, New York, Harper Business.
- Fontan, J.-M., J.-L. Klein et D.-G. Tremblay (2005). *Innovation sociale et reconversion économique. Le cas de Montréal*, Paris, L'Harmattan.
- Fontan, J.-M., J.-L. Klein et D.-G. Tremblay (2004). « Innovation et société : pour élargir l'analyse des effets territoriaux de l'innovation », *Géographie, Économie, Société*, 6 (2), p. 115-128.
- Gadrey, Jean (2003). « La nouvelle économie. Un mythe technolibéral », dans Diane-Gabrielle Tremblay et David Rolland (dir.), *La nouvelle économie. Où ? Quoi ? Comment ?*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 12-26.
- Gertler, Meric S., Gary Gates, Richard Florida et Tara Vinodrai (2002). *Competing on Creativity. Placing Ontario's Cities in North American Context*, Toronto, Institute on Competitiveness and Prosperity, University of Toronto.

- Glaeser, Edward L. (1999). *The Future of Urban Research*, Washington, DC, Brookings Institution.
- Knox, Paul, John Agnew et Linda McCarthy (2003). *The Geography of the World Economy*, London, Arnold.
- Klein, J.-L., D.-G. Tremblay et J.-M. Fontan (2003). «Systèmes locaux et réseaux productifs dans la reconversion économique : le cas de Montréal», *Géographie, économie, société*, 5 (1), p. 59-75.
- Kotkin, Joel (2000). *The New Geography*, New York, Random House.
- Kotkin, Joel et Fred Siegel (1999). *Digital Geography*, Indianapolis, Hudson Institute.
- Markusen, Ann et David King (2003). *The Artistic Dividend: The Arts' Hidden Contributions to Regional Development*, Minneapolis, Humphrey Institute of Public Affairs, University of Minnesota.
- Morgan, G. (1989), *Images de l'organisation*, Québec, Les Presses de l'Université Laval ; Paris, Eska, traduction par S. Chevrier-Vouvé et M. Audet, 556 p.
- O'Mara, Margaret (2005). *Cities of Knowledge*, New Brunswick, NJ, Princeton University Press.
- Polèse, Mario et Rémy Tremblay (2005). «Le classement des villes dans l'économie du savoir : une analyse intégrée des villes canadiennes et américaines», *Géographe canadien/Canadian Geographer*, 49 (2), p. 198-213.
- Saxenian, Anna Lee (1994). *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Tremblay, Diane-Gabrielle (2006). «Networking, Clusters and Human Capital Development», Rapport de recherche remis au CPRI (Canadian Policy Research Initiative), 40 p., <www.teluq.uqam.ca/chaireecosavoir>.
- Tremblay, Diane-Gabrielle, J.-L. Klein, J.-M. Fontan et S. Rousseau (2003). «Proximité territoriale et innovation : une enquête sur la région de Montréal», *Revue d'économie régionale et urbaine*, (5), p. 835-852.
- Tremblay, Diane-Gabrielle et David Rolland (dir.) (2003). *La nouvelle économie. Où ? Quoi ? Comment ?*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- Tremblay, Diane-Gabrielle (dir.) (1995). *Innovation, technologie et qualification*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- Tremblay, Rémy (2004a). «Revue des principaux classements des technopoles américaines», *Revue canadienne de sciences régionales/Canadian Journal of Regional Sciences*, 27 (1), p. 121-134.
- Tremblay, Rémy (2004b). «Quelques mises en garde contre la classe créative de Richard Florida», *Urbanité. Revue de l'Ordre des urbanistes du Québec*, (novembre), p. 43-44.
- Tremblay, Rémy (2005). «La "nouvelle géographie" de Joel Kotkin, un modèle pour comprendre la morphologie urbaine des villes du savoir», *Organisations et territoires*, 14 (2), p. 39-41.
- Warf, B. (2001). «Segueways into Cyberspace : Multiple Geographies of the Digital Divide», *Environment and Planning B*, 28, p. 3-19.
- Wolfe, David A., C. Davis et Matthew Lucas (2005). «Global Networks and Local Linkages : an Introduction», dans David A. Wolfe et Matthew Lucas, *Global Networks and Local Linkage. The Paradox of Cluster Development in an Open Economy*, Montréal, McGill-Queen's University Press, p. 1-23, <http://www.utoronto.ca/progris/pdf_files/Ch1Introduction%20FINAL.pdf>.

PREMIÈRE PARTIE
COMPÉTITIVITÉ ET ENJEUX URBAINS

La compétitivité des villes canadiennes en Amérique du Nord¹

Pierre-Paul Proulx

Dans ce texte, nos principaux objectifs sont :

- a) de présenter et de commenter divers indicateurs du développement démographique et économique des provinces, États et régions métropolitaines du Canada et des États-Unis afin de connaître la recomposition territoriale en cours et mieux comprendre l'évolution de nos régions métropolitaines ;
- b) de résumer nos travaux sur les spécialisations par grappes industrielles des provinces et régions métropolitaines canadiennes et d'estimer, par régression multiple, les déterminants de la compétitivité des régions métropolitaines canadiennes et américaines ; et
- c) étant donné notre conclusion évaluant que la prise en considération du territoire et, particulièrement, celui des régions métropolitaines est de plus en plus essentielle pour promouvoir le développement économique durable, d'évoquer brièvement certains traits d'un nouveau modèle de gouvernance multipalier-multidimensionnel qui devrait être envisagé par les gouvernements dans le nouveau contexte économique de l'information et de la connaissance, lequel incite les grandes entreprises à décomposer leurs chaînes de valeur ajoutée et à en relocaliser des parties dans des villes-régions spécialisées sur le continent nord-américain et ailleurs.

1. Cette présentation est tirée de quelques chapitres d'un rapport préparé pour le programme de recherches pour les politiques du ministère du Conseil privé intitulé : « Regions, Metropolitan Areas and Economic Growth in North America », 339 p., septembre 2005.

UNE RÉALITÉ IMPORTANTE : UN NOMBRE RESTREINT DE RÉGIONS SONT LES MOTEURS DU DÉVELOPPEMENT NATIONAL

Selon un rapport récent de l'OCDE², les facteurs expliquant la croissance nationale sont fortement concentrés dans un nombre restreint de régions urbaines. En moyenne, 57 % de la croissance de la population des pays de l'OCDE entre 1996 et 2001 provenait de 10 % des régions ; ce pourcentage était de 87 % au Canada et de 61 % aux États-Unis. *Les changements de population au niveau national proviennent largement de ce qui se passe dans un nombre restreint de régions urbaines.*

Entre 1996 et 2001 en moyenne, 47 % de la croissance du PIB des pays membres provenait de 10 % des régions (43 % au Canada et 44 % aux É.-U.). Entre 1996 et 2001, le PIB a augmenté de 3,8 % dans les régions urbaines, 3,5 % dans les régions intermédiaires et 2,8 % dans les régions rurales des pays membres de l'OCDE. *La croissance nationale est donc très influencée par celle d'un nombre restreint de régions milieux urbains, indication de l'existence d'économies d'agglomération.*

En 2001, le PIB par personne des régions urbaines de l'OCDE était de 36 % plus élevé que le PIB national ; celui des régions intermédiaires et rurales de 93 % et 82 % respectivement. Il n'y a qu'au Canada (où il n'y a pas de régions de niveau territorial) et en Corée, que les régions intermédiaires ont un niveau de PIB par personne plus élevé que celui des régions urbaines, question à explorer dans des projets de recherche à venir.

Notre estimation de coefficients de corrélation de rang Spearman entre : a) le PIB par personne et b) les taux d'urbanisation par provinces et États américains pour trois années regroupées, i.e. 1991, 1996 et 2001 (ce qui implique 30 observations au niveau provincial et 153 au niveau des États) indique qu'il existe une relation positive et statistiquement significative entre les deux variables, le coefficient de corrélation étant plus élevé, i.e. 0,656 pour les provinces et de 0,502 pour les États.

En moyenne, 10 % des régions de l'OCDE ont été responsables de 56 % de la création d'emplois entre 1996 et 2001 (Canada 76 %, É.-U. 64 %). *Les changements dans l'emploi national sont le fait d'un nombre restreint de régions.*

En moyenne, 54 % des brevets enregistrés dans les pays de l'OCDE provenaient en 2001 de 10 % de leurs régions (44 % au Canada et 65 % aux É.-U.). Plus de 81 % des brevets de l'OCDE provenaient de régions urbaines (78 % aux É.-U.) Au Canada par contre, les régions intermédiaires sont responsables de 96 % des brevets, situation très différente de celle des États-Unis.

En moyenne, 49 % de la population détenant des diplômes universitaires vit dans des régions urbaines, 33 % dans des régions intermédiaires et 19 % dans les régions rurales de l'OCDE en 2001. La concentration de diplômés est particulièrement élevée au Canada et en Australie, où l'on retrouve 69 % et 70 % des diplômés dans seulement 10 % des régions (57 % aux États-Unis).

2. OECD Regions at a Glance, Paris, OCDE, 2005, 249 p.

Notre banque de données nord-américaine indique que le pourcentage de diplômés âgés de 25 années et plus détenant un baccalauréat ou un diplôme plus élevé était *plus bas en 2003 dans toutes les provinces que celui observé au niveau national américain, i.e.* 26,6% (il était de 19,3% pour l'ensemble canadien).

Notre analyse de régression multiple des déterminants de la croissance économique de 141 grandes villes nord-américaines (25 RMR et 116 CMSA-MSA de plus de 350 000 habitants) indique que l'éducation est une variable explicative très significative de la croissance des régions métropolitaines.

Les études des chercheurs de l'OCDE visant à expliquer les écarts de PIB par personne entre une région et le niveau national indiquent que les écarts de productivité³ (60 des 144 régions) et le taux d'activité (26 des 144 régions) sont les principaux facteurs explicatifs des écarts. La distance du centre, la composition industrielle de l'emploi et les taux d'emploi seraient par contre semblables dans les régions ayant des niveaux différents de PIB par personne.

L'OCDE indique que les régions urbaines ont une productivité plus élevée que les régions intermédiaires et rurales, cette caractérisation expliquant 60% des écarts de PIB par personne attribuables à la productivité.

Cette entrée en matière visant à souligner l'importance des régions métropolitaines pour le développement national, notons, en concluant, que les chercheurs de l'OCDE mettent aussi en lumière des facteurs intangibles tels que le « bien-être » dans leurs analyses du pouvoir d'attraction des régions vis-à-vis des entreprises de haute valeur ajoutée et les travailleurs spécialisés. Il s'agit d'un facteur qui figure dans le modèle multidimensionnel de développement que nous évoquons en conclusion.

DE NOMBREUX FACTEURS AFFECTENT LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DES VILLES ET RÉGIONS

Voici une liste des principaux facteurs parmi lesquels nous avons fait le choix des variables utilisées dans notre analyse empirique.

- La géographie – rivières, montagnes, le climat, la dotation en ressources naturelles.
- Les déterminants traditionnels de la croissance que sont les investissements en machinerie et équipements et en éducation et formation.
- L'innovation et la commercialisation des innovations issues du changement technologique qui ont donné lieu à *la convergence* des nouvelles technologies de l'ordinateur et des communications. En découle un changement dans la composition de l'activité économique vers des biens et services de haute technologie, lequel permet aux entreprises de *décomposer leurs chaînes de*

3. PIB divisé par l'emploi, ajusté pour les différences dans la spécialisation industrielle (composition de l'emploi par secteur).

valeur ajoutée et de localiser certaines activités, i.e. production, financement, marketing... dans des régions et grandes villes spécialisées domestiques et à l'étranger.

- Le dynamisme des grappes industrielles horizontales qui sont surtout localisées dans les grandes villes, les grappes verticales étant de moins en moins urbaines.
- L'OMC, l'ALE et l'ALENA dont les effets sont très différents sur les provinces et états (voir le chapitre 5 de notre rapport au programme de recherches sur les politiques pour des études indiquant que les effets positifs de l'ALENA ont été faibles ou même négatifs sur les provinces de l'Est du Canada).
- La présence grandissante de produits et services de la Chine, de l'Inde dont les effets sur les villes sont très différents par régions et grandes villes en Amérique du Nord (voir notre communication au 30^e Congrès de l'ASDEQ, les 19-20 mai 2005 et une note de recherche récente parue sur le site du CEIM de l'UQAM).
- Les économies d'agglomération dont profitent les régions métropolitaines.
- Les flux migratoires domestiques et internationaux dont profitent surtout les grandes villes.
- Les politiques publiques internationales, fédérales, provinciales, régionales et locales, lesquelles ont des effets régionaux très différents selon la composition industrielle des régions et grandes villes.
- Le déplacement de la ceinture manufacturière américaine du Nord-Est et du Mid-Ouest autour des Grands Lacs.
- Le niveau différent de synergies locales et régionales entre entreprises, syndicats et société civile.

Nombre d'autres facteurs figurent dans divers travaux ayant tenté d'expliquer la compétitivité des grandes villes, tel qu'en fait état notre revue des documents et notre analyse empirique parue en 2003⁴.

LE DÉVELOPPEMENT DES ÉTATS ET PROVINCES EST RELIÉ STATISTIQUEMENT À CELUI DES VILLES

Plusieurs des facteurs énumérés affectent la croissance des villes, d'autres affectent surtout les provinces, d'autres les deux simultanément, d'où la difficulté de mesurer les effets de la croissance des villes sur celle des provinces et États et pays où elles sont localisées et vice-versa. Un modèle économétrique sophistiqué serait nécessaire pour décortiquer les relations.

4. Pierre-Paul Proulx, « Villes, régions et intégration économique en Amérique du Nord », dans Richard G. Harris, *Les liens nord-américains : occasions et défis pour le Canada*, Calgary, Presses de l'Université de Calgary, (vol. 11, série Industrie Canada), 2003.

Nous avons néanmoins estimé l'ampleur de la relation statistique entre : a) la croissance de la population, de l'emploi, et du revenu personnel par personne au niveau des régions métropolitaines (285 au niveau nord-américain dont 260 aux États-Unis et 25 au Canada), et b) la croissance de ces variables au niveau des états et provinces où elles sont localisées, et ce, pour la période 1990-2001.

Les coefficients de corrélation Pearson, tous significatifs au niveau de 1 %, sont les suivants :

- Croissance de la population : 0,536 pour l'Amérique du Nord, 0,571 aux États-Unis et 0,27 au Canada ;
- Croissance de l'emploi : 0,669 pour l'Amérique du Nord ;
- Croissance du revenu personnel par personne : 0,668 au niveau de l'Amérique du Nord, 0,598 aux États-Unis et 0,629 au Canada.

En conséquence, il est indiqué de prendre connaissance de la recomposition territoriale du développement économique au niveau des États et provinces, car ce qui se passe à ce niveau « influence » ce qui se passe dans les grandes villes.

LES RÉGIONS, PROVINCES ET ÉTATS EN CROISSANCE ET EN DÉCLIN EN AMÉRIQUE DU NORD : LA CROISSANCE EST DANS LE SUD ET L'OUEST DU CONTINENT

Entre 1972 et 2002, exceptions faites de l'Ontario, de la Colombie-Britannique et de l'Alberta, dont la croissance de la population a été supérieure à celle du Canada, la croissance de la population des provinces a été lente et semblable à celle observée dans les États situés dans le nord des É.-U., sauf le New Hampshire, l'État de Washington, l'Oregon et l'Idaho qui se trouvent dans le 1^{er} quartile de croissance, de même que le Montana, le Minnesota et le Vermont qui se situent dans le 2^e quartile de croissance démographique.

Plus de 50 % de la croissance de la population des É.-U durant les années 1990 s'est ressentie dans le Sud-Ouest et dans la région de l'Atlantique Sud. *Il n'est pas surprenant que l'on y trouve les grandes villes et régions dont la croissance est plus vive que celle observée dans les États du nord des États-Unis et au Canada.*

En 2004, on retrouve dans les régions en croissance démographique rapide du Sud et de l'Ouest américain 36 % et 23 % de la population totale, alors que l'on en recense 22 % et 19 % dans le Mid-Ouest et le Nord-Est, régions à croissance lente. Les stratégies de développement de nos villes devraient tenir compte des ces différences.

Un examen des parts de la population (1972-2002), du PIB réel (1988-2002) et de l'emploi (1976-2003) dans les régions transfrontalières le long de la frontière canado-américaine indique qu'on assiste à :

- un *accroissement* de la population, de l'emploi et du PIB réel dans la région PNWER du nord-ouest du continent (*i.e.* Oregon, Idaho, Washington, Alberta, Montana, Colombie-Britannique et Alaska);
- un *déclin* de la population, de l'emploi et du PIB réel dans les trois autres régions transfrontalières, *i.e.*
 - Prairies (Iowa, Minnesota, Dakota du Nord et du Sud, Nebraska, Saskatchewan et Manitoba),
 - Grands Lacs (Minnesota, Wisconsin, Indiana, Pennsylvanie, Ohio, New York, Michigan, Illinois, Ontario et Québec);
 - et NEG/ECP (Québec, Nouveau-Brunswick, Nouvelle-Écosse, Île-du-Prince-Édouard, Terre-Neuve et les six États de la Nouvelle-Angleterre).

Et certains insistent pour concentrer leurs activités de marketing et de pénétration du marché américain uniquement sur le Nord-Est et les États et grandes villes de la Nouvelle-Angleterre! L'importance de New York, de la Pennsylvanie, du New Jersey, de l'Illinois, du Michigan et de l'Ohio doit cependant être soulignée pour une stratégie de développement aux É.-U.

Un examen de la performance des provinces par rapport à celle des États-membres de différentes régions transfrontalières indique ce qui suit:

- *Part de la population* (1971-2001): en croissance dans les provinces de la région des Grands Lacs (il s'agit donc de croissance démographique plus élevée en Ontario que dans les États de la région); et dans la région de PNWER (en Colombie-Britannique et en Alberta par rapport aux États américains de la région).
- *Part de l'emploi* (1976-2002): en croissance dans la région des Grands Lacs et celle de PNWER, et en déclin dans les Prairies et dans le Nord-Est (NEG/ECP). Le déplacement de la « ceinture manufacturière » américaine vers le sud et des milieux américains non urbains aurait heurté les États américains des Grands Lacs davantage que l'Ontario et le Québec. Que nous réserve donc l'avenir avec une intégration grandissante?
- *Part du PIB réel* (1981-2002): en déclin dans PNWER et les Prairies.

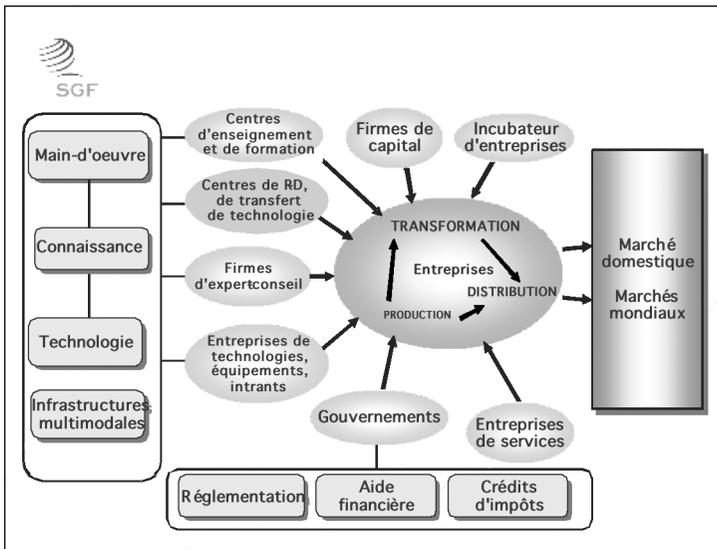
LES GRAPPES INDUSTRIELLES ET LES SPÉCIALISATIONS DES PROVINCES ET RÉGIONS MÉTROPOLITAINES CANADIENNES: CONCEPTS ET DONNÉES

Dans notre modèle d'analyse, les grappes industrielles et les systèmes d'innovation sont des dimensions et aspects particuliers du système productif des régions, concept plus général qui les englobent. Nous examinons toutefois le concept de grappe dans ce qui suit compte tenu des données dont nous disposons.

Les concepts de grappes industrielles et de systèmes productifs régionaux tirent leurs origines des écrits d'Alfred Marshall (*Principles of Economics*, 1890) mais ont principalement été inspirés récemment par les travaux de Michael Porter de l'Université Harvard⁵.

La figure qui suit permet de visualiser les divers éléments d'une grappe industrielle :

FIGURE 1
Les composants d'un système productif



Le graphique présente le système productif idéal et complet avec tous ses éléments. Il s'agit d'un concept qui encourage les responsables de la conception et de l'exécution de projets à penser en termes de groupe de projets ainsi qu'aux conditions nécessaires pour leur développement.

La proximité géographique entre les entreprises, leurs fournisseurs, dont ceux des services aux entreprises, et les autres acteurs de la grappe permet des flux d'information et de connaissances accrus, l'établissement de normes partagées, et

5. Voir aussi notre article intitulé : « ACCORD, origine et caractéristiques », *L'Action Nationale*, vol. XCII, n^{os} 9-10, novembre-décembre 2002, p. 51-64, pour un examen de l'évolution des sous-éclairages théoriques des politiques de développement économique régional et des origines du projet ACCORD.

l'établissement d'une confiance mutuelle plus élevée entre les acteurs, d'où un processus d'apprentissage collectif et davantage de concurrence et de collaboration dans les grappes industrielles des régions.

Certains écrits récents distinguent les liens internes et externes des grappes industrielles, *en insistant sur l'importance des liens avec l'extérieur*, particulièrement en ce qui concerne l'accès à l'innovation provenant d'ailleurs. Ces analyses sont à l'origine de l'importance que nous accordions aux relations interrégionales, lors de notre travail de conception du projet ACCORD du gouvernement du Québec⁶. Le «benchmarking» continental et international et une connaissance des liens extérieurs des grappes s'imposent.

Notre analyse utilise les concepts de Michael Porter et les données américaines sur les CMSA-MSA du «Cluster Mapping Project» de Harvard⁷. Dans la présentation suivante, les données canadiennes proviennent du «Ontario Competitiveness and Prosperity Institute»⁸.

Les données canadiennes couvrent les années 1990 et 2002 et les données américaines, les années 1990-2001 d'où certaines limitations à la comparaison des taux de croissance de l'emploi par grappes.

Notre analyse porte sur les «traded clusters» des provinces, États et régions métropolitaines, laissant donc de côté les grappes locales et celles axées sur les ressources naturelles, ces dernières se trouvant surtout dans les régions rurales.

6. Voir, entre autres écrits, H. Bathelt, A. Malmberg et P. Maskell (2004), «Clusters and Knowledge: Local Buzz, Global Pipelines and the Process of Knowledge Creation», *Progress in Human Geography*, 28 (1), p. 31-56, DRUID Working Paper, 2002, n^{os} 02-12, <http://www.druid.dk/wp/pdf_files/02-12.pdf>.

7. Pour des renseignements additionnels par courriel, adressez-vous à <iscdata@hbs.edu>.

8. Les données canadiennes sur l'emploi par grappes proviennent du *Canadian Business Patterns* de Statistique Canada. Ces données par industrie (500) ont été regroupées afin de correspondre aux 41 grappes de M. Porter. Il s'agit de données d'origine fiscale et administrative d'où un «caveat emptor» pour l'utilisateur. On y estime le nombre maximum annuel d'emplois et il s'agit d'équivalents à temps plein. Un niveau d'emploi de dix peut signifier, par exemple, dix emplois à temps plein ou 20 à temps partiel. Les travailleurs autonomes sont exclus. Les données canadiennes sont disponibles sur le site <compete.prosper.ca>. Les données américaines proviennent du «County Business Patterns». Le lecteur intéressé à en savoir davantage sur ces données pourra consulter notre rapport, *Regions, Metropolitan Areas and Economic Growth in North America*, Policy Research Initiative, Privy Council Office, Government of Canada, septembre 2005, ch. 3, sec. 3.3.2, p. 96 et 97. Ce document est disponible sur demande auprès de l'auteur.

Un écrit récent de M. Porter permet de prendre connaissance de la méthodologie d'identification des grappes et sous-grappes⁹. Pour les fins de cette présentation, notons que M. Porter a identifié des grappes par État, CMSA-MSA et régions métropolitaines, en examinant les concentrations géographiques de l'emploi industriel et en examinant divers critères, dont la part de l'emploi national, les quotients de localisation des 5 principaux États par industrie et le coefficient Gini de l'emploi¹⁰.

Nous examinons des données sur :

- a) l'emploi par grappes industrielles ;
- b) les quotients de localisation canadiens et américains (le pourcentage de l'emploi [provincial ou métropolitain]) recensés dans une grappe par rapport au pourcentage de l'emploi national canadien (ou américain) que l'on y retrouve ;
- c) les quotients de localisation nord-américains, *i.e.* (le pourcentage de l'emploi provincial ou par État, ou dans une région métropolitaine dans une grappe par rapport au pourcentage de l'emploi nord-américain (canadien + É.-U.) que l'on y retrouve).

Une grappe métropolitaine peut être compétitive au niveau national mais peu compétitive du point de vue de l'Amérique du Nord. Nous privilégions donc l'analyse des quotients nord-américains.

Dans notre analyse de la compétitivité des villes, nous tenons également compte du nombre absolu d'emplois par grappes dans les grandes métropoles canadiennes et américaines, car celles-ci peuvent être très compétitives avec un niveau élevé d'emploi mais un quotient de localisation peu élevé puisque ces grandes métropoles peuvent profiter d'économies d'agglomération importantes dans leurs grappes industrielles malgré la diversification de leurs économies. Cette question pourrait faire l'objet d'analyse ultérieure.

La compétitivité, au sein de l'économie canadienne, telle qu'indiquée par des quotients nationaux de localisation élevés ou un niveau important d'emploi dans une

-
9. Voir Michael Porter, «The Economic Performance of Regions», *Regional Studies*, 37, (6-7), octobre 2003. Porter regroupe les 638 «*traded clusters*» (il y a 241 grappes locales) en 41 grappes industrielles avec en moyenne 29 industries dans chacune. Nous avons regroupé ces 41 grappes en 9 grappes horizontales et 17 grappes verticales dans notre analyse empirique à cause de limites de degrés de liberté pour notre analyse économique tel qu'indiqué dans l'annexe. Les données dont nous nous servons utilisent la définition étroite de grappe afin d'assurer qu'une industrie donnée ne figure que dans une seule grappe. Porter identifie aussi 264 sous-grappes pour les grappes définies de façon étroite et 550 pour les grappes définies de façon large. La liste des sous-grappes par grappe se trouve dans l'annexe de son article.
 10. Nous aurions préféré effectuer notre analyse au niveau des régions et donc pour un espace économique plus pertinent que celui des CMSA mais des limites budgétaires nous ont empêché d'acheter les données américaines du Cluster Mapping Project. Nous avons donc effectué nos analyses avec les données par CMSA et MSA que nous avons obtenu préalablement par Internet.

grappe est de moins en moins garante de compétitivité en Amérique du Nord considérant la pénétration grandissante de la Chine, de l'Inde et du Mexique au Canada et aux États-Unis¹¹. Ce phénomène donne lieu à des pertes de marché importantes pour les entreprises canadiennes et québécoises sur le marché américain et à des importations accrues en provenance de ces pays et par l'intermédiaire des États-Unis, d'où une concurrence accrue sur nos marchés domestiques.

LA CROISSANCE DE L'EMPLOI PAR GRAPPES INDUSTRIELLES

Le portefeuille des grappes industrielles des provinces et régions métropolitaines est un des déterminants de leur taux de croissance (et non le seul comme nous le constaterons plus loin), ceux-ci variant de grappe en grappe, lesquelles possèdent des cycles de vie différents. Le portefeuille des grappes industrielles d'une région métropolitaine est un des déterminants importants de son potentiel de croissance.

Notre examen des taux de croissance de l'emploi des grappes industrielles porte sur des données pour la période 1990 à 2001 aux États-Unis et de 1990 à 2002 au Canada.

Au niveau des 41 grappes industrielles, l'emploi a augmenté de 25 % au Canada et de 19 % aux États-Unis. La différence d'année terminale, *i.e.* 2001 pour les É.-U. et 2002 pour le Canada et la fin de la bulle technologique des TI influencent aussi nos comparaisons, facteur qu'il faut garder à l'esprit en interprétant les données.

L'emploi a augmenté de façon plus significative dans les grappes industrielles que voici, la majeure partie étant des grappes horizontales, d'où l'importance que nous accordons aux grappes horizontales dans nos propositions de stratégies de développement¹²:

- les services aux entreprises (1^{er} aux É.-U. et 2^e au Canada);
- le divertissement (3^e aux É.-U. et 7^e au Canada);
- les technologies de l'information. (4^e aux É.-U. et 1^{er} au Canada);
- les services financiers (8^e aux É.-U. et 3^e au Canada);
- l'éducation et la recherche (3^e au É.-U. et 7^e au Canada);
- les services de distribution (5^e aux É.-U. et 4^e au Canada);
- l'avionique (37^e aux É.-U. et 5^e au Canada) – une grappe horizontale.

11. Voir notre note de recherche «La Chine : traits économiques saillants ; ententes régionales commerciales ; facteurs explicatifs de son émergence et effets sur l'économie canadienne et les parts de marché canadienne et québécoise du marché américain», <http://www.er.uqam.ca/nobel/ceim/rubrique.php3?id_rubrique=2>, Montréal, Centre d'études internationales et mondialisation (CEIM), 2006.

12. Nous avons regroupé les 41 grappes industrielles en neuf grappes horizontales et 17 grappes verticales pour fins d'analyse économétrique, tel qu'indiqué dans l'annexe.

D'autres grappes industrielles, parmi les top 10 au Canada en termes d'augmentation de l'emploi ont été les secteurs de :

- l'automobile (14^e aux É.-U. et 9^e au Canada);
- le pétrole et le gaz (24^e aux É.-U. et 10^e au Canada);
- la pêche et les produits de la pêche (31^e aux É.-U. et 6^e au Canada);
- les avions et les véhicules de défense (38^e aux É.-U. et 8^e au Canada).

LES GRAPPES INDUSTRIELLES DES PROVINCES ET LEUR POSITIONNEMENT : UN EXEMPLE, CELUI DU QUÉBEC

Des informations supplémentaires sont disponibles dans notre rapport, soit :

- a) une liste des 10 principales grappes industrielles, par province, selon leurs quotients de localisation nord-américaine ;
- b) le positionnement de la province parmi les provinces et États dans ses dix premières grappes industrielles, toujours selon le quotient de localisation nord-américain ;
- c) les provinces et États qui sont parmi les dix principaux employeurs de la grappe, quoique leur quotient de localisation nord-américaine ne soit pas supérieur à 1.

Examinons, à titre d'exemple, notre analyse des grappes industrielles du Québec.

TABLEAU 1
Québec

Les 10 premières grappes industrielles	Leur quotient de localisation nord-américaine	Leur rang au Québec
Chaussures	3,75	1
Vêtements	3,31	2
Produits forestiers	2,78	3
Meubles	2,19	4
Pêche et produits de la pêche	2,08	5
Cuir et produits de cuir	2,04	6
Article de sport et récréatifs pour enfants	2,02	7
Avions et défense	1,74	8
Building Fixtures/Équipements et services	1,74	9
Produits agricoles	1,6	10

Quatre des cinq premières grappes industrielles du Québec sont bien positionnées dans un alignement d'États et provinces en termes de quotient de localisation

nord-américain, *i.e.* chaussures, vêtements, produits forestiers, meubles. La 5^e en termes de spécialisation, *i.e.* la pêche et les produits de la pêche, arrive 10^e parmi les provinces et États.

Des grappes industrielles québécoises moins importantes mais comptant parmi les 10 premières sont aussi bien positionnées dans une mise en rang de provinces et États, selon le quotient de localisation nord-américain; *i.e.* cuir, 4^e; articles de sport et récréatifs pour enfants, 7^e; avions et défense, 6^e; construction, 3^e et produits agricoles, 15^e.

L'emploi, dans les cinq premières grappes du Québec, demeure important et ces secteurs se situent parmi les 10 premières provinces et États à ce titre, *i.e.* chaussures, 3^e; vêtements, 4^e; produits forestiers, 2^e; meubles, 4^e; pêche et produits de la pêche, 7^e.

Soulignons cependant que les problèmes de croissance et de développement économique du Québec sont sérieux si on en juge les taux de croissance récents de l'emploi des diverses grappes industrielles. Sauf quelques exceptions, le portefeuille des grappes industrielles du Québec nous situe dans les grappes les moins dynamiques en Amérique du Nord, *i.e.* :

- chaussures, 41^e (sur 41 grappes) au Canada – 40^e aux É.-U.;
- vêtements, 37^e et 39^e;
- produits forestiers, 32^e et 27^e;
- meubles, 22^e et 25^e;
- pêche et produits de la pêche, 6^e et 31^e;
- cuir, 40^e et 35^e;
- articles de sport et pour enfants, 25^e et 18^e;
- avions et véhicules pour la défense, 8^e et 38^e;
- construction, 20^e et 12^e;
- produits agricoles, 18^e et 16^e.

La concurrence importante de la Chine et du Mexique dans plusieurs de ces grappes¹³ et les bas taux de croissance récents dans la majorité des grappes industrielles du Québec indiquent l'ampleur des problèmes de redéploiement industriel auxquels nous faisons face.

13. Pierre-Paul Proulx (2005). «Menaces et occasions pour le Canada et le Québec sur le plan international: a) la Chine et les Indes en Amérique du Nord; b) l'externalisation de la production de biens et de services; c) l'approfondissement de nos relations commerciales avec les États-Unis: comment réagir?», Montréal, CEIM, <<http://www.unites.uqam.ca/gric/pdf/PPP/Gatineau.pdf>> et Pierre-Paul Proulx (2006). «La Chine: traits économiques saillants; ententes régionales commerciales; facteurs explicatifs de son émergence et effets sur l'économie canadienne et les parts de marché canadiennes

Inutile d'ajouter que cette concurrence affectera les RMR du Québec, et ce, de façon différenciée.

Résumé de notre analyse de régression des déterminants de la croissance métropolitaine

Nos variables dépendantes étaient le logarithme du changement dans les variables dépendantes étudiées, *i.e.* a) population, b) emploi, c) rémunération moyenne et d) revenu par personne des régions métropolitaines.

Nous avons régressé ces variables contre la valeur, en 1990 des variables afin d'éviter des problèmes de corrélation erronée entre la variable dépendante et les variables explicatives. Nous avons cependant aussi substitué les valeurs pour 2001 à celles pour 1990, sachant que les résultats obtenus étaient sujets à caution. À titre d'exemple, on sait que l'utilisation du taux de scolarisation de 2001 dans ces régressions pose problème, parce que les régions métropolitaines en croissance rapide étaient en mesure d'investir davantage en éducation que les autres, d'où une relation positive probable.

Nous avons débuté notre analyse avec un *modèle de base* où l'on a régressé la variable dépendante, *i.e.* le logarithme de la croissance de la population contre :

- a) ce même terme au carré (une variable quadratique afin d'examiner les non-linéarités);
- b) le taux d'emploi en 1990;
- c) des variables régionales situant les régions métropolitaines dans les régions suivantes : l'Ontario, les Provinces atlantiques, le Québec, les Prairies, la Colombie-Britannique, le Mid-Ouest, le Nord-Est-Mid-Ouest, le Nord-Est-Nouvelle-Angleterre, le Sud-Sud-Est, le Sud-Sud-Ouest, la région des Rocheuses et le Far-West. La région des Grands Lacs est la variable omise, d'où des comparaisons par rapport à cette région; et
- d) la taille des régions métropolitaines (moins de 1 million = une petite région métropolitaine; entre 1 et 3 millions = une région métropolitaine de taille moyenne; et plus de 3 millions = une grande région métropolitaine);

Dans une *deuxième étape* nous avons ajouté des variables explicatives pour estimer les effets de :

1. l'éducation;
2. des brevets (par 100 000 habitants en moyenne au début et à la fin des années 1990);

et québécoises du marché américain», <http://www.er.uqam.ca/nobel/ceim/rubrique.php3?id_rubrique=2>, Montréal, Centre d'études internationales et mondialisation (CEIM).

3. du pourcentage de l'emploi métropolitain par grappe ;
4. du niveau moyen des quotients de localisation nord-américains des cinq grappes de la région métropolitaine avec le quotient le plus élevé ;
5. le nombre de vols directs reliant la métropole à d'autres métropoles ; et
6. des groupes de grappes industrielles horizontales et verticales décrites dans l'annexe¹⁴.

Énumérons de façon sélective certains des résultats obtenus. Nous ne présentons que les résultats statistiquement significatifs. Le lecteur intéressé pourra consulter les résultats détaillés de chacune de nos 27 régressions dans l'annexe IV de notre rapport au PRI.

a) *Croissance de la population métropolitaine, 1990-2001*

- les taux d'emploi métropolitains (en 1990 comme en 2001) étaient reliés positivement à la croissance de la population métropolitaine entre 1990 et 2001 ;
- les populations des régions métropolitaines de la région des Grands Lacs ont augmenté à un taux moindre que celles des régions du Sud-Sud-Est, du Sud-Sud-Ouest, et des régions des Rocheuses et du Far-Ouest.

b) *Croissance de l'emploi métropolitain, 1990-2001*

- l'emploi a augmenté plus rapidement dans les grandes et moyennes métropoles que dans les petites ;
- les régions métropolitaines situées dans les Provinces atlantiques, en Ontario et au Québec ont vécu une croissance de l'emploi moindre que celles de la région des Grands Lacs. Notons toutefois que l'emploi a augmenté plus rapidement à Windsor, qu'à Toronto, Kitchener, Oshawa, London, St. Catherines-Niagara, Hamilton, Sudbury et Thunder Bay, respectivement et en Ontario, d'où la nécessité de prendre en considération ces différences ;
- les résultats régionaux sont identiques à ceux obtenus dans les régressions, afin d'expliquer l'évolution de la population. *La démographie et l'emploi évoluent de pair* ;
- il n'y a pas de relation systématique et statistiquement significative entre l'évolution de l'emploi métropolitain et les niveaux de salaires, soit de 1990 ou de 2001, de quoi déranger nos collègues trop exclusivement néoclassiques ;

14. Nos analyses de régression de 1999 et 2002 ont utilisé nombre d'autres variables dans des équations semblables. Voir Pierre-Paul Proulx, « Villes, régions et intégration économique en Amérique du Nord », dans Richard G. Harris, *Les liens nord-américains : occasions et défis pour le Canada*, Calgary, Presses de l'Université de Calgary, (vol. 11, série Industrie Canada), 2003.

- le pourcentage de la population métropolitaine de plus de 25 ans détenant un baccalauréat ou un diplôme plus élevé est une variable explicative significative reliée positivement à l'emploi métropolitain ;
 - l'activité de brevets (brevets par 100 000 habitants en moyenne en 1990, 1991 et 1992) est reliée négativement à la croissance de l'emploi. Elle n'est significative qu'au niveau de 10,9 % alors que celle des brevets pour les années 1997, 1998 et 1999, négative également, n'est pas significative. Ce résultat nous intrigue et dans des travaux ultérieurs, il nous semble qu'il serait indiqué de prendre en compte les lieux d'origine et ceux où sont appliquées les innovations ;
 - la concentration de l'emploi dans les principales grappes industrielles (indice Herfindahl-Hirshman) est reliée de façon positive et statistiquement significative à la croissance de l'emploi métropolitain. La spécialisation dans un nombre restreint de grappes industrielles semble indiquer un résultat qui cadre avec nos *a priori* lors du développement du projet ACCORD ;
 - le pourcentage de l'emploi métropolitain dans les groupes de grappes industrielles, soit en 1990 et en 2001 n'est pas une variable explicative statistiquement significative de l'emploi métropolitain, sauf en ce qui concerne la grappe industrielle Accueil et tourisme ;
 - la spécialisation dans les grappes industrielles en 1990 (mesurée par le quotient de localisation nord-américain) n'est pas une variable statistiquement significative de l'emploi métropolitain.
- c) *Facteurs expliquant l'évolution de la rémunération moyenne des régions métropolitaines*
- la rémunération moyenne de 1990 (incluant les commissions, pourboires et bonis) a affecté négativement la croissance ultérieure de la rémunération, tandis que le niveau de rémunération de 2001 était relié positivement et de façon significative à l'évolution observée entre 1990 et 2001. Il s'agit là d'une bonne illustration des problèmes statistiques de corrélation que nous avons évoqués ci-haut ;
 - le taux d'emploi de 1990 et 2001 était relié positivement à l'évolution de la rémunération ;
 - la rémunération a augmenté plus rapidement dans les régions métropolitaines de grande et moyenne taille ;
 - la rémunération moyenne observée dans les régions métropolitaines québécoises et celles des provinces de l'Atlantique a augmenté moins rapidement que celle des régions métropolitaines des Grands Lacs ; l'augmentation a été plus rapide dans les régions métropolitaines des Prairies ;

- le pourcentage de l'emploi dans une seule grappe industrielle (celle des services aux entreprises) en 1990 était un déterminant positif et statistiquement significatif de l'évolution de la rémunération moyenne des régions métropolitaines ;
- le pourcentage de l'emploi métropolitain en 2001 dans les grappes industrielles de l'imprimerie et de l'édition, de l'automobile, des services de distribution et dans l'éducation et la recherche était relié de façon significative et positive à l'évolution de la rémunération métropolitaine moyenne ; la grappe « Power Generation and Transmission » avait un effet négatif. Ce sont des résultats statistiques qui souffrent du problème de corrélation trompeuse évoquée plus haut. Néanmoins, l'existence d'une relation positive et significative demeure intéressante pour comprendre l'effet des différentes grappes industrielles sur la croissance de l'emploi des régions métropolitaines ;
- les quotients de localisation nord-américaines de 1990 de trois grappes industrielles étaient reliés de façon positive et statistiquement significative à l'évolution de la rémunération moyenne métropolitaine, *i.e.* les grappes des services aux entreprises, des services financiers et de « Power Generation and Transmission ». La grappe industrielle des produits chimiques a eu un effet négatif et statistiquement significatif sur l'évolution de la rémunération métropolitaine ;
- bon nombre de quotients de localisation nord-américains de 2001 sont reliés de façon positive à l'évolution de la rémunération moyenne métropolitaine, tel qu'on pouvait s'y attendre compte tenu des problèmes de corrélation trompeuse évoqués ci-haut, *i.e.* services aux entreprises, services de distribution, éducation et recherche, imprimerie et édition, transport et logistique et automobile. *Notons qu'il s'agit de grappes industrielles horizontales.* Les grappes des produits forestiers et de « Power Generation and Transmission » avaient des coefficients négatifs et significatifs dans l'équation expliquant l'évolution de la rémunération moyenne des métropoles.

d) *Les facteurs explicatifs de l'évolution du revenu personnel par personne*

- le pourcentage de la population de 25 ans et plus détenant un baccalauréat ou un diplôme plus élevé est un déterminant relié positivement et de façon statistiquement significative au revenu personnel par personne des régions métropolitaines ;
- le taux d'emploi métropolitain en 1990 est relié de façon positive et statistiquement significative au revenu personnel par personne des régions métropolitaines ;
- le revenu personnel par personne de la région des Prairies s'est amélioré par rapport à celui des Grands Lacs, le contraire sauf pour la Colombie-Britannique ;

- le pourcentage de l'emploi dans la grappe industrielle des équipements de communication en 1990 et 2001, et le quotient de localisation de cette grappe sont reliés de façon négative et statistiquement significative au revenu personnel par personne des régions métropolitaines ;
- le revenu personnel par personne métropolitain est relié de façon positive et significative au pourcentage de l'emploi métropolitain dans les grappes industrielles suivantes en 2001 : éducation et recherche, transport et logistique, automobile, construction, équipements et services et instruments analytiques. Soulignons qu'il s'agit de données pour 2001 d'où la corrélation trompeuse que nous avons évoquée ci-haut ;
- le revenu personnel par personne des régions métropolitaines est relié positivement aux quotients de localisation nord-américains de 2001 des grappes industrielles suivantes : services aux entreprises, éducation et recherche, imprimerie et édition, transport et logistique, automobile, construction, et produits chimiques.

Le positionnement des régions métropolitaines canadiennes par rapport aux leaders nord-américains des différentes grappes industrielles

Nous avons aligné les régions métropolitaines canadiennes et américaines des différentes grappes industrielles, selon leur quotient de localisation nord-américain et le niveau de l'emploi que l'on y trouve.

Connaître son positionnement par rapport aux autres métropoles est un élément important dans l'élaboration de la stratégie de développement des grandes métropoles. Il est préférable de détenir des quotients de localisation parmi les plus élevés et un niveau d'emploi important, puisqu'il s'agit d'indications d'économies d'agglomération et de compétitivité des grappes industrielles.

Illustrons l'analyse disponible dans notre rapport au PRI en examinant une seule grappe, soit celle des services aux entreprises dont le rôle est essentiel dans la compétitivité des régions métropolitaines.

Les régions métropolitaines canadiennes sont des chefs de file dans cette grappe car le quotient de localisation de 2,32 d'Ottawa-Hull place cette région métropolitaine en 1^{ère} place parmi toutes les régions métropolitaines canadiennes et américaines étudiées. Viennent ensuite, selon le niveau de leurs quotients de localisation nord-américains en 2001, les villes de Calgary, Toronto, Washington-Baltimore, San Francisco-Oakland-San Jose et Montréal (quotient de localisation nord-américain de 1,43).

D'autres régions métropolitaines canadiennes sont aussi spécialisées dans les services aux entreprises ayant des quotients de localisation plus élevés que 1.0, *i.e.* : Vancouver, Saint-Jean (Terre-Neuve), Halifax, Edmonton, Victoria et Québec.

Les plus gros employeurs au niveau du service aux entreprises sont : New York, Washington-Baltimore, San Francisco, Los Angeles, Chicago et Boston. *Exception faite de Washington-Baltimore et San Francisco, fortement spécialisées dans cette grappe, les gros employeurs sont absents de la liste des régions spécialisées*, ce qui ne signifie pas que ces régions sont des régions métropolitaines non compétitives, d'où l'importance d'examiner les niveaux d'emploi par grappes dans les exercices de « *benchmarking* ».

Les villes canadiennes sont de plus petits employeurs dans cette grappe : Toronto est au 7^e rang, Montréal au 14^e, Vancouver au 21^e, Ottawa-Hull au 26^e, Calgary au 29^e, Edmonton au 45^e et Québec au 69^e rang des régions métropolitaines.

Il est possible d'examiner d'autres grappes industrielles en consultant notre rapport au PRI.

Une analyse descriptive des spécialisations des 25 régions métropolitaines canadiennes et de la compétitivité de leurs grappes industrielles en Amérique du Nord

Nous examinons les indicateurs suivants de la spécialisation de chacune des 25 RMR canadiennes dans notre rapport au PRI :

- a) le niveau de l'emploi dans chacune des grappes industrielles de la RMR en 2002 ;
- b) le niveau d'emploi de ces grappes en 1990 ;
- c) le pourcentage de l'emploi total de la RMR de chaque grappe en 2002 ;
- d) le pourcentage de l'emploi total de la RMR de chaque grappe en 1990 ;
- e) le quotient de localisation canadien en 2002 ;
- f) le quotient de localisation canadien en 1990 ;
- g) le quotient de localisation nord-américain en 2002 ;
- h) le quotient de localisation nord-américain en 1990.

Nous avons également comparé les cinq premières grappes (selon leur quotient de localisation canadien) en 1990 et 2002 et comparé la répartition de l'emploi total métropolitain par grappes en 2002, à celle des quotients de localisation, ceci dans le but de formuler des impressions quant à l'ampleur des problèmes de redéploiement auxquels les RMR sont confrontées.

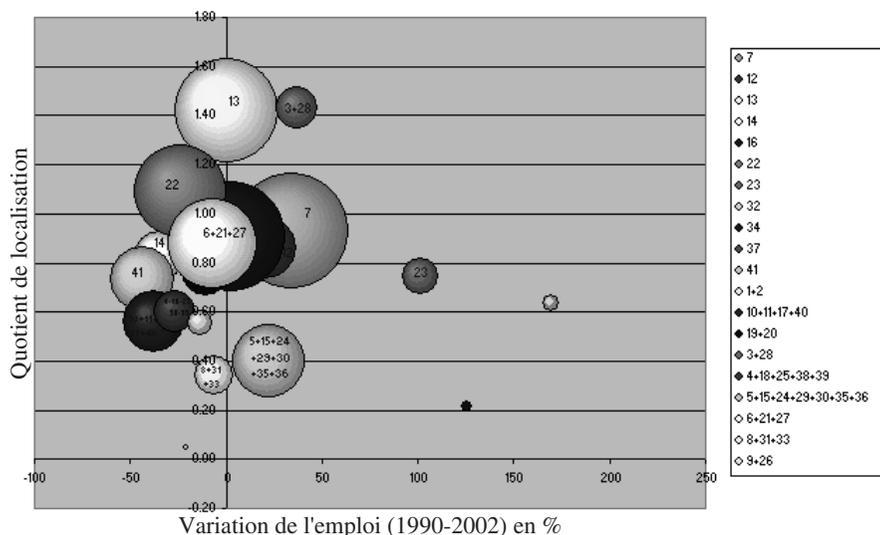
Le lecteur intéressé trouvera ces renseignements dans notre rapport au PRI. Concluons cette section de notre communication par la présentation de trois graphiques à bulles permettant de visualiser les grappes industrielles des RMR de Québec et Montréal et de les comparer. On y voit :

- le niveau de l'emploi des groupes de grappes – il s'agit de *la taille des bulles* (voir l'annexe pour l'identification des groupes de grappes) ;

- le niveau de spécialisation dans les grappes, tel qu'indiqué par leur positionnement sur l'axe vertical, lequel indique les quotients de localisation canadiens des bulles en 2002 (on est spécialisé quand le quotient est de 1 ou de plus de 1);
- la création d'emploi dans la grappe entre 1990 et 2002 tel qu'indiqué par leur positionnement sur l'axe horizontal (il serait évidemment préférable de disposer de prévisions!).

Il est donc mieux d'utiliser des grappes qui sont dans le nord-est du graphique (hauts quotients de localisation et croissance rapide de l'emploi).

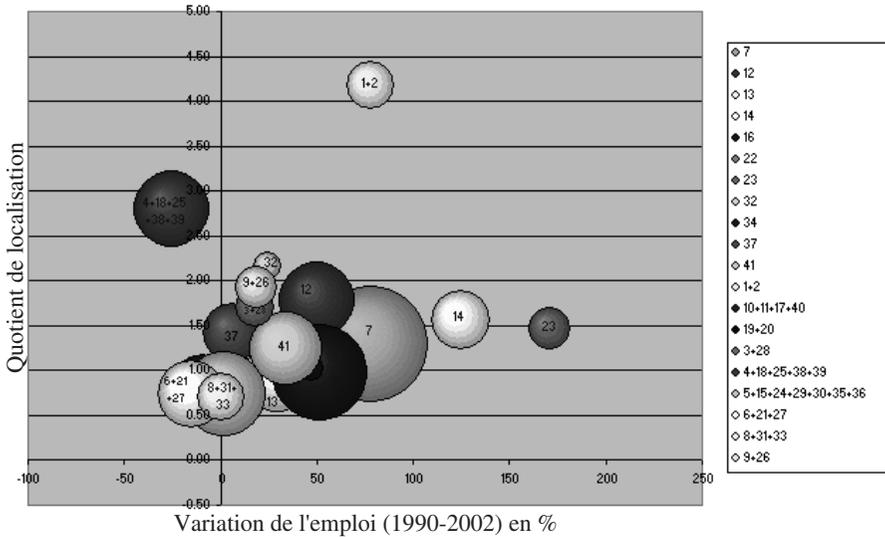
FIGURE 2
Les grappes industrielles de la RMR de Québec



En 1990 et en 2002, les principales grappes industrielles de Québec selon le niveau de l'emploi étaient : les services aux entreprises (1^{er} en 2002 et 4^e en 1990) ; les services financiers (2^e en 2002 et 1^{er} en 1990) ; la grappe éducation et recherche (3^e en 2002 et 1990) ; la grappe accueil et tourisme (4^e en 2002 et 2^e en 1990).

Notre analyse, et le fait que seule la grappe éducation et recherche apparaît parmi les cinq premières en fonction des quotients de localisation canadiens et nord-américains, indiquent que *Québec devra faire face à des changements structurels importants dans les années à venir.*

FIGURE 3
Les grappes industrielles de Montréal



Les principales grappes industrielles de la région métropolitaine rurale (RMR) de Montréal en termes d'emplois en 2002 étaient : les services aux entreprises (16 % de l'emploi de la RMR), les services financiers (11 %), les services de distribution (7 %), la grappe transport et logistique (6 %) et la grappe éducation et recherche (6 %).

Les grappes services de distribution et transport et logistique qui figurent dans la liste des principales grappes, selon l'emploi en 2002, ont remplacé les grappes vêtements et accueil et tourisme qui y figuraient en 1990.

Les spécialisations montréalaises, selon les quotients de localisation canadiens des grappes sont : avionique, vêtements, tabac, produits du cuir et équipements sportifs. Ces secteurs ne sont pas dans la liste des principaux employeurs.

Les spécialisations montréalaises selon les quotients de localisation nord-américains sont : vêtements, avions et défense, avionique, produits de cuir et articles de sport, et chaussures. Ces grappes ne figurent pas dans la liste des principaux employeurs, mais deux d'entre elles apparaissent aussi dans la liste des principales grappes, selon le quotient de localisation canadien, une indication de la spécialisation de Montréal.

En 2002, Montréal est parmi les cinq principaux centres nord-américains en termes d'emplois dans les grappes industrielles suivantes : vêtements, produits alimentaires, divertissement, machinerie lourde, meubles, articles de cuir et de sport.

Montréal est parmi les cinq premières régions métropolitaines en termes de quotient de localisation nord-américain, *i.e.* services de distribution et articles de cuir et de sport.

Les principales grappes industrielles de Montréal, selon le niveau d'emploi, ne coïncident pas avec ses principales grappes selon divers indicateurs de spécialisation.

La liste des principales grappes industrielles selon le niveau d'emploi nous semble plus intéressante que celle établie selon les niveaux de spécialisation, laquelle identifierait Montréal comme centre de production sujet à une concurrence chinoise, indienne et américaine importante et à croissance grandissante.

QUELQUES BREFS COMMENTAIRES EN GUISE DE CONCLUSION

Nous avons conclu que de nombreux facteurs internationaux, nationaux, provinciaux, régionaux et métropolitains affectent le développement économique qui se concentre de plus en plus dans un nombre restreint de régions métropolitaines dont la majorité sont situées loin du Québec et ne se situent pas le long de la frontière canado-américaine, sauf en ce qui concerne certaines régions situées dans le Nord-Ouest du continent.

L'accumulation des connaissances et le développement économique se manifestent de façon inégale sur le territoire ; les régions métropolitaines en sont des lieux privilégiés. Nos analyses indiquent qu'il est nécessaire de diversifier nos marchés américains, ceux de la Nouvelle-Angleterre n'étant pas les plus prometteurs. La proximité géographique est essentielle pour la compétitivité, toutefois, le changement technologique rend les coûts de la distance moins contraignants. Comment expliquer l'ampleur de l'externalisation ?¹⁵

L'emploi dans les régions métropolitaines situées dans les province de l'Atlantiques, en Ontario et au Québec a augmenté de façon moins significative que dans la région des Grands Lacs, région d'ailleurs nettement moins dynamique que plusieurs régions américaines du sud des États-Unis. Le déplacement de la ceinture manufacturière américaine vers le Sud, et des emplacements non urbains a beaucoup affecté les États du nord des É.-U. La frontière a protégé l'Ontario et le Québec et il est nécessaire de nous demander ce qui nous attend dans le cadre d'une intégration nord-américaine grandissante. La géographie et les liens d'investissement direct étranger

15. Voir Pierre-Paul Proulx (2006). «L'externalisation de la production de biens et services : contexte, définition et effets économiques sur le pays d'origine et d'accueil », Montréal, Centre d'études internationales et mondialisation, Cahiers de Recherche, <http://www.er.uqam.ca/nobel/ieim/IMG/pdf/PPP_Manuel_txt_Chine.pdf> et Pierre-Paul Proulx (2006). «La Chine; traits économiques saillants; ententes régionales commerciales; facteurs explicatifs de son émergence et effets sur l'économie canadienne et les parts de marché canadiennes et québécoises du marché américain », Montréal, Centre d'études internationales et mondialisation, Cahiers de Recherche, <<http://www.er.uqam.ca/nobel/ieim/IMG/pdf/manuelPPP.pdf>>.

continueront à influencer une orientation nord-sud à nos flux de commerce, d'où l'intérêt d'examiner les questions de réglementation, de normes sur le plan nord-américain ; nos analyses nous incitent à maintenir notre conclusion du début des années 1990 à l'effet que nous nous orientons vers une union douanière nord-américaine, réalité alimentée par les soucis de sécurité de nos voisins du sud qui souhaiteraient voir en place une ceinture de sécurité nord-américaine. L'externalisation et les marchés asiatiques pourront permettre une certaine diversification de nos relations commerciales : lesquelles impliqueront davantage les grandes métropoles. Ces occasions doivent être valorisées par le développement de stratégies de développement dont le volet extérieur doit prendre plus d'importance.

Nous avons également observé que seul un nombre restreint de grappes industrielles, surtout horizontales avec quelques heureuses exceptions pour Montréal, *i.e.* dans le domaine aérospatial, avaient connu une croissance rapide de l'emploi et avaient un impact positif et statistiquement significatif sur le développement des régions métropolitaines. Les plus performantes ont été celles des services aux entreprises, du divertissement, des technologies de l'information, des services financiers, de l'éducation et de la recherche, des moteurs d'avion, avions et véhicules de défense. Les grappes automobile, pétrole et gaz et pêche et produits de la pêche ont aussi été intéressantes pour les régions métropolitaines les détenant dans leurs portefeuilles de grappes industrielles.

Nous avons aussi conclu *qu'il est requis de se spécialiser dans un nombre restreint de grappes industrielles* compte tenu de la concurrence intermétropolitaine et internationale grandissante dont celle provenant de la Chine. Il est toutefois indiqué d'innover (dans toutes les grappes industrielles mais particulièrement dans celles identifiées par des analyses plus poussées que la nôtre) afin de retrouver des créneaux de développement dont un bon nombre se situent à l'intersection des grappes industrielles comprenant les secteurs de la biologie, des technologies de l'information, de la nanotechnologie. Il s'agit d'un *sine qua non* pour attirer des segments de firmes multinationales qui décomposent leurs chaînes de valeur ajoutée pour en localiser des parties *dans des régions spécialisées*.

Notre analyse du portefeuille des grappes industrielles du Québec qui se situent au bas de la liste des grappes en termes de croissance de l'emploi indique que la province (et en conséquence plusieurs de ces RMR) fait face à de *sérieux problèmes de redéploiement industriel*, d'où l'importance d'accélérer la mise en place de certains éléments d'un nouveau modèle de développement multipalier et multidimensionnel.

Un des défis importants auquel font face nos gouvernements (fédéraux, provinciaux, urbains et métropolitains) est d'accélérer la mise au point de nouvelles politiques de développement s'inscrivant dans le nouveau paradigme de développement de l'économie des connaissances de l'information et de l'intégration économique.

Le changement de paradigme de développement vers une économie plus intensive en connaissances a modifié les liens entre la géographie et l'économie et affecté les rôles des différents gouvernements et les relations à établir entre le secteur public et le secteur privé.

Nos gouvernements doivent concevoir ensemble des politiques axées sur les régions et grandes villes, ce qui implique la collaboration entre eux et nombre d'organisations privées tel que l'implique le modèle multipalier-multidimensionnel dont nous avons fait mention en introduction. Aucun gouvernement ne possède tous les leviers pour mettre en marche un tel modèle quelle que soit la situation constitutionnelle canadienne. Nous avons d'ailleurs évoqué la nécessité de travailler avec nos voisins américains dans certaines grappes nord-américaines afin de faire face à la concurrence de la Chine....

Nos gouvernements et leurs agences doivent donc *s'intéresser au système de production des régions dans leur entier*, y compris les sous-systèmes d'innovation et les grappes industrielles, et reconnaître l'interdépendance entre les aspects économiques, politiques et culturels et l'importance de la proximité pour tout ce qui touche l'innovation et la croissance.

Il est nécessaire d'aller au-delà de l'aide au développement d'infrastructures physiques et technologiques, à la R&D et sa commercialisation, à la formation et la disponibilité de capital de risque, afin de favoriser l'apprentissage collectif et la collaboration entre les principaux acteurs des systèmes productifs régionaux et les représentants des provinces et du gouvernement fédéral (dans le contexte politique actuel).

L'harmonisation des politiques de commerce extérieur, des politiques industrielles, de la formation des ressources humaines, de la R&D et des politiques favorisant l'innovation et la productivité s'impose tout comme celle des politiques macroéconomiques fiscales, monétaires et des taux de change qui les soutiennent. La promotion des valeurs culturelles et sociales, l'approfondissement du capital social, et un souci pour l'environnement et divers aspects de la qualité de vie sont aussi des éléments essentiels de ce modèle de développement.

ANNEXE

Liste des grappes industrielles et des groupes de grappes industrielles

A) Grappes industrielles horizontales

- Grappe 7: Services d'entreprises
- Grappe 12: Services de distribution
- Grappe 13: Éducation et recherche
- Grappe 14: Divertissement
- Grappe 16: Services financiers
- Grappe 22: Hôtellerie et tourisme
- Grappe 23: Technologies de l'information
- Grappe 37: Imprimerie et édition
- Grappe 41: Transport et logistique

B) Grappes industrielles verticales*

- Grappe 1 : Machinerie aérospatiale
- Grappe 2 : Aérospatial : avions, véhicules et produits de la défense
- Grappe 3 : Instruments analytiques
- Grappe 4 : Vêtements
- Grappe 5 : Secteur automobile
- Grappe 6 : Construction, équipements et services
- Grappe 8 : Produits chimiques
- Grappe 9 : Équipements de communication
- Grappe 10 : Transformation des aliments
- Grappe 11 : Produits agricoles
- Grappe 15 : Machinerie lourde
- Grappe 17 : Pêche et produits de la pêche
- Grappe 18 : Chaussure
- Grappe 19 : Produits forestiers
- Grappe 20 : Équipement
- Grappe 21 : Services de construction – grands projets
- Grappe 24 : Joaillerie et métaux précieux
- Grappe 25 : Produits de cuir et articles de sport
- Grappe 26 : Éclairage et équipement électrique
- Grappe 27 : Matériaux de construction
- Grappe 28 : Services médicaux
- Grappe 29 : Métal (manufacture)
- Grappe 30 : Produits activés par moteur
- Grappe 31 : Huile et gaz (produits pétroliers)
- Grappe 32 : Pharmaceutique
- Grappe 33 : Plastique
- Grappe 34 : Génération et transmission d'énergie
- Grappe 35 : Enclos préfabriqués
- Grappe 36 : Technologies de production
- Grappe 38 : Produits sportifs, récréationnels et pour enfants
- Grappe 39 : Textile
- Grappe 40 : Tabac

* Pour les fins de notre analyse, nous regroupons certaines grappes verticales entre elles : 1 et 2 forment la grappe 1 ; 3 et 28 forment la grappe 3 ; 4, 18, 25, 38, 39 forment la grappe 4 ; 5, 15, 24, 29, 30, 35, 36 forment la grappe 5 ; 6, 21, 27 forment la grappe 6 ; 8, 31, 33 forment la grappe 8 ; 9 et 26 forment la grappe 9 ; 10, 11, 17, 40 forment la grappe 10 ; 19 et 20 forment la grappe 19.

Les mouvements géoéconomiques et les territoires de soutien à l'innovation

Marc-Urbain Proulx

Le Québec n'est pas la Pennsylvanie, ni le Colorado, ni la Bavière, ni la Provence. Sur son continent de localisation, il ne s'agit pas d'un espace central, homogène et densément peuplé, illustrant une hiérarchie de lieux relativement rapprochés, imbriqués autour d'un centre principal. En considérant les mégapoles nord-américaines, le Québec s'inscrit plutôt globalement comme une périphérie peu peuplée, composée largement de petits lieux et milieux hétérogènes, relativement distants les uns des autres et largement dispersés sur une immense superficie. Des pôles s'affirment dans la structuration de cet espace, notamment Montréal devenue métropole et Québec qui a bénéficié du rôle de capitale politique et administrative.

Ainsi, le modèle explicatif classique de l'organisation de l'espace en « système urbain » s'applique fort mal au Québec, si ce n'est que partiellement dans la grande plaine du Saint-Laurent. Les modalités de l'imbrication des divers territoires qui prévaut ici n'est pas la hiérarchie spatiale autour d'un centre principal en formant un système, mais bien un mode tentaculaire de petits lieux et milieux souvent davantage reliés au marché mondial qu'aux principaux centres urbains de leur espace politique. Néanmoins, la répartition des établissements humains sur l'espace Québec n'est pas le fruit du hasard. Elle répond à certaines logiques géoéconomiques que nous tentons de saisir et de représenter, notamment dans le contexte contemporain dont les forces en présence agissent sur un héritage du passé.

Selon notre lecture historique, quatre modèles différents peuvent être induits de la pratique à l'égard de l'organisation du vaste espace au Québec. Il s'agit de la conquête territoriale, de la colonisation, de la quête de ressources naturelles et de l'urbanisation.

D'abord, s'est affirmé initialement avec les explorateurs, les missionnaires et les marchands de fourrures un modèle dit de « conquête territoriale ». La Nouvelle-France du XVII^e siècle représentait une immense superficie conquise par le drapeau, mais fort

peu peuplée par les conquérants qui géraient leur possession à partir de Québec, d'où rayonnaient des « coureurs des bois ». Ce modèle de conquête territoriale s'est éteint depuis longtemps. Le Québec en fut rapetissé d'une manière significative.

Lentement, un deuxième modèle prit forme par l'entremise de la colonisation des terres, selon le régime seigneurial dans un premier temps avant de faire place à d'autres modalités d'organisation territoriale de cette occupation plus sédentaire de l'espace. À partir de 1760, cette modalité d'organisation des territoires fut systématiquement préconisée. De nouveaux territoires périphériques à la vallée du Saint-Laurent furent ouverts. Ayant atteint son maximum dans les années 1930 par lesquelles l'extension de la colonisation fut poussée à ses limites potentielles, l'espace québécois habité, dit *œkoumène*, se rétrécit depuis ce temps.

Le modèle de « collecte des ressources naturelles » s'avère lui aussi assez ancien, même s'il demeure très actuel. Il s'est réellement affirmé au Québec avec les importantes concessions de forêts qui furent octroyées au secteur privé à partir du début du XIX^e siècle. L'extraction minière est aussi devenue, par la suite, une composante importante de ce modèle. Mode d'organisation de l'espace québécois qui, avec les réussites hydroélectriques de Manic V et de La Grande, a atteint un niveau avancé de sophistication technique et économique.

Finalement, un modèle à base d'urbanisation s'est imposé à partir lui aussi du début du XIX^e siècle. Il fut d'abord tiré par le culte religieux, le marché et les services à la population qui formèrent des petits centres. Ensuite, l'industrialisation a pris le relais, notamment les activités de transformation des ressources naturelles, dans un premier temps. Ce modèle d'organisation spatiale demeure actuellement très actif. Mais les villes qui en définissent l'architecture épousent désormais des formes territoriales nouvelles sous l'influence du transport automobile qui a totalement modifié la mobilité des travailleurs, des consommateurs et des marchandises, ayant comme conséquence de nouveaux types de localisation des activités urbaines.

Ce qui nous amène à la logique spatiale très actuelle largement influencée par ladite « économie du savoir » par laquelle la capacité d'innovation des lieux et des milieux semble jouer un rôle important dans l'organisation générale de l'espace Québec. Dans ce nouveau contexte, nous posons la question à propos des nouvelles formes territoriales qui s'affirment actuellement.

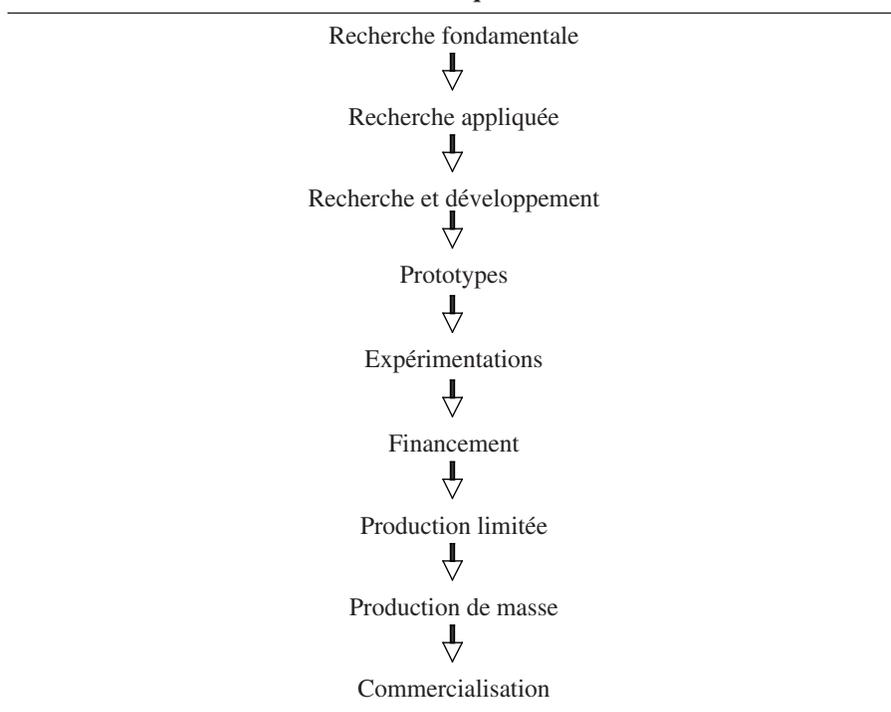
L'INNOVATION MOTRICE

L'innovation représente le moteur de la dynamique socioéconomique contemporaine. La science économique admet cette vérité depuis une cinquantaine d'années, avec réticence toutefois au début, puisque la théorie keynésienne dominait alors la réflexion. En effet, à cette époque, on s'intéressait surtout à la recherche de l'équilibre macroéconomique. Puis, l'innovation a pris plus d'importance, au fil de l'entrée de nos sociétés dans un nouveau grand cycle économique mû largement par l'innovation. À l'ère de l'économie du savoir ou de l'économie de l'information, la compé-

tivité des entreprises et des nations passe largement par l'innovation sous la forme de nouveaux procédés de production, de nouveaux produits, de nouveaux services et de nouveaux marchés.

Le modèle explicatif classique de l'innovation qu'on associe à Joseph Schumpeter adopte une forme linéaire (tableau 1). Il est vu comme une séquence d'étapes distinctes effectuées en filiation. Différents segments d'une filière productrice d'innovation sont ainsi considérés.

TABLEAU 1
Modèle linéaire classique de l'innovation

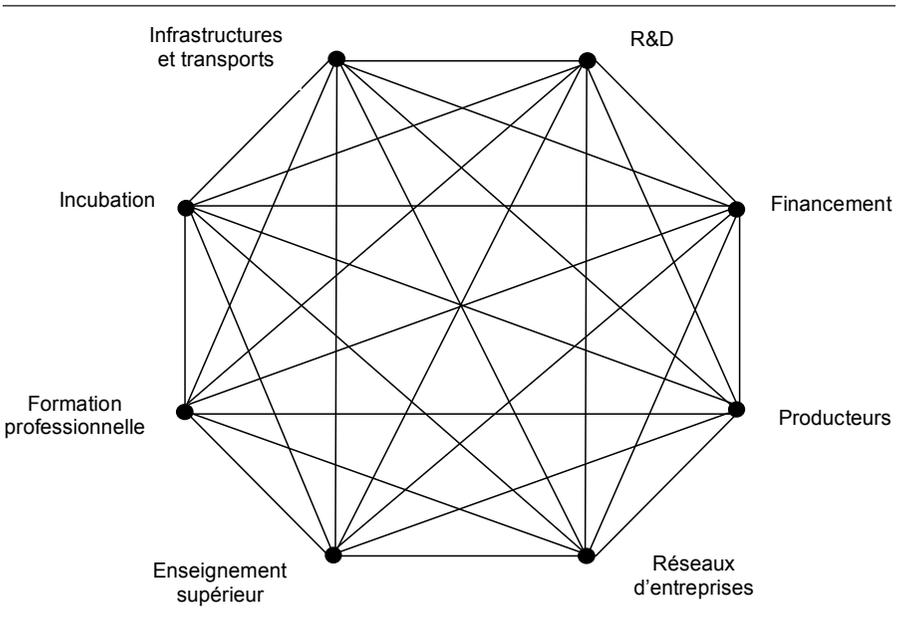


Selon cette conception schumpétérienne, on considère deux impulsions fondamentales qui agissent pour stimuler le processus d'innovation soit de nature technologique en amont, soit de nature mercantile en aval. Pour qu'une société soit innovatrice, il s'agit d'abord de s'assurer que les divers segments de la filière soient présents. Et ensuite il faut que les impulsions soient au rendez-vous pour stimuler le processus. Dans cet esprit, les gouvernements interviennent généralement tout à fait en amont de la filière, soit dans la recherche fondamentale, tout en laissant aux forces du marché le soin de stimuler le reste de la filière de l'innovation.

Ainsi, l'innovation apparaît généralement autour des grands laboratoires de recherche, des services supérieurs spécialisés et des sièges sociaux des grands donneurs d'ordres, localisés largement dans les grands centres urbains. Une fois mis au point, les nouveaux produits, services et procédés de production se diffusent dans la périphérie. À cet effet, dans les années 1960 et 1970, différentes modalités de diffusion furent proposées, testées et validées, notamment la diffusion radiale en tache d'huile par couronnes successives autour des centres urbains et aussi celle de nature hiérarchique, descendante, à partir des grands centres urbains directement vers les centres secondaires, tertiaires, quaternaires.

Tout aussi valable qu'il soit, ce modèle linéaire ne peut réclamer un caractère universel dans le contexte contemporain par lequel l'innovation s'avère généralisée à l'ensemble des activités économiques, sociales et culturelles. De très nombreux cas d'exceptions apparaissent à l'observation et à l'analyse. En réalité, fut illustré le caractère beaucoup plus complexe que simplement linéaire du phénomène de l'innovation. Ainsi, deux caractéristiques du modèle classique de l'innovation sont désormais questionnées de front, soit la linéarité amont-aval du processus ainsi que les modalités de diffusion.

FIGURE 1
Modèle interactif de l'innovation



De fait, un nouveau modèle général de nature « interactive » est offert actuellement pour expliquer les processus de l'innovation. Celui-ci illustre le rôle primordial

de ladite conception. Conception qui découle de la perception par les acteurs d'occasions du marché en liaison avec des possibilités techniques. Cette conception de produits et de procédés s'avère une fonction fondamentalement relationnelle, dynamique, cumulative, cognitive et évolutive entre divers acteurs concernés dans un contexte général par lequel la hiérarchie et le marché jouent un rôle beaucoup moindre qu'on le croyait auparavant. De fait, les relations interactives génératrices d'innovations épousent des mécanismes institutionnels intermédiaires.

Selon cette approche explicative, le phénomène de l'innovation s'avère moins dépendant de l'impulsion en aval et en amont illustrée par le modèle linéaire, soit à partir de la recherche d'un côté et de la présence d'un marché de l'autre. Les étapes ou segments intermédiaires seraient aussi très importants, voire essentiels. En conséquence, d'autres types d'acteurs ou de segments s'avèrent pertinemment concernés par le processus. En réalité, l'impulsion de l'innovation s'inscrit souvent sous la forme d'une « fertilisation croisée » entre différents segments de la filière, en interaction créatrice. La linéarité du processus fait alors place à un jeu relationnel composé de retours, de sauts derrière, devant ou sur place, par lesquels l'apprentissage collectif des acteurs devient central.

Dans cet esprit d'interaction et d'apprentissage collectif à l'innovation, le territoire semble jouer en de nombreux endroits, souvent relativement périphériques aux grands centres urbains, un rôle de creuset pour favoriser la fertilisation croisée entre les acteurs et les segments. Les exemples sont légion à cet égard dans la plupart des pays, notamment les fameuses zones industrielles à succès qu'on retrouve en Italie, en France, en Allemagne, aux États-Unis, en Chine, au Brésil. En réalité, dans cette nouvelle modélisation du processus de l'innovation, le territoire plus ou moins périphérique se voit doté non seulement de la traditionnelle fonction de captage à partir des grands centres urbains, mais aussi bel et bien d'une fonction de « fertilisation par l'interaction » favorisée par la proximité entre les acteurs qui détiennent les facteurs (figure 1).

LE TERRITOIRE APPRENANT

Dans les travaux scientifiques, déjà une riche terminologie est offerte pour saisir cette dimension territoriale de l'innovation. Certaines écoles, comme celle du GREMI (Groupe de recherche européen sur les milieux innovateurs), ont consacré l'expression « milieu innovateur » qui évoque bien la trilogie « territoire – interaction – innovation ». Puisque l'analyse de ce phénomène fait face à la nécessité d'expliquer les effets de cohésion, de fertilisation, de travail collectif, fut aussi offerte par ailleurs une modélisation en matière de « systèmes territoriaux d'innovation et de production ». On propose aussi, dans cet esprit de « soutien territorial à l'innovation », les expressions « learning region », « communauté apprenante » et « cité intelligente ». D'autres écoles encore préfèrent s'en remettre au concept classique de « district industriel » théorisé jadis par Alfred Marshall. Actuellement, l'expression « clusters » ou autres « hot spots » fait beaucoup de bruit dans la littérature à propos de la politique publique de soutien à l'innovation.

Quoi qu'il en soit à propos du vocabulaire et de l'étiquette, il demeure que les territoires se voient attribuer par la recherche scientifique actuelle un rôle important dans les processus contemporains d'innovation fertilisée par un ensemble d'acteurs spécifiques en processus d'interaction et d'apprentissage. Or ce rôle n'est pas possible partout. Il n'est pas joué au même degré ici et là. N'est pas « territoire apprenant » qui le désire. Plusieurs territoires demeurent en reste. Ce n'est pas seulement une question de conditions matérielles, comme la présence d'un port, d'une zone ciblée ou d'un parc industriel. Il ne semble pas non plus que la présence de conditions immatérielles comme un centre de recherche, un collège ou un institut de formation professionnelle soit suffisante, même si nécessaire. On avance dans les ouvrages que les conditions institutionnelles qui soutiennent les acteurs seraient importantes pour générer la qualité de l'interaction nécessaire au processus d'innovation à fertiliser par les détenteurs de facteurs.

D'une manière générale, la géographie économique de l'innovation fertilisée par l'interaction n'est évidemment pas très simple à établir. Les méthodes classiques en analyse urbaine et régionale, basées sur la concentration (ville), sur le rayonnement d'un centre urbain (région économique) et sur la solidarité entre les acteurs (communauté), sont ici d'un recours certes utile, mais limité néanmoins. Il faut bien le constater, la méthodologie fait défaut actuellement pour découper dans l'espace global d'un pays ou d'un État les territoires dessinés par l'interaction et l'innovation. D'autant plus que cet espace global s'avère déjà quadrillé par le découpage d'aires de gestion (département, comté, canton, région...) et d'aires statistiques dont les représentants désirent certes être associés au soutien à l'innovation. Ces aires officielles bien volontaires ne correspondent, par ailleurs, pas nécessairement aux réels champs d'interaction générateurs d'innovation.

LES CHAMPS D'INTERACTION

Dans cet esprit de découpage et de classification, quelques exercices importants furent effectués, notamment afin de saisir les réseaux, les alliances, les transactions et les flux d'information. Certains résultats, même limités, sont fort stimulants pour comprendre la dynamique de soutien territorial à l'innovation. On sait que la proximité entre les acteurs et la contiguïté entre les établissements ou unités facilite les échanges. Le rôle de la confiance et de la réciprocité a aussi été bien mis en évidence. La mobilité des compétences entre les organisations a également été mesurée dans un esprit de cause à effet d'innovation. En outre, des essais furent effectués avec un certain succès pour saisir les phénomènes du « cumul territorial de savoir-faire » et de l'apprentissage collectif.

Bref, plus de deux décennies d'efforts de recherche empirique réalisée un peu partout sur la planète ont généré des résultats pertinents bien que relativement limités en ce qui concerne le soutien territorial à l'interaction et à la fertilisation de l'innovation. Ceci s'explique évidemment par le caractère complexe du phénomène étudié. Ceci s'explique surtout par les limites effectives des instruments de mesure offerts par

les sciences sociales pour saisir les divers flux qui fertilisent l'innovation. Il faut bien le constater, nous mesurons assez bien les stocks aux échelles micro et macro, mais nous n'arrivons pas à bien saisir les flux qui structurent les relations entre micro-unités (acteurs) dans la construction du macrosystème (territoire). Nous disposons cependant d'un vocabulaire enrichi par des attributs souvent mal définis sur les territoires tels que la densité, la connectivité, la transitivité, la fluidité, la complexité.

Pourtant, l'identification générale des zones pertinentes qui circonscrivent un champ d'interaction à saisir et à formaliser pour cibler l'intervention publique a néanmoins progressé. Les statistiques officielles nous permettent relativement bien de saisir les concentrations d'activités par l'entremise des statistiques sur l'emploi et sur les entreprises. On identifie ainsi : une grappe de PME dans un secteur ; une filière de production territorialisée ; un groupe d'entreprises autour d'un donneur d'ordres ; un complexe industriel ; un bassin de main-d'œuvre spécialisée ; un ancrage territorial de savoir-faire traditionnel. Au Québec, ces zones pertinentes à identifier inscrivent en premier lieu leur émergence dans un contexte spatial mouvant.

LES MOUVEMENTS GÉOÉCONOMIQUES

Sous l'angle géoéconomique, il faut d'emblée considérer que le Québec s'inscrit tel un espace périphérique et nordique sur un continent nouvellement colonisé et exploité. Il s'agit d'une nouveauté de quelques siècles, bien sûr, mais qui génère encore des mouvements de population et d'activités relativement prononcés. Car l'espace géographique nord-américain n'a certes pas encore atteint la stabilité qu'on retrouve dans la vieille Europe. Loin s'en faut. Les explosions urbaines sont courantes dans le « nouveau monde », la plupart des périphéries subissant ici et là par ailleurs des modifications d'usage, souvent même radicales. Toute l'Amérique du Nord-Est est influencée de différentes manières par des mouvements géoéconomiques. À titre d'exemple, l'est du Canada a vu son principal pôle de croissance se déplacer de Québec vers Montréal au milieu du XIX^e siècle, avant que Toronto ne s'impose à cet égard, un siècle plus tard. La croissance se déplace en réalité vers le centre-sud continental, tirée par la demande des grands marchés métropolitains américains (tableau 2).

TABLEAU 2
Grands substrats géoéconomiques au Québec

Grands marchés métropolitains	Fleuve
Bassins de ressources	Frontière américaine

Un tel renversement historique de ladite hiérarchie urbaine, de l'aval vers l'amont sur l'axe du fleuve Saint-Laurent, s'inscrit évidemment tel un puissant déterminant dans l'organisation de l'espace québécois, devenant à son tour, à l'évidence, de plus en plus périphérique. C'est d'autant plus le cas que ce fleuve (et ses affluents) représente l'épine dorsale du peuplement du Québec, et même de tout l'est du Canada.

Les bassins de ressources naturelles largement dispersés sur une très vaste périphérie ont joué et jouent encore un rôle fondamental dans la structure de peuplement du Québec. Ainsi, se dessinent de grandes zones minières, hydroélectriques, maritimes, forestières et maintenant éoliennes qui, dans leur découpage, marquent l'espace en attirant ici et là, à divers degrés, des activités économiques. En outre, si la vallée du Saint-Laurent renferme la majeure partie de la production agricole du Québec, notamment au sud, on note cependant trois oasis de verdure en pays nordique, soit : 1) autour du Lac Témiscamingue, 2) dans la vallée du Saguenay et sur les pourtours du Lac-Saint-Jean ainsi que 3) dans la vallée de la Matapédia. Toujours recherchés en tant que facteurs économiques, tous ces bassins de ressources sont encore des substrats déterminants dans l'organisation de l'espace au Québec, même si les opérations d'extraction et la première transformation, désormais intensives en technologie, génèrent beaucoup moins d'emplois qu'autrefois.

Soulignons par ailleurs la présence du vaste marché américain à la frontière sud du Québec. Ce dernier substrat géoéconomique influence fortement la répartition spatiale des activités non seulement au Québec, mais aussi dans tout le Canada. On sait que la majeure partie de la population canadienne habite dans une mince bande territoriale près de la frontière américaine, ce qui représente aussi une « sun belt » canadienne. Ce phénomène d'attractivité de la frontière s'accroît inévitablement depuis 1989 avec le traité de libre-échange. En effet, pour le Québec, la très forte croissance récente des échanges économiques nord-sud, accompagnée de la stagnation des échanges est-ouest, modifie considérablement le rôle de l'espace dans le fonctionnement de l'économie québécoise. En réalité, les territoires situés à proximité de la frontière américaine sont devenus, à un certain degré, plus attrayants encore pour les entreprises exportatrices désireuses de réduire leurs coûts de transport.

LA DYNAMIQUE URBAINE

Parmi ces substrats géoéconomiques qui attirent et retiennent les activités économiques et la population, seul celui représenté par les bassins de ressources naturelles agit favorablement sur la dispersion spatiale et l'occupation de la vaste superficie québécoise. Les autres substrats, en particulier les grands marchés métropolitains, favorisent généralement la concentration des activités et de la population. On comprend alors que la population québécoise soit passée de 80 % rurale à 80 % urbaine depuis 1867. Cette concentration spatiale n'a pas terminé son œuvre.

Il est pertinent de signaler à cet effet que la politique publique concernée par l'aménagement des territoires au Québec a épousé, avec une certaine vigueur à partir du milieu des années 1960, une stratégie de polarisation. Des pôles primaires, secon-

naires et tertiaires furent identifiés à cet effet selon le double critère de la hiérarchie des tailles urbaines ainsi que de l'aire de rayonnement de chaque centre. Montréal, Saguenay, Rimouski, par exemple, sont ainsi devenus des pôles primaires, alors que Baie-Comeau, Rivière-du-Loup, Joliette, ainsi que d'autres, furent classifiées en deuxième importance sur l'espace québécois. L'idée principale était alors de solidifier ces divers pôles de croissance sélectionnés afin d'amplifier leurs effets de diffusion dans leur périphérie. Des mesures publiques furent clairement appliquées à cet égard, notamment l'établissement d'agences publiques déconcentrées, la construction d'équipements d'éducation, de santé, de loisirs ainsi que la consolidation du réseau routier en étoile autour des pôles. La toute dernière de ces mesures fut concernée par les fusions municipales dans un esprit de renforcement des agglomérations urbaines autour des pôles centraux.

Sous l'angle des pôles, mis à part le millier de lieux et les milieux de moins de 5 000 habitants, le Québec se retrouve maintenant avec 48 petites agglomérations (5 000 à 10 000 habitants) ainsi que 32 autres possédant plus de 10 000 habitants. En outre, il faut considérer les deux grandes agglomérations de Montréal et de Québec qui dominent nettement la hiérarchie urbaine. En respectant les nouveaux découpages des agglomérations en 2003 (postfusion, prédéfusion), nous avons compilé et traité les données sur la variation de l'emploi pour la période 1986-2001. Toutes ces agglomérations urbaines qui charpentent la structure de peuplement du Québec ne croissent évidemment pas au même rythme. Certaines déclinent alors que d'autres illustrent une très forte polarisation des activités et de la population. L'analyse de ces données par agglomération, dans leur contexte géoéconomique global, devient intéressante. Nous vous en présentons ici quelques éléments.

On constate rapidement d'importantes inégalités interagglomérations bien illustrées par les statistiques sur la variation de l'emploi total dont la moyenne se situe à 32 % pour cette catégorie de territoires. Certains pôles considérés « primaires » comme Trois-Rivières (12 %) et Montréal (3 %) croissent relativement peu. Alors que, pendant la période observée, des pôles dits « secondaires » croissent beaucoup plus, notamment Drummondville (61 %) et Saint-Georges (104 %). Aussi, plusieurs pôles identifiés « tertiaires » jadis, comme Sainte-Adèle (48 %) et Waterloo (47 %), croissent davantage que certains pôles secondaires. Il y a même des pôles non identifiés à l'époque, comme Lac Brôme (28 %), Saint-Joseph (24 %) et Saint-Félix (28 %), qui désormais polarisent fortement l'emploi. Notons aussi que, parmi les pôles actuellement dynamiques, certains représentent des capitales régionales ou sous-régionales telles Carleton (30 %), Coaticook (29 %), Windsor (53 %) et Rouyn (17 %). Alors que certains pôles régionaux sont *a contrario* décroissants tels Mont-Joli (-29 %), Baie-Comeau (-5 %), Maniwaki (-33 %), Cap-aux-Meules (-10 %) et Shawinigan (-4 %). D'autres pôles en croissance s'inscrivent plutôt comme des centres de villégiature, notamment Saint-Sauveur (107 %) et Magog (34 %), qui drainent des citoyens d'origine urbaine vers des zones de nature rurale. Alors que d'autres lieux encore tels que Bromptonville (35 %), Granby (35 %), Lac-Mégantic (32 %) et Victoriaville (105 %) sont plus naturellement et simplement des centres industriels qui polarisent fortement des activités économiques et sociales associées à des emplois. Soulignons aussi que

si le secteur tertiaire (commerces, services) s'avère clairement une source importante dans la variation des emplois totaux, les agglomérations en croissance très forte, forte et modérée possèdent généralement un secteur secondaire vigoureux.

En outre, plusieurs pôles dynamiques représentent des satellites périurbains, notamment Lavaltrie (146 %) et Saint-Jérôme (43 %). Ils profitent de l'étalement urbain par couronnes successives plus ou moins distinctes au sein desquelles la polarisation fait son œuvre ici et là. Ce phénomène d'anneaux périurbains truffés de pôles vigoureux n'est pas que l'apanage de Montréal, Québec et Ottawa-Gatineau puisque les pôles régionaux possèdent généralement aussi leurs satellites. Satellites périurbains qui ne furent pas tous administrativement intégrés à l'agglomération principale par la récente réforme municipale basée sur les fusions. Les agglomérations importantes du Québec prennent néanmoins la forme de « concentrations urbaines par couronnes concentriques ». Couronnes structurées et organisées par des autoroutes, des boulevards, des centres commerciaux, des mégacarrefours, des parcs industriels. Ce nouveau type de concentration dispersée des activités et de l'habitat est associé aux changements dans les modes de consommation devenus possibles grâce à la croissante mobilité des consommateurs et des travailleurs qui, par ailleurs, sont devenus plus exigeants dans leurs choix économiques, notamment à l'égard de l'habitat. Les rues principales, les centres-villes historiques, les anciennes zones industrielles et les banlieues de la première génération doivent s'adapter, souvent avec d'importantes difficultés, à ce nouveau mode d'utilisation du sol.

Pour terminer cette brève analyse des taux différenciés de l'emploi total au sein des agglomérations, nous notons que, dans certains cas, la performance est si élevée qu'elle alimente inévitablement des repositionnements relatifs de certains pôles. Bien qu'aucun renversement hiérarchique ne soit détecté dans le système urbain québécois sur une si courte période (1986-2001), il demeure que certaines agglomérations se situent clairement dans une phase de repositionnement négatif ou positif par rapport à d'autres agglomérations. Signalons finalement que certains pôles désignés il y a quatre décennies pour obtenir le soutien public à la croissance illustrent aujourd'hui une performance décevante, notamment Saguenay, Sept-Îles et Montréal. D'autres pôles, par contre, tels que Rouyn, Gatineau et Sherbrooke, semblent relever assez bien leur mission de polarisation. Alors que Drummondville, Victoriaville et Saint-Georges polarisent la croissance selon une intensité aucunement prévue à l'époque de la mise en œuvre de la stratégie gouvernementale.

LA DISPERSION MANUFACTURIÈRE

Les villes de Québec, Montréal et Trois-Rivières représentent les principaux centres historiques de production industrielle. Ce fut d'abord Trois-Rivières avec ses forges et Québec avec la construction navale. L'industrialisation qui s'est ensuite généralisée à partir de 1850 a fortement favorisé Montréal, avant que les secteurs de la finance, des services aux entreprises et des sièges sociaux ne deviennent ensemble le principal moteur économique de la métropole québécoise.

Dans le contexte continental contemporain de désindustrialisation, le redéploiement actuel de la production industrielle modifie le paysage. Selon notre lecture, trois tendances industrielles de fond sont à l'œuvre au Québec. Il y a d'abord la déconcentration industrielle hors des grandes agglomérations urbaines telles que Montréal et Québec. Ce phénomène tend à former une vaste couronne d'activités de production inégalement réparties dans la frange urbaine, soit à quelques kilomètres de l'agglomération principale. Laval, Repentigny, Boucherville et Brossard représentent, pour Montréal, des pôles de la première couronne composée d'industries déconcentrées. En deuxième lieu on observe un exode manufacturier hors des petites et très petites agglomérations dont le marché est trop limité pour les unités intégrées de production de plus en plus grandes. Ce deuxième phénomène favorise la concentration de grosses unités de production dans des lieux bien connectés aux grands marchés, notamment à Drummondville, Saint-Jean, Saint-Hyacinthe. On constate, en outre, l'émergence de zones ou milieux spécialisés dans certaines productions spécifiques. Ce troisième phénomène participe à la multiplication de zones de production spécialisée, notamment l'agroalimentaire dans la région de Granby. Se pose la question des formes géoéconomiques générées par ces trois nouvelles tendances industrielles. On constate à cet effet deux types de concentrations spatiales distinctes mais interreliées sur l'espace géographique du Québec.

D'abord, s'affirment de plus en plus des concentrations d'activités de production prenant progressivement la forme de « districts », de « milieux » ou de zones spécifiques. Précisons d'emblée que le Québec ne contient pas de véritable district industriel tel qu'on en retrouve en Italie, au Japon, en Allemagne, aux États-Unis, si ce n'est le district de la fourrure à Montréal et celui du meuble dans Maskinongé. Cependant, plusieurs zones spécialisées se dessinent de plus en plus, notamment dans les secteurs du multimédia et du commerce électronique à Montréal, dans l'agroalimentaire à Saint-Hyacinthe, dans l'optique-photonique à Québec ainsi que dans ledit tertiaire moteur qui structure le cœur des principales agglomérations urbaines. Les secteurs de la pharmaceutique et de l'aérospatial forment aussi des milieux spécifiques dans la région métropolitaine de Montréal. En outre, plusieurs zones spécialisées se retrouvent en périphérie, notamment les créneaux de l'éolien en Gaspésie, de la phytogénétique sur la Côte-Nord, de la tourbe dans le Bas-Saint-Laurent, de l'aluminium au Saguenay, du récréotourisme dans les Laurentides, des ressources maritimes dans le golfe du Saint-Laurent et des technomines souterraines en Abitibi. Il existe beaucoup d'autres zones aussi sous la forme de grappes d'activité, comme la forêt et le textile qui s'étendent d'une manière relâchée et discontinue sur de vastes zones suprarégionales. Sans compter le potentiel que renferment les petits créneaux tels que les produits de la mer dans l'est du Québec ou les produits de l'érable dans le sud, les petits fruits sauvages plus au nord, l'agneau dans le Bas-du-Fleuve, le bioalimentaire dans diverses zones ici et là, les bleuets au Lac-Saint-Jean, le maïs en Montérégie, les pommes de terre au Saguenay, le veau en Charlevoix et la villégiature touristique dans une vingtaine de petites zones. Signalons finalement, du point de vue de la concentration d'activités de production, la tendance à la formation de « corridors de développement », notamment celui des Laurentides à partir de Montréal, celui de la rivière Chaudière, celui de la Mauricie entre Trois-Rivières et Shawinigan, celui du Saguenay entre Alma et La Baie.

À travers cette spécialisation progressive de certains territoires dans des productions spécifiques, nos données sur la présence et la croissance des emplois manufacturiers au sein des collectivités nous permettent de cartographier une vaste zone prenant la forme territoriale d'un «croissant» dans le sud-est du Québec, sur l'axe des Appalaches (figure 2). Cette vaste zone manufacturière polycentrique de plus en plus marquée ne renferme pas toutes les entreprises dans ce secteur d'activités économiques, car il existe d'autres petites poches manufacturières ailleurs. Mais cette zone spécialisée illustre toutefois une nouvelle forme de concentration non métropolitaine qui semble à l'évidence répondre à une logique géoéconomique contemporaine particulière. Il s'agit là d'un fait mal connu mais néanmoins incontournable.

DE NOUVELLES FORMES TERRITORIALES ÉMERGENTES

Comme nous l'avons mentionné plus haut, l'espace Québec ne contient pas de véritable zone industrielle dense telle qu'on en retrouve en Italie, en France, en Allemagne, ou aux États-Unis, si ce n'est le district de la fourrure à Montréal et celui du meuble dans Maskinongé. Mais depuis quelques décennies déjà, les observateurs de l'espace québécois considèrent l'émergence de formes territoriales spécifiques autres que les centres urbains petits et grands ainsi que les découpages territoriaux tels que les régions et les MRC (municipalités régionales de comtés).

À cet effet, nul doute que l'ensemble urbain québécois, étendu et discontinu, révèle à l'observation et à l'analyse plusieurs sous-systèmes distincts dont le chapelet de la couronne gaspésienne, la polycentrie linéaire de la Côte-Nord, la quadricentrie de l'Abitibi, l'oasis du Saguenay–Lac-Saint-Jean, la polycentrie du Centre-du-Québec.

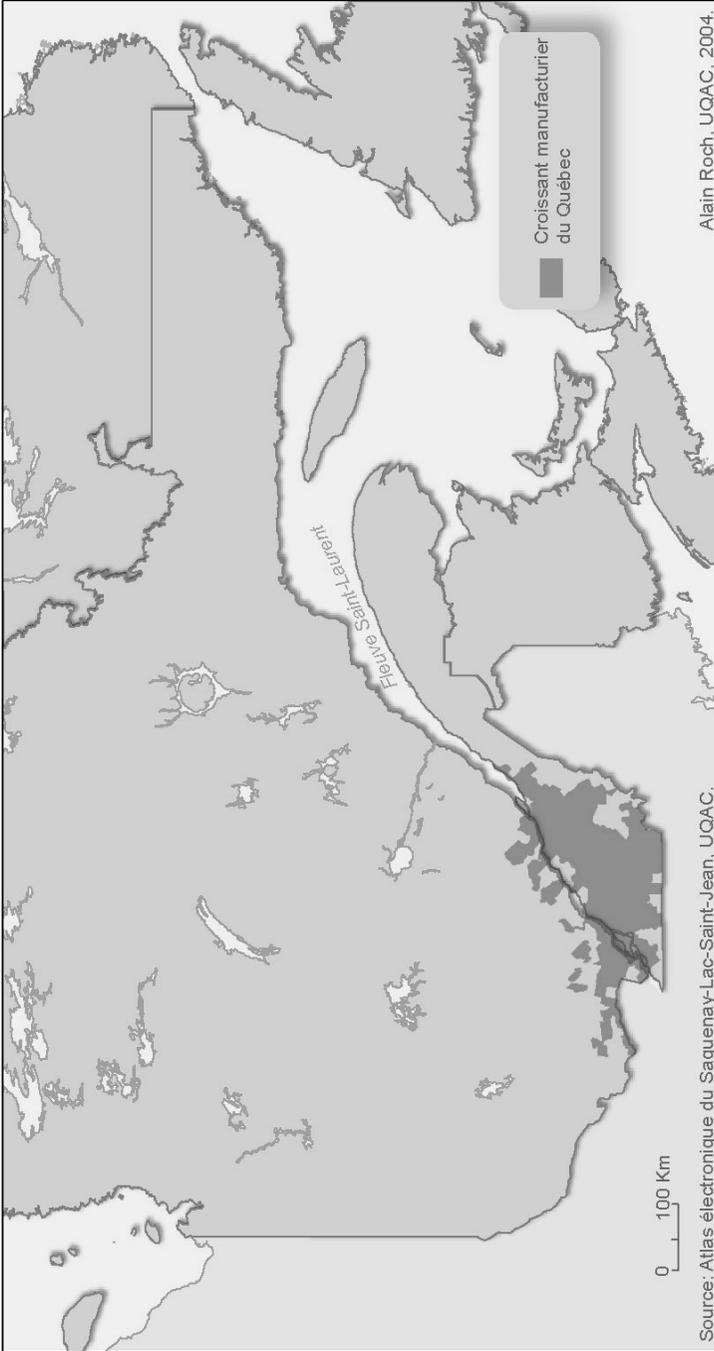
Aussi, mis à part les corridors traditionnels de pénétration périphérique le long des rivières et des infrastructures de transport, plusieurs de ces formes linéaires apparaissent de plus en plus clairement ailleurs sur l'espace québécois : corridor des Laurentides ; corridor beauceron longeant la Chaudière ; corridor industriel Alma–La Baie ; corridor de la Basse-Mauricie ; corridor côtier du Bas-Saint-Laurent.

Ces formes territoriales bien identifiables par le géographe et le statisticien ne correspondent pas ou si peu aux échelles territoriales officielles et formelles, soit les municipalités, les MRC, les régions. Elles s'ajoutent aux zones spécialisées traditionnelles telles que les parcs, réserves, ZAT, ZEC, etc.

Qui plus est, l'observation attentive de la dynamique spatiale nous conduit à constater l'affirmation claire de zones spécifiques d'activités économiques dans les grands secteurs du primaire, du secondaire, du tertiaire et du quaternaire. Le tableau 3 nous permet de proposer une classification de ces zones économiques spécialisées qui épousent de nouvelles formes territoriales distinctes sur l'espace Québec. Soulignons notamment le «croissant manufacturier» identifié ci-dessus, qui renferme près de 80 % des activités manufacturières du Québec.

Toutes ces formes territoriales qui s'affirment distinctement et transversalement par rapport aux découpages territoriaux formels sous l'angle politique et

FIGURE 2
Le croissant manufacturier au Québec



administratif s'avèrent fort stimulantes pour la réflexion de nature géoéconomique appliquée à l'espace Québec. Réflexion qui possède certes une double pertinence, soit scientifique et sociale. La problématique de l'occupation du territoire québécois s'en voit enrichie, sans toutefois être complète.

TABLEAU 3

Quatre types de zones économiques émergentes sur l'espace Québec

Primaire	Secondaire
Agricoles de plus en plus ciselées	Technopole agroalimentaire St-Hyacinthe
Forestières : boréales	Technoparcs
Minières : amiante, fer, cuivre...	Vallée de l'aluminium
Maritimes : crevettes, pétoncles...	Corridor de la Beauce
Hydroélectriques	District de Maskinongé
Éoliennes	Technopole Vallée Mauricie
Tourbe, bleuets, pommes...	Croissant manufacturier
Tertiaire	Quatenaire
Rues principales tradition	Cité du multimédia
Boulevards d'accès central	Cité de l'optique-photonique
Boulevards périurbains	Corridor des Laurentides
Méga carrefours périurbains	Phytogénétique de la Côte-Nord
	Complexes récréotouristiques
	Complexes de la santé
	Aires des franges urbaines

Se pose la question de l'insertion de ces nouvelles zones spécialisées induites de la réalité de l'interaction, en principe pertinentes pour soutenir l'innovation, à travers les territoires déjà institutionnalisés. Insertion qui confronte des formes territoriales relativement statiques dans leurs frontières bien défendues et considérablement stabilisées dans leur dynamique de construction territoriale par des organisations jalouses de leurs prérogatives. En outre, se pose la question à propos des outils de soutien territorial à l'innovation fertilisée par divers acteurs en interaction.

CONCLUSION

Inspirée par le modèle linéaire de l'innovation, la politique publique a largement focalisé ces dernières décennies sur la mise en place de centres de recherche, de centres de R&D, de centres de transfert technologique en amont de la filiation d'étapes successives et progressives. Cette politique publique a aussi misé sur l'ouverture accentuée des marchés en préconisant une entente de libre-échange avec les États-Unis et ensuite avec le Mexique. Ces actions représentent certes des acquis importants.

Or nous avons vu que le modèle interactif de l'innovation propose pertinemment un rôle important joué par l'intermédiaire de la proximité territoriale des facteurs et acteurs de l'innovation. Les territoires soutiennent à divers degrés, selon les conditions présentes, la fertilisation du processus innovateur. Les gouvernements locaux et supérieurs misent alors de plus en plus sur ce soutien territorial de ce moteur du développement contemporain à l'ère de l'économie du savoir.

Ce texte nous a permis de présenter un tableau succinct des territoires les plus pertinents à cibler pour la politique publique concernée par l'innovation. Enfin, s'il a permis de révéler plusieurs faits intéressants à l'analyse, plusieurs questions demeurent encore ouvertes à propos des formes territoriales pertinentes qui se dessinent actuellement en charpentant le Québec selon un nouveau mode d'organisation de l'espace. En outre, la question concernant les outils nécessaires pour stimuler l'interaction, l'apprentissage collectif et l'innovation sur les divers territoires demeure cruciale.

Discours sur la qualité de vie et la compétitivité des villes du savoir

Daniel Naud¹ et Rémy Tremblay²

Qu'ils soient de droite, de gauche, écologistes ou non, la plupart des décideurs publics s'entendent sur le fait que, si elles veulent attirer chez elles des entreprises de haute technologie et une main-d'œuvre hautement qualifiée, les villes du savoir ne peuvent plus se permettre d'axer leurs stratégies de développement économique uniquement sur la réduction des coûts de production des entreprises ou sur les crédits d'impôt. Dorénavant, les différents acteurs urbains devront promouvoir les avantages socio-culturels, naturels ou encore la qualité de vie offerte par leur ville.

Paradoxalement, très peu de chercheurs ont démontré empiriquement que l'attraction et la rétention des «talents» dans les villes du savoir reposaient sur la «bonne» qualité de vie offerte par ces dernières. Cet article a donc pour objectif de survoler les différents écrits portant sur le rôle de la qualité de vie dans la compétitivité urbaine des villes du savoir.

LA FOLIE DES CLASSEMENTS DES VILLES DU SAVOIR

Les villes occidentales sont sujettes à plusieurs classements, selon leur qualité de vie, leur croissance économique ou leur type d'industries. Lorsqu'ils sont favorables, ces différents classements sont exploités et médiatisés par les chambres de commerce et les gouvernements municipaux. C'est le cas, notamment, des classements portant sur ce que nous appellerons dans ce texte les villes du savoir, c'est-à-dire les villes dont l'économie est fortement influencée par le secteur de la haute technologie. Si San Jose et Boston n'ont plus besoin de ce type de classement pour se faire connaître,

-
1. Étudiant à la maîtrise, INRS-Urbanisation, culture et société.
 2. Télé-université, Université du Québec à Montréal.

d'autres villes comme Tucson ou Rochester (NY) par exemple, en sont dépendantes, puisque ceci leur permet de se faire connaître auprès des « talents » et des compagnies en haute technologie.

Mais qu'est-ce que la « haute technologie » ? Bien que les économistes et autres analystes s'entendent communément sur le fait que la haute technologie enrichit les pays riches (Malecki, 1991), à défaut de posséder une définition globale du terme, il devient difficile pour eux de comparer les différentes recherches effectuées dans ce domaine. Comme l'indiquent si bien Miller et Adams (2001 : 6) « *From running shoes to aerospace, everything that could conceivably be so designated gets the high tech label.* » En effet, tandis que certains chercheurs limitent la haute technologie à l'industrie de l'informatique, d'autres y incluent les services légaux, la fabrication d'armes nucléaires et la cinématographie.

Dans une analyse de palmarès de ce que Tremblay (2004a) appelle les « technopoles » nord-américaines, il ressort clairement que la haute technologie, tout comme l'économie du savoir, sont des concepts qui empruntent une multitude de définitions. À la lumière de cette analyse de différents exercices de classement, quatre conclusions se dégagent (voir le tableau 1) :

1. Ce qui distingue les définitions de la haute technologie les unes des autres, ce sont les classes industrielles choisies. Ces classes proviennent de systèmes nationaux de classements industriels tels que les SIC, CTI et SCIAN. Ainsi, une vision plus large de la haute technologie (par exemple, le classement de l'Université du Minnesota) incorpore des classes comme l'aéronautique, la pharmaceutique, la biotechnologie, les services, etc., alors qu'une approche plus réduite (classement de l'AEA et NASDAQ) se limite aux secteurs se rapportant à la recherche et au développement (R-D) et à la fabrication de matériel informatique.
2. Le nombre d'employés constitue la principale unité de mesure pour établir l'importance des classes industrielles retenues. Cependant, il arrive que la valeur de la production (valeur ajoutée) soit parfois utilisée (Milken Institute). Toutefois, cette mesure comporte des limites, notamment en ce qui touche le secteur tertiaire. De plus, cette donnée est rarement disponible à l'échelle des régions urbaines.
3. L'univers des villes sélectionnées varie considérablement, et ce, tant en ce qui concerne la définition géographique que le nombre. Pour ce qui est de la définition des villes, certains auteurs choisissent les MSA ou CMSA, tandis que d'autres préfèrent les PMSA (voir le glossaire en Annexe 1). La CMSA de la Baie de San Francisco, à titre d'exemple, compte plus d'une centaine de municipalités, dont San Jose (cœur de la Silicon Valley), tandis que la PMSA de San Francisco ne couvre que la partie centrale de la région. Au chapitre du nombre de villes choisies, les groupes varient entre 14 et 315.
4. Selon la méthode de calcul (type d'indice, etc.) ou l'unité de mesure (code SIC sélectionnés, etc.), la position d'une ville donnée peut varier grandement d'un classement à l'autre. Comme on peut le voir au tableau 1, tandis que Boston

TABLEAU 1
Palmarès des villes dans l'économie du savoir selon cinq études

	Milken Institute	AEA/NASDAQ	Progressive Policy Institute	University of Minnesota	Brookings Institution
Type de classement	Indice « Tech Pole »	Nombre d'emplois en haute technologie	Indice de la Nouvelle économie	Nombre d'emplois en haute technologie	Nombre d'emplois en haute technologie
Nombre de villes étudiées	315	60	50	30	14
Critère de sélection	Toutes les MSA	MSA ayant plus de 15 000 emplois en HT	Les plus grandes CMSA	La plus forte croissance économique 1991-1999	Les MSA les plus citées dans la littérature populaire
1	San Jose	San Jose	San Francisco	Chicago	San Jose
2	Dallas	Boston	Austin	Washington	Washington
3	Los Angeles-Long Beach	Chicago	Seattle	New York	Boston
4	Boston	Washington DC, MD, VA, WV	Raleigh-Durham	Boston	Minneapolis
5	Seattle-Bellevue-Everett	Dallas	San Diego	Philadelphia	Atlanta
6	Washington DC, MD, VA, WV	Los Angeles	Washington	Atlanta	Phoenix
7	Albuquerque	Atlanta	Denver	Dallas	Seattle
8	Chicago	New York	Boston	San Jose	Austin
9	New York	Minneapolis-St. Paul	Salt Lake City	Minneapolis-St. Paul	San Diego
10	Atlanta	Orange County	Minneapolis	Orange County	Portland
11	Middlesex-Somerset-Hunterdon, NJ	Philadelphia	Atlanta	Detroit	Raleigh-Durham
12	Phoenix-Mesa	Phoenix	Dallas	Houston	Denver
13	Orange County	Seattle	Miami	Denver	Sacramento
14	Oakland	Houston	Houston	San Diego	Salt Lake City
15	Philadelphia	Denver	Portland	Seattle	
16	Rochester	Austin	Phoenix	Tampa-St. Petersburg	
17	San Diego	Oakland	New York	Phoenix	

Source: Tremblay, Rémy (2004a).

et San Jose se classent généralement très bien, Austin atteint, pour sa part, le 2^e rang du classement du Progressive Policy Institute, le 8^e rang de celui de la Brookings Institution et le 16^e rang de celui de la AEA et NASDAQ. Elle ne se classe cependant pas parmi les 20 premières villes, selon le classement du Milken Institute.

Certes, il n'existe pas de système « parfait » de classement et il ne faut sans doute pas en chercher. Les problèmes de définition, de standardisation et de disponibilité des données demeurent des obstacles importants, même à l'intérieur d'un seul pays, comme l'illustre la variété des classements américains. Mais s'il est un indicateur qui pose particulièrement problème dans ces palmarès, c'est bien celui de « qualité de vie » vu sa dimension hautement subjective.

LA QUALITÉ DE VIE : DIMENSION DE L'ÉCONOMIE DU SAVOIR CENTRALE MAIS COMBIEN COMPLEXE DE LA QUALITÉ DE VIE ET DE LA QUALITÉ DES LIEUX

D'emblée, le concept de qualité de vie est souvent associé à « aménité » (*amenities*). C'est le cas de Gottlieb (1994) qui définit la qualité de vie comme étant des biens et des services, non exportables, spécifiques à un lieu dont les travailleurs bénéficient comme résidents. Terry Nichols Clark (2003) sera plus précis en classant les aménités en quatre catégories : 1) les aménités naturelles (climat et paysages), 2) les aménités construites (institutions publiques, commerces et architecture), 3) la composition socio-économique et la diversité, et 4) les aménités relatives aux valeurs et à l'attitude des résidents (tolérance et amabilité). Toujours selon Clark, les entreprises et employés du savoir sont attirés par ces aménités urbaines.

Cependant, dans le contexte de l'économie du savoir et de la compétitivité urbaine, le concept de qualité de vie est associé ou même synonyme de qualité des lieux (*quality of place*). En s'inspirant fortement des travaux de Richard Florida (2002), Besty Donald et Douglas Morrow (2003) définissent la qualité de vie comme étant l'espace perçu tandis que la qualité des lieux serait l'espace bâti (aménités socioculturelles) et naturel (aménités environnementales). Toutefois, McCann (2004), Rogerson (1999a) et Salvesen et Renski (2003) mettent en garde ceux qui tentent de séparer trop hâtivement ces deux concepts, surtout dans le cas d'analyses comparatives de villes, telles que les palmarès. Selon ces géographes, qualité de vie et qualité des lieux sont interreliées, si bien qu'un mélange d'indicateurs appartenant à ces deux concepts devraient être utilisés dans le cadre d'analyses de compétitivité urbaine. Selon Rogerson (1999a), des aménités telles que les institutions culturelles, parcs, universités, sentiers pédestres, etc. devraient être inclus parmi les indicateurs de qualité de vie au même titre que la sécurité, l'environnement, le coût de la vie ou le système de santé.

Mais qu'en est-il des travailleurs du savoir ? Quelles seraient les aménités urbaines auxquelles ils porteraient attention ? Cette question ne leur a pas véritablement été posée. Mais Neil Bradford (2002) croit que les travailleurs du savoir, ces

personnes géographiquement mobiles ayant comme tâches d'identifier, de résoudre des problèmes et d'innover en trouvant de nouvelles utilisations à une technologie déjà existante, sont plus sélectifs que les autres travailleurs quant à leur lieu de résidence. D'après Betsy Donald (2001), les travailleurs du savoir sont attirés par les aménités culturelles et sociales de certaines villes, ce qui, pour certains auteurs, relève de la qualité de vie. Richard Florida prétend même que cette « classe » précise de travailleurs est la clé du succès économique des villes. Autrement dit, selon Florida, les entreprises du savoir seraient à la merci de la qualité de vie à laquelle aspire ce qu'il appelle la « classe créative », d'où la compétitivité féroce que se livrent les villes à promouvoir leur « qualité de vie » auprès des industries en haute technologie et la main-d'œuvre hautement scolarisée. La théorie de la classe créative de Richard Florida a été acclamée par plusieurs villes nord-américaines, dont Montréal et, du même coup, réfutée par un nombre considérable d'universitaires (Tremblay, 2004b ; Lang et Shearmur dans ce livre).

LA COMPÉTITIVITÉ URBAINE ET SES IMPACTS SUR LA QUALITÉ DE VIE

La compétitivité urbaine mène-t-elle nécessairement vers une amélioration de la qualité de vie, comme le prétendent certains décideurs politiques ? Eugene McCann (2004) affirmera même que, dans le but de bien se classer dans les palmarès, certaines villes se concentrent trop souvent sur l'amélioration de la qualité des lieux (les aménités) susceptibles de plaire à une classe de travailleurs en particulier plutôt que de mettre leur effort sur la qualité de vie générale des résidents. Donald et Morrow (2003) donnent en exemple l'Ontario. Alors que le gouvernement provincial a grandement investi dans les institutions culturelles (par exemple, le Conservatoire royal de musique et le Musée royal de l'Ontario), il a réduit le budget du ministère de l'Éducation, incluant, paradoxalement, les programmes d'arts et de musique. Terry Nichols Clark (2003) démontre lui aussi que la compétitivité urbaine peut avoir des effets socioéconomiques négatifs. Dans le cadre d'une étude sur la taille des sous-populations entre deux périodes (1980-1990 et 1990-2000) dans plus de 3000 comtés américains, Clark a observé que les populations plus âgées ont tendance à se déplacer vers les lieux où l'on trouve plus d'attraits naturels et moins d'attraits physiques et de services (Starbucks, pubs, etc.). Il conclut aussi que la proportion des jeunes (22-34 ans) croît dans les lieux où l'on trouve moins d'attraits naturels et plus d'attraits physiques, mais aussi là où la population blanche est moins présente, où la population gaie est plus importante et là où les salaires sont les plus élevés.

C'est connu, Richard Florida fait un lien direct entre la compétitivité urbaine, la qualité de vie et la qualité des lieux. Robert Lang (ce livre) est un de ceux qui rejette cette théorie. Selon lui, Florida ne tient compte que de sa classe créative, qu'il définit très mal (30 % des travailleurs américains), et extrapole ensuite pour l'ensemble des travailleurs du savoir. Lang, tout comme Joel Kotkin (2000) et bien d'autres chercheurs, ne sont pas d'accord avec Florida qui prétend que la classe créative se compose essentiellement de travailleurs du savoir à la recherche d'un style de vie

urbain trépidant, dans le vent, et qu'ils ne s'installeront que dans les villes qui pourront leur offrir des aménités « *cool* », lesquelles se trouvent généralement dans la ville centre. Selon Lang, la classe créative se trouve généralement dans les grandes régions métropolitaines où coexistent de nombreuses sous-cultures. Bref, il s'agirait moins de qualité de vie que de la taille et de la densité urbaine (à l'exception des petites régions métropolitaines pourvues de grands centres universitaires).

David Salvesen et Henry Renski (2003) abondent dans le même sens que Lang (2006) et Kotkin (2000). Ils affirment que le concept de qualité de vie est trop vague et subjectif pour être considéré comme un critère fiable dans le cadre de campagnes de marketing urbain et d'analyses de compétitivité urbaine. Myers (1988) illustre fort bien cette problématique en donnant l'exemple du *Places Rated Almanac* qui donnait une mauvaise cote au climat d'Austin, Texas, alors que les résidents n'y voyaient aucun inconvénient. Diener et Suh (1997) ont fait une excellente revue sur la mesure de la qualité de vie, en donnant les forces et faiblesses des indicateurs dits objectifs et subjectifs. Dans le premier cas, ils sont objectifs lorsqu'il y a consensus sur la valeur mesurée (la mortalité infantile est néfaste), parce qu'on peut les mesurer avec précision et parce qu'ils ne dépendent pas de la perception qu'en ont les gens. Toutefois, ces indicateurs sont faillibles : la collecte des données peut s'avérer incomplète, le choix des indicateurs pour représenter une variable peut varier grandement d'un chercheur à l'autre et le poids que chacun de ces indicateurs a dans la mesure de la qualité de vie. Myers (1988) soulignera un autre élément important. C'est que les chercheurs ne doivent pas juger à la place des citoyens ce qu'est une bonne qualité de vie mais en connaître leur perception. Ceci dit, à notre avis, les réponses données par les sujets peuvent être grandement influencées par leurs états d'âme ou leur situation au moment de l'évaluation. L'utilisation de méthodes à la fois quantitatives et qualitatives pour mesurer la qualité de vie serait fort souhaitable. Cette façon de faire est malheureusement très peu répandue.

De nombreux auteurs tentent de démontrer que la qualité de vie se trouve généralement améliorée par la compétitivité urbaine et que les inconvénients des stratégies de développement économique sont beaucoup moins importants que le sont leurs avantages. Le principal argument est que les municipalités qui n'offrent que des incitatifs économiques (crédits d'impôt) ne pourront pas demeurer compétitives et leur économie sera soit en déclin, soit dépendante d'industries polluantes ou employant des travailleurs peu qualifiés. Ainsi, la population de ces villes ne verra pas de retombées positives sur sa qualité de vie. Selon Richard Florida (2002), il y a non seulement compatibilité entre la compétitivité urbaine et la qualité de vie mais cette dernière est fondamentale à sa survie économique. D'autres études ont aussi fait de telles corrélations. KPMG/CATA (1998), suggère qu'une « bonne » qualité de vie accroît l'attractivité d'une ville de 33 % chez les travailleurs du savoir, étant de loin la dimension la plus importante pour rendre une ville compétitive. Notons, cependant, que le concept de qualité de vie n'est pas défini dans le document.

Cependant, une étude menée au Colorado par Lisa L. Love et John L. Crompton (1999) révèle que les entreprises qui accordent l'importance la plus considérable à la qualité de vie sont moins nombreuses à Denver qu'ailleurs dans l'État. Ceci nous

rappelle la critique de Marc Levine (2004) de la théorie de Richard Florida, dans laquelle il indique que la plus grande part des travailleurs du savoir ne se trouve pas dans la ville centrale mais dans une banlieue de celle-ci. Love fait également la démonstration que les petites entreprises accordent une importance particulière à la qualité de vie et qu'elles sont plus sensibles au coût de la main-d'œuvre et aux crédits d'impôt. Les employés de ces petites entreprises se préoccupent particulièrement de la criminalité urbaine, du coût de l'habitation et de la qualité des services de transport en commun.

FAVORISER LA COMPATIBILITÉ ?

Trop souvent, les décideurs publics oublient que les efforts investis dans les infrastructures urbaines afin d'attirer chez eux les talents doivent également bénéficier à ceux qui y résident déjà. C'est pourquoi les décideurs publics doivent mettre en place des organisations et alliances ayant un réel pouvoir consultatif, composées tant d'acteurs du marché, de la société civile et du public. Celles-ci doivent être inclusives en favorisant la participation des communautés ethniques et des personnes handicapées. Donald et Morrow (2003) soulèvent l'exemple du *Toronto City Summit Alliance*, partenariat entre des acteurs torontois de tous secteurs afin de déterminer les faiblesses de Toronto et de développer des initiatives pour les surpasser et ainsi réellement placer Toronto sur la scène des villes du savoir, proposant une qualité de vie qui s'adresse ainsi aux différentes populations de la ville. Parmi ces faiblesses, on compte les inégalités salariales, la dégradation du centre-ville, le déclin touristique, la détérioration des infrastructures et la réduction des services publics (TCSA). Ce rapport du TCSA recommande, en plus d'une aide financière des gouvernements provincial et fédéral pour les nouvelles responsabilités dont sont imparties les municipalités canadiennes, différents projets, dont le *Toronto Region Immigrant Employment Council*, pour promouvoir l'embauche des nouveaux arrivants selon leurs réelles compétences et éducation, l'*Affordable Housing Coalition*, pour mettre en place de nouveaux logements et pour encourager et supporter les acteurs privés à participer à la réalisation de ces objectifs, et le *Task Force on Income Security*, qui présentera ses recommandations au printemps 2006, afin de réduire les difficultés vécues par les citoyens à faible revenu. Un autre exemple de gouvernance, devenu modèle, est celui de la ville d'Austin au Texas. McCann (2004:1920) en brosse un excellent historique, en soulignant l'importance de ce qui à l'époque était novateur, c'est-à-dire un partenariat entre les acteurs publics (dirigeants, universitaires), les acteurs du marché et des acteurs de la société civile. En se fixant un objectif, une vision, ils ont été en mesure de développer une stratégie qui n'est pas uniquement axée sur l'attraction des travailleurs du savoir, mais sur un meilleur cadre de vie général.

Il est donc possible de voir les stratégies de développement économique comme étant susceptibles d'améliorer le cadre de vie et les conditions de vie des résidents d'une ville, tout en étant un pôle d'attraction et de rétention pour les travailleurs du savoir. Les chercheurs s'entendent pour dire que la nouvelle économie doit conduire à de nouveaux types de stratégies, se décalant des stratégies traditionnelles. Différentes

approches s'offrent aux municipalités qui prétendent être des villes ou des régions du savoir. Les grandes villes canadiennes tendent vers des politiques de développement économique supportant des mesures sociales importantes, domaines autrefois généralement de responsabilité fédérale ou provinciale. Il importe toutefois d'évaluer les aboutissements de ces politiques, qui souvent ne sont pas appliquées.

CONCLUSION

Nous avons vu sommairement comment la qualité de vie était un facteur déterminant dans la compétitivité urbaine. De nombreuses critiques ont été soulevées à l'égard du rôle réel de la qualité de vie comme outil marketing urbain, surtout en ce qui a trait à la théorie de la classe créative de Richard Florida. De plus, dans un contexte de compétitivité urbaine des villes du savoir, qui profite des aménités ? Tous les résidents ? L'élite ? La classe créative ?

Nous avons également constaté que, comme tout concept, il était difficile de définir ce qu'est la qualité de vie. En fait, il semble que ce soit trop souvent les chercheurs qui la définissent, sans même prendre en considération l'opinion des résidents des villes qu'ils étudient.

BIBLIOGRAPHIE

- Andrews, Clinton J. (2001). « Analyzing Quality-of-Place », *Environment and Planning B: Planning and Design*, 28 (2), p. 201-217.
- Bradford, Neil (2002). *Why Cities Matter: Policy Research Perspectives for Canada*, Résumé du Rapport pour les Réseaux canadiens de recherche en politiques publiques, <<http://www.cprn.com/fr/doc.cfm?doc=766#>>.
- Castells, Manuel (1989). « Information Technology, the Restructuring of Capital-Labor Relationships, and the Rise of the Dual City », dans Manuel Castells, *The Informational City: Economic Restructuring and Urban Development*, chap. 4, Cambridge, MA, Basil Blackwell.
- Castells, Manuel (1996). « The Informational City is a Dual City: Can it be Reversed? », dans Donald A. Schön, Bish Sanyal et William J. Mitchell (dir.), *High Technology and Low-income Communities*, Cambridge, MA, MIT Press, <<http://web.mit.edu/sap/www/colloquium96/papers/>>.
- Clark, Terry Nichols (2003). « Urban Amenities: Lakes, Opera, and Juice Bars do they Drive Development? » dans Terry Nichols Clark (dir.), *The City as an Entertainment Machine*, Londres, Elsevier, p. 103-140.
- Clark, Terry Nichols, Richard Lloyd, Kenneth K. Wong et Pushpam Jain (2003). « Amenities Drive Urban Growth: A New Paradigm and Policy Linkages », *The City as an Entertainment Machine*, Londres, Elsevier, p. 291-322.
- Diener, Ed et Eunkook Suh (1997). « Measuring Quality of Life: Economic, Social, and Subjective Indicators », *Social Indicators Research*, 40 (1-2), p. 189-216.

- Donald, Betsy (2001). «Economic Competitiveness and Quality of Life in City Regions: Compatible Concepts?», *Canadian Journal of Urban Research*, 10 (2), p. 259-274.
- Donald, Betsy et Douglas Morrow (2003). «Competing for Talent: Implications for Social and Cultural Policy in Canadian City-Regions», Hull Strategic Research and Analysis, Canadian Heritage, <<http://www.creativeclass.org/acrobat/sra-674.pdf>>.
- Donovan, N., T. Pilch et T. Rubenstein (2002). *Geographic Mobility*, Londres, Strategy Unit, <http://www.strategy.gov.uk/downloads/su/gmseminar/gm_analytical.pdf>.
- Florida, Richard (2000). *Competing in the Age of Talent: Environment, Amenities, and the New Economy*, Rapport pour R.K. Mellon Foundation, Heinz Endowments, et Sustainable Pittsburgh, Carnegie Mellon University.
- Florida, Richard (2002). *The Rise of the Creative Class*, New York, NY, Basic Books.
- Gertler, Meric (2004). *Creative Cities: What Are they For, How Do they Work, and How Do We Build Them?*, Rapport pour les Réseaux canadiens de recherche en politiques publiques, <<http://www.cprn.org/en/doc.cfm?doc=1083>>.
- Gottlieb, Paul D. (1994). «Amenities as an Economic Development Tool: Is there Enough Evidence?», *Economic Development Quarterly*, 8 (3), p. 270-285.
- Henderson, Vernon, A. Kuncoro et M. Turner (1995). «Industrial Development in Cities», *Journal of Political Economy*, 103 (5), p. 1067-1090.
- Holcomb, Briavel (1993). «Revisioning Place: De- and Re-Constructing the Image of the Industrial City», dans Gerry Kearns et Chris Philo (dir.), *Selling Places – The City as Cultural Capital, Past and Present*, Oxford, Pergamon Press, p. 133-143.
- Knight, Richard V. (1989). *Cities in a Global Society*, Newbury Park, CA, Sage.
- Kotkin, Joel (2000). *The New Geography*, New York, NY, Random House.
- KPMG/CATA Alliance (1998). *High-Tech Labour Survey, Attracting and Retaining High-Tech Workers*, Ottawa.
- Lang, Robert E. (2006). «The Sociology of the Creative Class», dans Diane-Gabrielle Tremblay et Rémy Tremblay (dir.), *La compétitivité des villes du savoir*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- Lapointe, Alain (2003). *Croissance des villes et économie du savoir*, Québec, Presses de l'Université Laval.
- Levine, Marc V. (2004). «La “classe créative” et la prospérité urbaine: mythes et réalités», Conférence présentée à Montréal, *Villes régions monde, INRS-UCS*, 20 mai, <http://www.vrm.ca/documents/Classe_Cre.pdf>.
- Love, Lisa L. et John L. Crompton (1999). «The Role of Quality of Life in Business (Re)Location Decisions», *Journal of Business Research*, 44 (3), p. 211-222.
- Malecki, Edward J. (1991). *Technology and Economic Development*. New York, NY, Longman.
- McCann, Eugene J. (2004). «Best Places: Interurban Competition, Quality of Life and Popular Media Discourse», *Urban Studies*, 41 (10), p. 1909-1929.
- Miller, Steve et Sarah Adams (2001). *Defining the British Columbia High Technology Sector Using NAICS*, Victoria, BC, BC Stats – Ministry of Competition, Science and Enterprise of British Columbia.
- Myers, Dowell (1988). «Building Knowledge about Quality of Life for Urban Planning», *Journal of the American Planning Association*, 54 (été), p. 347-359.

- Nathan, Max (2005). «The Wrong Stuff: Creative Class Theory, Diversity and City Performance», Londres, *Centre for Cities*, Discussion Paper no. 1, <http://www.ippr.org/uploadedFiles/cfc/research/projects/centre_for_cities/the_wrong_stuff_discussion_paper_1.pdf>.
- Rogerson, Robert J. (1999a). «Quality of Life and City Competitiveness», *Urban Studies*, 36 (5-6), p. 969-985.
- Rogerson, Robert J. (1999b). «Making Space for People's Quality of Life», Dublin, *European Regional Science Association*, Conference proceedings.
- Salvesen, David et Henry Renski (2003). «The Importance of Quality of Life in the Location Decisions of New Economy Firms», Center for Urban and Regional Studies, <<http://curs.unc.edu/curs-pdf-downloads/recentlyreleased/neweconomyreport.pdf>>.
- Toronto City Summit Alliance (TCSA) (2003). *Enough Talk*, <http://www.torontoalliance.ca/docs/TCSA_report.pdf>.
- Tremblay, Rémy (2004a). «Inclure les villes canadiennes dans les classements de technopoles nord-américaines», *Revue canadienne des sciences régionales/Canadian Journal of Regional Sciences*, 27 (1), p. 37-55.
- Tremblay, Rémy (2004b). «Quelques mises en garde contre la classe créative de Richard Florida» *Urbanité. Revue de l'Ordre des urbanistes du Québec*, novembre, p. 43-44.
- Turok, Ivan (2005). «Cities, Competition and Competitiveness», dans Nick Buck, Iam Gordon, Alan Harding et Ivan Turok (dir.), *Changing Cities : Rethinking Urban Competitiveness, Cohesion and Governance*, London, Palgrave, p. 25-43.

Les villes dans l'économie globale

Les stations de ski vues par le marketing

Georges Benko

L'association de deux termes appartenant à des domaines sémantiques différents, l'un relevant du vocabulaire économique, l'autre du vocabulaire géographique, peut paraître surprenante. Tout au moins est-elle inhabituelle de par son caractère récent.

La naissance du concept de marketing territorial trouve son origine dans une triple évolution contemporaine.

- En premier lieu, la concurrence entre ensembles territoriaux (pays, régions, villes) s'est accrue de façon spectaculaire dans les années 1990, qu'il s'agisse d'être désigné pour l'organisation de manifestations sportives, pour l'implantation de parcs de loisirs, d'infrastructures ou tout simplement d'entreprises.
- En second lieu, les sous-ensembles nationaux ont bénéficié d'une plus grande autonomie par le biais d'une décentralisation qui a touché tous les pays, même la France dont la tradition jacobine a longtemps constitué un obstacle. Cette décentralisation a permis une répartition plus équilibrée des pouvoirs et a fourni les bases du développement territorial aux acteurs locaux (ne pas oublier que la disparition des frontières – UE, ALENA – joue en la faveur de coopérations transnationales ou transfrontalières – Saarloutx, Euroregio Basiliensis...).
- Enfin, l'élargissement des compétences budgétaires de l'Union européenne a rendu possible l'extension de sa politique territoriale et engendré une course aux subventions.

Le marketing territorial apparaît donc comme la forme géographique de la mondialisation et de la libéralisation des économies mondiales puisqu'il se donne pour objectif de vendre un ensemble territorial, de le mettre sur le marché en appliquant des techniques similaires à celles utilisées pour vendre un produit de consommation courante.

Toutefois, de par la singularité du produit en question, nous avons affaire à une démarche marketing sensiblement différente de la démarche classique. Nous chercherons donc à définir cette spécificité et montrer les moyens d'action du marketing territorial.

DÉFINITION ET SPÉCIFICITÉ DU MARKETING

D'une part, le marketing territorial ne se mesure pas à l'aune de critères quantifiés tels que les parts de marché. Le marketing territorial est en effet soumis à des critères qualitatifs tels que la satisfaction des résidents ou l'attractivité du territoire.

D'autre part, le marketing classique s'adresse à des clients, tandis que le marketing territorial s'adresse à des usagers : le premier relève d'une logique privée, l'autre d'une logique publique. Dans le cadre du développement local, souvent mené par des sociétés d'économie mixte, la confrontation de ces deux logiques peut aboutir à des oppositions entre rentabilité et égalité d'accès aux services. Il en résulte des problèmes de segmentation de la demande territoriale.

En outre, le marketing territorial est sensiblement différent du marketing politique. Ce dernier vise à convaincre à un moment donné la population des électeurs. *A contrario*, le marketing territorial s'adresse à un public existant et à un public potentiel, national ou international. De plus, il ne vise pas la performance à un moment précis mais se fixe un objectif, un parcours qui prend forme dans la durée.

Toutefois, remarquons que le marketing territorial rappelle le marketing «business to business» du fait qu'il s'adresse à un nombre restreint de clients potentiels, souvent internationaux.

Il convient enfin de distinguer le marketing territorial du marketing des collectivités territoriales. En effet, le marketing des collectivités territoriales ne concerne qu'un acteur, institutionnel, tandis que le marketing territorial implique l'intervention d'acteurs privés et/ou publics dont il s'agit de coordonner l'action.

On comprend dès lors l'importance en Europe des pouvoirs politiques et des pouvoirs publics en ce qui concerne la mise en place de politiques d'aménagement du territoire. Dans le monde anglo-saxon, dont Michael Porter est ici le représentant, l'entreprise privée joue un rôle primordial.

POURQUOI LES VILLES DOIVENT SE VENDRE

L'émergence d'une telle problématique n'est pas le fruit du hasard. Elle se nourrit d'un contexte de difficultés économiques croissantes pour la majorité des villes occidentales. La question se pose parfois en terme de survie. De plus en plus, les villes deviennent acteurs de leur propre devenir et doivent trouver les moyens de leur attractivité.

La quasi-totalité des villes dans le monde occidental connaissent des difficultés d'ordre économique qui se traduisent par des déficits parfois très graves. S'appuyant sur une enquête réalisée par Standard & Poor's, l'auteur de *Marketing Places* affirme que plus des trois quarts des villes américaines de plus de 5 000 habitants doivent faire face à ce genre de problème à la fin des années 1980.

P. Kotler propose une typologie des villes en fonction de leur état de santé, très éclairante et applicable à l'ensemble des pays occidentaux.

Les villes qui se meurent ou sont en dépression chronique

Il leur manque les ressources nécessaires pour se relancer. Il s'agit en général de petites villes qui ont perdu l'industrie qui composait l'essentiel de l'activité locale, d'où un fort taux de chômage. Les habitants et les entreprises s'en vont les uns après les autres, entraînant une diminution de l'assiette fiscale et une détérioration du niveau des services municipaux. Enfin, une délinquance accrue peut venir compléter un tableau déjà très noir. Les ressources de la ville dépendent de plus d'éventuelles subventions extérieures. Dans certains cas extrêmes, la cité se mue en ville fantôme, c'est-à-dire meurt. L'on peut sans aucun doute ranger dans cette catégorie nombre de villes du bassin minier lorrain, telles Hayange ou Agondange, sinistrées par le déclin de la sidérurgie en France.

Les villes fortement déprimées mais conservant le potentiel nécessaire à leur redynamisation

Ph. Kotler situe dans cette catégorie les villes américaines de Détroit, Philadelphie et New York. Toutes trois doivent faire face à un nombre croissant de problèmes ainsi qu'à une augmentation préoccupante de leur dette, mais elles conservent pour elles un patrimoine historique, culturel et politique comme supports de relance. Pour que ces atouts deviennent des facteurs de succès, encore faut-il qu'émerge un « leadership » et une vision capables de les organiser en moteurs des succès à venir.

Les villes soumises à des cycles de croissance brusque et de déclin

Ces villes sont soumises à des mouvements brusques de développement et de récession du fait du caractère cyclique des activités composant leur tissu industriel et commercial. Au lendemain de la Seconde Guerre mondiale, Boston a ainsi vu le départ vers les villes du sud de son industrie textile et des fabricants de chaussures, à la recherche de coûts de main-d'œuvre bien plus avantageux. Le redémarrage de Boston s'est rapidement organisé autour des services financiers et des industries de haute technologie.

Les villes ayant subi des transformations positives

Il s'agit de villes ayant investi massivement pour créer les conditions de leur attractivité. Indianapolis s'est ainsi érigée en capitale américaine des sports amateurs. La ville écossaise de Glasgow, dont le sort avait fini par se confondre avec celui de la sidérurgie dont le déclin se précipitait, s'est transformée au cours des années 1980 en un pôle artistique et culturel de rang européen.

Quelques cas particuliers de villes structurellement favorisées

Sans difficulté aucune, elles continuent à attirer inexorablement touristes, nouveaux résidents et entreprises. C'est notamment le cas de Paris, dont le poids par rapport au reste du territoire français est demeuré longtemps écrasant. Aux États-Unis, des villes comme San Francisco ou San Diego doivent même trouver les moyens, non pas d'assurer leur prospérité, mais de se prémunir des ravages d'une croissance non maîtrisée (pollution, congestion du trafic, retard des infrastructures de base...).

Nous voyons qu'à quelques exceptions près, le devenir des villes est aujourd'hui source d'incertitude. Pour certaines, la question se pose même en termes de survie. Les difficultés rencontrées peuvent s'analyser à travers deux axes majeurs. Il s'agit d'une part de faire face à des dynamiques internes de déclin qui, une fois enclenchées s'avèrent délicates à enrayer. D'autre part, un ensemble de facteurs externes, d'ordre conjoncturel, imposent aux villes de prendre en main leur destin. Nous verrons que la problématique se pose en terme d'attractivité: le défi lancé aux villes consiste désormais à savoir se « vendre ».

LES VILLES DOIVENT SAVOIR SE VENDRE

Cela ne constitue pas un phénomène fondamentalement nouveau, car la liberté des marchés du travail, des marchandises et des services, a toujours incité les villes à « soigner leur image » ; mais l'accélération des processus économiques, ajoutée – en France – aux récentes lois sur la décentralisation, a véritablement accru les besoins des villes en outils nouveaux visant à augmenter leur attractivité. Il faut également souligner que celle-ci ne doit pas uniquement s'exercer vis-à-vis de clients potentiels, mais aussi de la population locale ou encore des activités économiques déjà installées localement : « la performance d'une ville se rapporte à la satisfaction des besoins et des désirs d'une population non homogène » (*L'Expansion*, 9/22 septembre 1988).

La ville est devenue aujourd'hui une entité capable de prendre en main son avenir. Les notions de base du marketing, celles de marché, de clients, de concurrents, d'offre, de prix, ont bien une réalité quotidienne pour les représentants des villes. Il apparaît donc plus que jamais nécessaire d'adapter les fondements majeurs d'une démarche marketing au domaine de conceptualisation : le « marketing territorial », dérivé du marketing appliqué à l'origine aux seuls produits de grande consommation.

LA DÉMARCHE ET CERTAINS OUTILS DU MARKETING DE GRANDE CONSOMMATION PEUVENT ÊTRE ADAPTÉS AVEC PERTINENCE

Nous nous efforcerons dans cette partie de montrer comment les fondements majeurs d'une démarche marketing peuvent être déclinés dans l'environnement du marketing territorial.

Dans l'imaginaire collectif, le marketing de grande consommation demeure trop souvent rattaché au « modèle lessivier », c'est-à-dire à un marché où toutes les offres sont étroitement substituables et donc sont concurrentes. Le marketing n'est plus alors qu'un instrument dont l'utilité est de rétablir l'équilibre quantitatif d'une offre surabondante face à une demande rare. Appliqué au domaine territorial, ce postulat pose comme principe que l'offre des villes est homogène et donc directement comparable, tout comme deux barils de lessive. La presse économique tend à renforcer ce préjugé : le principe même des « hit-parades » ou classements de différentes villes à partir d'une seule grille descriptive et évaluative repose sur une vision implicite selon laquelle toutes sont sur le même rayon de supermarché. De surcroît, la presse économique s'adressant à tout type d'entreprises, un seul « hit-parade » pour tout le monde ne suppose-t-il pas que tous les lecteurs, décideurs d'entreprise, ont les mêmes exigences ?

Toute la discipline du marketing présente pourtant, depuis des années, la perspective contraire : l'action marketing a pour but de faire valoir à des clients potentiels identifiés que tout n'est pas égal à tout, du point de vue de l'offre, en cohérence avec le constat d'une demande également de plus en plus hétérogène. En définitive, l'hétérogénéité des offres et des demandes se construit à partir d'une démarche volontaire de segmentation et de positionnement, qui sont les concepts fondamentaux du marketing. En outre, la recherche a démontré de fortes spécificités au sein de la discipline : marketing industriel, interorganisationnel, ou marketing des services témoignent de l'adaptabilité de concepts appliqués originellement aux produits de grande consommation. La déclinaison de ces concepts au niveau territorial n'a donc rien d'une gageure, à condition qu'elle fasse l'objet d'une véritable démarche scientifique.

TOURISME ET MARKETING

Au début du XXI^e siècle, les lieux – régions et villes – se donnent une image double : *le décor* que constitue leur environnement construit et naturel, *le slogan* qu'ils promeuvent dans leur stratégie de valorisation, pour ne pas dire dans leur publicité. Le premier est le résultat d'une longue histoire économique, culturelle et politique et révélateur des rapports sociaux, le second évoque l'orientation et les ambitions d'un espace défini.

On assiste depuis quelques années à la multiplication de classements des villes françaises dans nombre de périodiques de la presse spécialisée mais à large

diffusion, démontrant l'intérêt qu'éveille l'émergence d'une compétition accrue entre les collectivités locales. De même, les campagnes de communication des collectivités territoriales se généralisent et côtoient celles des marques de grande consommation, tant en publicité rédactionnelle qu'en affichage. Le fait qu'une région ou une commune se façonne une image auprès du grand public et se dote d'outils de communication tels que slogans et logos n'étonne plus guère : la communication territoriale se banalise. La recherche s'élargit dans ce domaine, gestionnaires, géographes, économistes, urbanistes travaillent sur la « valorisation » des espaces.

FIGURE 1

Affiche pour la promotion de Boulogne-sur-Mer, 1914



Peu à peu s'est mise en place l'administration publicitaire («le service de communication») qui consiste à doter un territoire d'une auréole magique et à gérer son image.

FIGURE 2
Atlantic City, 1909



Source : Library of Congress.

Depuis longtemps, le tourisme et le marketing entretiennent une relation « naturelle ». Le tourisme est une activité économique très importante pour le développement des régions et des villes. Une activité qui est basée sur l'exportation – du point de vue de la science économique – donc, par définition, indispensable pour la croissance économique (le touriste dépense un revenu qu'il a obtenu hors de la région). Une illustration par excellence de l'*export base theory*. Les possibilités de destination sont très variées, mettant en concurrence un très grand nombre de villes et régions, et au niveau mondial. D'où l'intérêt d'éveiller les curiosités, d'attirer l'attention des touristes potentiels.

Les premiers éléments du marketing destiné à attirer des touristes, visiteurs ou vacanciers, datent du XIX^e siècle. À titre d'exemple, on peut mentionner les campagnes de publicité, essentiellement par affichage, pour les stations balnéaires en France, en Angleterre, aux États-Unis, et également en Belgique. La plupart des publicités sont liées au développement des chemins de fer, les compagnies ont mis en « vitrine » les possibilités des déplacements. Au début, le marketing territorial avait trois piliers, ou

trois angles d'attaque : le tourisme, le chemin de fer et les communes. Souvent, on valorisait les trois composantes à la fois. L'excellent ouvrage de Stephen V. Ward (1998) retrace l'histoire de la naissance et de la fondation « des espaces à vendre ». Mais le marketing contemporain des villes n'a que peu de choses à voir avec les « réclames » de la fin du XIX^e siècle.

Depuis, le contexte macroéconomique a changé plusieurs fois, le marketing a connu une évolution rapide. Les bases théoriques du marketing appliquées à différentes échelles spatiales sont justifiées à quatre niveaux (Benko, 1999a et b).

- La mondialisation de l'économie, qui élargit et augmente la compétition entre les villes et les régions.
- Le retour de l'économie régionale et locale, notamment par la généralisation de la décentralisation et le développement local, comme stratégie politique.
- Les progrès rapides des moyens de communication (techniques) (Internet, numérisation, production d'imprimerie, etc.).
- L'évolution et l'extension du marketing, une application de plus en plus répandue et maîtrisée.

À l'intérieur du marketing territorial, les méthodes et les stratégies liées au tourisme restent spécifiques. Il s'agit, dans ce cas d'une trajectoire ancienne, mais toujours en renouvellement. Dans ce chapitre, j'examinerai spécifiquement un espace particulier, les lieux de sports d'hiver, en comparant les positionnements et les stratégies commerciales des stations de sports d'hiver de l'Espace Killy et des Trois Vallées, dans les Alpes en France.

Depuis le milieu des années 1990, on observe aussi la multiplication des sites Internet des villes et des lieux touristiques afin de promouvoir un espace, se démarquer des autres, mettre en valeur les ressources spécifiques des territoires. L'Espace Killy apparaît sous différentes formes, dans différents contextes et en de multiples langues à 17 000 reprises sur les réseaux Internet (mars 2004), tandis que pour les Trois Vallées, 37 000 citations sont offertes. Le marketing territorial bascule de l'ère Gutenberg vers l'ère Internet. Le phénomène a connu une accélération en 2003, l'année où déjà 43 % des ménages en sont équipés en France. Un nouveau chantier de la création marketing s'ouvrira dans les années à venir.

POSITIONNEMENT ET STRATÉGIE COMMERCIALE DE DEUX ESPACES DE SPORTS D'HIVER

Il m'a semblé opportun d'étudier le positionnement de quelques-unes des plus grandes stations françaises : celles des domaines skiables des Trois Vallées et de l'Espace Killy. Pourquoi avoir choisi les stations de sports d'hiver et plus particulièrement celles-ci ? Les raisons en sont simples :

- elles jouent un rôle primordial dans le développement de leur région d'implantation ;

- l'étonnant engouement dont elles bénéficient mérite qu'on s'efforce de l'analyser ;
- les stations que j'ai sélectionnées figurent parmi les plus renommées en France et à l'étranger ;
- l'aménagement et la promotion de ces stations sont remarquables, tant par les énormes investissements qu'ils ont suscités que par leur valeur exemplaire ;
- ces stations jouissent d'une bonne image et leur positionnement s'avère assez différencié et contrasté.

Mon propos ici n'est pas de « proposer » un plan marketing pour chaque station, mais plutôt d'analyser et de comparer leur évolution et leur image respectives, donc d'établir un diagnostic, afin de déterminer des critères de positionnement pertinents, que j'examinerai donc dans la dernière partie.

Brève présentation des stations

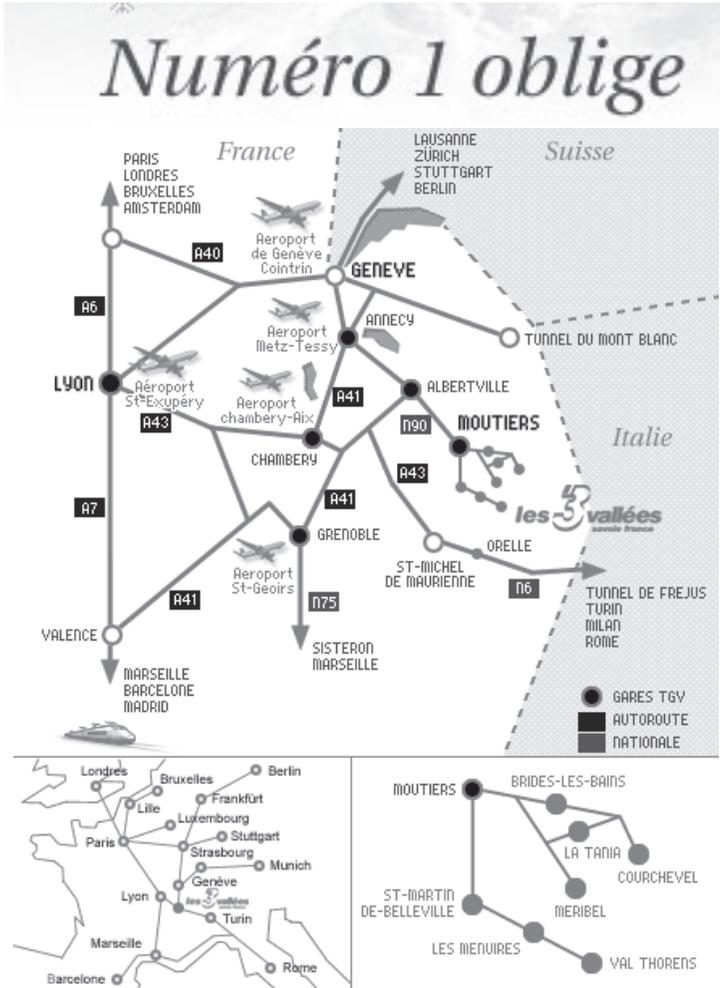
Les Trois Vallées et l'Espace Killy désignent deux domaines skiables qui figurent parmi les plus réputés et fréquentés en France. Situés tous deux en Savoie, sur les versants nord de la vallée de la Tarentaise et en bordure du Parc national de la Vanoise, ils se composent de stations de renom qui se font concurrence même si elles n'évoluent pas forcément dans la même catégorie. Les deux domaines ont en tout cas leurs adeptes et rivalisent sur le terrain des équipements (de plus en plus sophistiqués et au débit croissant), de la qualité et de la difficulté des pistes, bien que le domaine des Trois Vallées soit deux fois plus étendu en nombre de pistes que l'Espace Killy.

Les Trois Vallées comprennent six sites ou communes (eux-mêmes parfois divisés en plusieurs stations) : Courchevel, La Tania, Méribel, Saint Martin de Belleville, Les Menuires et Val Thorens. L'Espace Killy, lui, est à cheval sur uniquement deux sites : Tignes et Val d'Isère.

Les stations des Trois Vallées et de l'Espace Killy n'ont pas été toutes construites au même moment ni dans les mêmes conditions. En fait, l'histoire de leur création est presque représentative de l'évolution du parc français au cours du xx^e siècle, qui s'est faite à travers quatre générations de stations.

L'arrière-plan historique et la structure des stations permettent d'établir une double typologie et de déterminer trois groupes, indépendamment de l'appartenance à une génération donnée. Ces groupes sont présentés dans le tableau ci-dessous :

FIGURE 3
Slogan et carte des Trois Vallées



**Stations développées
à partir d'une commune
existante**

**Stations créées
sur un site vierge ou hors
de la commune d'origine**

Stations implantées
sur un site unique

Val d'Isère
Saint Martin de Belleville

Val Thorens
Les Menuires
La Tania

Stations étagées
sur plusieurs villages,
à des altitudes différentes

Courchevel
Tignes
Méribel

L'objectif qui prévalait lors de la création de chaque station était sensiblement le même : il s'agissait de susciter une impulsion économique et touristique, à l'échelle du département (pour les stations les plus ambitieuses comme Courchevel) ou de la vallée, lorsque celle-ci était victime d'un fort exode rural (celle de Belleville par exemple). Les sports d'hiver, qui dès les années 1930 semblaient promis à un développement considérable, représentaient une manne inespérée et un moyen efficace d'attirer les vacanciers tout en créant une industrie locale vouée au ski. Durant les années 1970, les promoteurs ont profité d'une mode que l'on a appelée « or blanc », les perspectives de profit étant intéressantes, et ont construit massivement, souvent au détriment de l'esthétique et de la qualité du service. Les sports d'hiver sont devenus une véritable industrie nationale, mais dans la recherche de profit on a parfois quelque peu oublié le client.

Les stations des Trois Vallées et de l'Espace Killy ont globalement bien traversé la crise du début des années 1990. C'est en particulier le cas pour les plus prestigieuses d'entre elles, Courchevel, Méribel et Val d'Isère, dont la situation financière est demeurée satisfaisante en raison d'une politique d'investissements cohérente (il est vrai que ces stations étaient déjà largement équipées)... et d'un haut niveau de prix (les impôts fonciers et immobiliers, élevés dans ces stations, constituent une large part des recettes de la mairie). À titre d'exemple, la Société des Téléphériques de Val d'Isère générait 10 % de marge bon an mal an et a même pu freiner un temps ses investissements. En fait, la clientèle de ces stations, souvent composée de fidèles, s'est à peu près maintenue, même lorsque la neige n'était pas au rendez-vous. La renommée a permis de résister aux effets de la crise du ski.

Marketing mix des stations

La station de ski, plus encore qu'une ville ou un projet urbain, peut être considérée comme un produit susceptible de faire l'objet d'une politique de marketing, à l'instar de biens de consommation durable. Une station est construite dans le but d'attirer un certain type de clientèle. Elle a son aménagement (et ses aspects architecturaux), son niveau de prix, ses phases de rénovation, ses caractéristiques « techniques ». Elle a un slogan, souvent un logo, bref une stratégie promotionnelle. Je vais à présent décomposer le mix des stations qui m'intéressent, à travers les éléments suivants : produit, prix, promotion/communication et clientèle. Ce dernier critère n'est généralement pas à proprement parler un élément du mix, mais j'ai jugé important de le prendre en compte, plutôt que la distribution qui paraît ici difficilement applicable.

Politique de produit

Définition du produit

Le concept de station de sports d'hiver, né au début du siècle en Autriche, renvoie à deux éléments.

- La « station » : il s'agit d'un lieu de séjour dont la principale caractéristique est d'être temporaire. Sa durée est en général d'une semaine.
- Les « sports d'hiver » : la station doit avoir une vocation sportive, donc proposer des équipements adéquats et donner aux vacanciers le sentiment de se détendre et/ou de se remettre en forme. La station doit être située dans un lieu où la neige est normalement garantie plusieurs mois dans l'année : le plus souvent un site montagneux, offrant des pentes bien exposées et d'inclinaisons variées, et à une altitude relativement élevée (entre 1000 et 2100 mètres pour les lieux d'habitation). Toutes les catégories de skieurs doivent pouvoir s'y sentir à l'aise.

Il n'y a pas un mais plusieurs types de stations de sports d'hiver. Leur philosophie, *i.e.* leur vocation, n'est pas toujours la même, selon qu'elles privilégient le sport pur et dur ou la détente, les jeunes ou les familles, les classes aisées ou moyennes... La tendance actuelle est en fait la diversification des activités des stations, qui ne proposent pas que du ski et ne sont pas ouvertes qu'en hiver. La clientèle étant devenue exigeante, les stations doivent désormais proposer une large gamme de services et de loisirs (le ski n'est plus la seule activité), de la salle de jeux à la patinoire, en passant par la piscine, et deviennent des lieux où les vacanciers cherchent à évacuer le stress de la vie quotidienne au cours d'un séjour qui tient une place à part dans l'année. Les stations sont des « usines de détente » pour des citoyens aimant se ressourcer dans un environnement paisible et encore beau : la montagne. Elles ont en quelque sorte une fonction cathartique car elles représentent l'îlot dans lequel le vacancier s'efforce de mettre momentanément entre parenthèses ses soucis.

Un produit soumis à des contraintes

La station de sports d'hiver est, par définition, un produit fortement dépendant de faits extérieurs qui modèlent sa structure et sa relation avec son environnement. Dans le cas des stations des Trois Vallées et de l'Espace Killy, il existe une contrainte supplémentaire d'ordre géographique et administratif. On distingue ainsi cinq grandes contraintes.

- La contrainte de climat et d'enneigement. Elle détermine largement la fréquentation et la rentabilité de la saison, et fut une des causes de la crise que les stations ont récemment traversée.
- La situation géographique et l'accessibilité par le réseau routier. Ce paramètre peut intervenir dans le choix d'une station. Celles des Trois Vallées et de l'Espace Killy sont bien loties de ce point de vue, grâce aux récents aménagements routiers (voie express d'Albertville à Moûtiers), à la desserte par TGV de Moûtiers et Bourg Saint Maurice et, pour Méribel et Courchevel, à la présence d'un altiport.
- L'Espace Killy et les Trois Vallées présentent la particularité d'être limités au sud par le Parc National de la Vanoise, à l'intérieur duquel il est illégal de construire ou d'aménager des pistes. Si l'on observe le plan des deux

domaines skiables, on remarque que la plupart des stations ont quasiment exploité au maximum les capacités d'extension de leur domaine skiable, qui en devient saturé.

- La sécurité des vacanciers. Elle implique un entretien quotidien (tant pour le confort des skieurs que pour prévenir les risques d'avalanche) et un balisage consciencieux des pistes, une surveillance permanente du domaine, des secours rapides et des remontées mécaniques fiables.
- Une contrainte économique : la nécessité de rentabiliser la saison hivernale pour réussir financièrement l'année, en particulier durant les vacances scolaires. Cette contrainte est naturellement liée à la première et au montant des investissements réalisés pour moderniser la station.

Un produit qui évolue depuis sa création

Si l'on considère, d'un point de vue marketing, la station de ski comme une sorte de produit de consommation durable, il paraît logique que celle-ci ne demeure pas immuable et soit susceptible de subir des évolutions pour s'adapter à une clientèle toujours fluctuante. Les stations, pour attirer ou fidéliser la clientèle, enrichissent leur offre de services, modifient quelque peu leur physionomie, modernisent leurs équipements, bref se développent pour étonner et satisfaire les vacanciers. Les évolutions portent sur de nombreux paramètres.

- De nouvelles remontées mécaniques et des innovations techniques. Il s'agit d'un des axes de développement les plus importants des stations, faisant l'objet d'une concurrence effrénée, et qui conforte l'image moderne et dynamique d'une station. Les équipements des Trois Vallées et de l'Espace Killy rivalisent de technicité et figurent parmi les meilleures réalisations françaises dans ce domaine (les deux plus grands téléphériques du monde sont à Courchevel et Val Thorens, le Funival de Val d'Isère et le funiculaire de la Grande Motte à Tignes concilient rapidité, débit et préservation du paysage), grâce à Pomagalski. La tendance actuelle semble être à la disparition de la « folie des grandeurs » dont ont fait preuve quelques stations. Les raisons sont naturellement en premier lieu financières (de tels investissements lourds ne peuvent être renouvelés fréquemment), mais tiennent aussi à une quasi-saturation des domaines skiables (surtout dans les Trois Vallées) et à une stagnation de la fréquentation.
- La création de nouvelles pistes et l'amélioration de l'entretien. Là encore, il s'agit de répondre aux attentes du skieur et de maintenir son intérêt pour la station. Mais à Courchevel ou dans la vallée de Belleville, l'ouverture de nouvelles pistes devient de plus en plus difficile car les limites du domaine sont atteintes, aussi les stations jouent-elles la carte de la qualité de l'entretien, en particulier Courchevel.
- L'adaptation à la mode et aux nouveaux goûts du public, en matière de sports de glisse, d'équipement ou de tenues vestimentaires. Les stations ont dans un premier temps suivi le mouvement, puis ont précédé et créé la mode.

- L'embellissement et l'agrandissement des stations. C'est là l'une des évolutions majeures des stations des Trois Vallées et de l'Espace Killy au cours de ces dernières années. L'embellissement a été particulièrement visible à Courchevel 1850 et Val d'Isère, où les matériaux naturels (pierre et bois) sont à nouveau largement utilisés dans la rénovation des centres-villes. L'agrandissement se poursuit à un rythme mesuré, malgré une phase d'accélération peu avant les J.O., et se traduit surtout par des programmes résidentiels et des galeries marchandes.

Un produit à deux facettes différentes : été et hiver

Nous avons vu que les stations proposent avant tout des activités de sports d'hiver, puisque c'est leur raison d'être, et qu'elles réalisent donc l'essentiel de leur chiffre d'affaires de décembre à avril. Mais elles ne sont pas pour autant fermées l'été, et elles ont été amenées à diversifier leur offre durant la période estivale pour profiter de la montée du tourisme vert dans les années 1980. Les Français se sont en effet tournés vers un type de vacances plus proche de la nature et axé sur sa découverte ; en montagne, cela se traduit par un nombre croissant d'amateurs de randonnées et de nouvelles disciplines telles que le rafting, le VTT, le ski sur herbe, le tir à l'arc, le deltaplane ou la course d'orientation. Dès lors, les stations proposent, à côté des traditionnels sports estivaux (tennis, natation, équitation...), des stages de remise en forme comprenant un panel d'activités varié, ainsi que de nombreux circuits de randonnée autour de et dans le Parc de la Vanoise. Dans tous les sites des Trois Vallées et de l'Espace Killy, des complexes multisports (comprenant courts de tennis, piscine, terrains de squash...) ont été bâtis, et les *guest rooms* (GR) étendus. Il n'y a qu'à Tignes et Val d'Isère que l'on puisse faire du ski d'été. Tignes paraît être la station la plus agréable en été : elle bénéficie de son glacier, de son lac (d'où la possibilité d'activités nautiques), et de la proximité immédiate des plus beaux panoramas de la Vanoise.

Politique de prix

Les stations de l'Espace Killy et des Trois Vallées ne pratiquent pas toutes le même niveau de prix, cet élément entrant pour une large part dans le positionnement des stations puisqu'il exerce une influence indéniable sur la nature et les composantes sociales de la clientèle. Les principaux champs d'application de la politique de prix sont :

- les commerces et lieux de restauration ;
- les prestations directement liées au domaine skiable (forfaits de remontées, stages...);
- les tarifs hôteliers et résidentiels ;
- le prix du mètre carré pour les terrains à bâtir ou les appartements à vendre.

FIGURE 4
Les logos des stations de Trois Vallées



FIGURE 5
Les logos des stations de l'Espace Killy



Je n'entrerai pas dans les détails fastidieux de l'analyse de la dimension prix. Elle fait en tout cas apparaître que les différences de standing se ressentent surtout dans l'hôtellerie et le coût de l'immobilier. Les prestations touchant aux commerces et lieux de restauration sont relativement homogènes (les déterminants du coût sont semblables dans toutes les stations); celles liées au domaine skiable montrent que les stations les plus prestigieuses ne sont pas forcément les plus chères de ce point de vue. L'offre hôtelière et le prix du mètre carré sont les principaux reflets du standing des stations, Courchevel étant indéniablement celle qui cumule les superlatifs (parmi ses dix hôtels quatre étoiles, le Byblos des Neiges est un des établissements les plus chers de France et les appartements neufs s'y paient au moins aussi cher que dans les beaux quartiers parisiens). Les stations de sports d'hiver n'ont pas été épargnées par la crise de l'immobilier, mais les appartements haut de gamme continuent à trouver preneur.

Politique de communication/promotion

Il s'agit d'un élément très important du mix, puisqu'il est une manifestation visible de la stratégie globale des stations. C'est la communication qui détermine l'image que les élus et hommes d'affaires souhaitent diffuser sur leur station de sports d'hiver. Cette image véhiculée par le support publicitaire doit être en adéquation avec le positionnement réel du produit. Pour développer efficacement son image, une station doit disposer d'arguments adaptés et viser une certaine cible au sein de la clientèle, en évitant donc de vouloir à tout prix « ratisser large ». Les stations de sports d'hiver françaises étant de plus en plus nombreuses (bien qu'il n'y ait plus de réelle vague de création de sites et villages) et connues des vacanciers, chacune d'entre elles doit trouver un créneau de clientèle porteur et se différencier des autres par une image novatrice ou personnelle, tout en visant juste. La communication passe alors par les traditionnels moyens publicitaires des stations (plaquettes de présentation, affichage, spots radio, inserts rédactionnels), et par des formes plus nouvelles (logos, manifestations sportives et culturelles, sponsoring). J'analyserai ici quelques-uns des slogans utilisés par les stations, de même que leur logo.

Slogans et campagnes publicitaires

Les stations des Trois Vallées et de l'Espace Killy ont relativement peu communiqué au cours des années 1990. Méribel s'était distinguée par une campagne d'affichage de vaste envergure, et dont le message était à la fois intéressant, efficace et significatif. La communication de cette station s'articulait autour de quatre affiches différentes, chacune mettant en évidence un slogan dont les termes différaient mais qui fonctionnait chaque fois selon le même principe. Ces slogans et affiches étaient :

- « Drapeau olympique à Méribel ». L'image représente un green de golf avec en son milieu le fanion usuel. Les couleurs dominantes sont le vert et le bleu.
- « Flamme olympique à Méribel ». Sous le slogan se trouve une cheminée de style rustique dans laquelle crépite un feu. Sur la droite, dans une alvéole, est rangé un tas de bois. La couleur est quasiment unique : l'orange.

En bas de ces deux affiches sont mentionnés le mot d'ordre de la station, « Méribel, very belle ! », et le numéro de téléphone de l'office du tourisme. De part et d'autre, sur le côté gauche : le logo de la Savoie olympique, sur le côté droit : celui de Méribel.

- « Gazon anglais à Méribel ». L'image est apparemment sans rapport avec le slogan : un skieur seul qui fait onduler sa trace dans un champ de neige poudreuse.
- « Poudreuse à Méribel ». Là aussi la photo surprend : une jeune femme qui joue au golf et éjecte sa balle d'un bunker en soulevant une gerbe de sable.

Les deux premières affiches sont issues d'une campagne antérieure, contemporaine des Jeux olympiques. Les deux campagnes s'avèrent assez originales et suggèrent plus qu'elles ne montrent. Leurs slogans fonctionnent sur le principe du second degré qui crée un humour discret, par le fait que les slogans ne sont pas en rapport avec les images qu'ils sont censés décrire. L'image évoque une réalité et le texte en appelle une autre, et ces deux réalités, qui caractérisent une partie du concept de la station, se complètent. Par exemple, la flamme olympique mentionnée dans le texte de la seconde affiche évoque le sport, une aventure humaine, la renommée internationale, tandis que la flamme qui brûle sur la photo de la même affiche inspire le calme, la chaleur, l'authenticité, le charme d'une vie rude mais vraie. On peut aussi remarquer que les slogans des deux dernières affiches sont interchangeables : « gazon anglais à Méribel » décrirait mieux la quatrième photographie (un coup au golf) et vice-versa. L'objectif est ici clair : il s'agit de montrer que Méribel est une station polyvalente, qui propose des activités exaltantes été comme hiver. Le choix du golf, que la station met un point d'honneur à promouvoir depuis sa création (c'est un des principaux axes de sa campagne), permet de sélectionner la clientèle : elle est aisée, plutôt BCBG, d'un âge moyen (la quarantaine) et aime la nature. Enfin, plusieurs indices (le golf, sport ô combien anglais, le « gazon anglais », l'expression « Méribel, very belle ») dénotent une certaine anglophilie dont les raisons sont faciles à expliquer. Les responsables de la station entendent ainsi souligner les origines du site (Méribel a été fondée par un Anglais), lui donner une envergure internationale (« Méribel » est d'ailleurs un terme qui se prononce aisément en anglais) et plus spécialement tournée vers les

Anglo-saxons afin de concurrencer sa voisine Courchevel, et laisser chez le spectateur ou futur client l'impression d'une station confortable, *cosy*, où il fait bon passer ses vacances en toute tranquillité.

Les autres stations ont aussi leurs slogans et leur campagne. Courchevel pratique beaucoup la publicité rédactionnelle dans les journaux et magazines lus par une forte proportion de cadres supérieurs (*Le Figaro*, *Le Point*)¹, et profite largement des articles dithyrambiques qui lui sont régulièrement consacrés – sans doute pas par hasard – dans ces mêmes journaux chaque année. Cette station n'utilise pas de slogan central particulier, et on retrouve naturellement dans sa plaquette de présentation les banalités habituelles comme : « de la neige, du soleil, de l'espace... du grand ski garanti », « l'art de vivre à la montagne », « des toits sous la neige », « Courchevel, un réservoir de champions ». Ou encore « Courchevel, l'exceptionnelle, classique, prestigieuse, extravagante, paradoxale, Courchevel appartient au cercle restreint des cinq plus grandes stations de ski internationales » comme on peut le constater sur le site Internet des années 2000. Il est vrai que c'est une station qui n'a pas réellement besoin d'asseoir sa réputation et qui ne fait donc pas de la publicité une de ses priorités.

Le thème choisi par Val d'Isère est « la légende du ski ». Il repose sur la renommée historique de cette station en tant que capitale du ski de compétition en France et renvoie à ses ambassadeurs que sont Jean-Claude Killy et Henri Oreiller. Le terme « légende » donne à Val d'Isère un aspect mythique et éternel, une impression de force contenue et à laquelle on ne peut résister.

Tignes utilise depuis des années le même argument massue : « Tignes, le ski 365 jours par an ». C'est là son grand atout par rapport aux stations concurrentes et elle ne se prive pas de le mentionner. L'expression est en tout cas efficace car Tignes a bien la réputation d'une station où le ski est garanti toute l'année grâce à son glacier de la Grande Motte ; ainsi la clientèle vient encore en grand nombre l'été.

Les Ménuires et Val Thorens n'ont pas de slogan caractéristique et ne se sont pas lancées dans une vaste campagne nationale depuis pas mal de temps. En 1988, la station des Ménuires avait développé le thème de « la folie des grands espaces » autour d'une campagne pas toujours très intelligente. Cette expression était assez appropriée et il semblait que les responsables du village avaient trouvé leur sujet de différenciation : l'étendue du hors-piste.

1. Pour illustrer mon propos, je peux citer *Le Figaro Magazine* du 11 janvier 2003, la couverture a été titrée « Le meilleur de la neige » et les photos de la couverture commentées : Val Thorens, la plus sportive, Serre Chevalier, la plus familiale, Courchevel, la plus agréable, Zermatt, la première en Suisse. Puis dans l'article on trouve « Notre palmarès 2003 des stations de sports d'hiver », p. 76-88, établi par les journalistes selon une série de critères de classement.

Analyse des logos

Les logos des stations des Trois Vallées et de l'Espace Killy sont intéressants à analyser. Nous pouvons essayer de déterminer leur signification et les messages qu'ils sont censés transmettre :

- Val d'Isère : un aigle rouge aux ailes déployées. C'est le seul logo figurant un animal avec celui des Menuires. Cet animal, souvent utilisé comme symbole d'une nation (les États-Unis, l'Allemagne impériale par exemple) représente la noblesse, la majesté, la liberté farouche, les grands espaces. Il inspire le respect et s'inscrit parfaitement dans la « légende du ski ». La couleur rouge est peut-être agressive, mais il est vrai qu'elle devait ressortir sur un fond noir.
- Tignes : une montagne schématisée (en forme de vague), au-dessus le ciel bleu et l'inscription « station olympique » (au cas où on ne le saurait pas encore), en dessous les mots « Tignes » en lettres stylées et « été-hiver ». Le message est limpide : une station d'altitude, sportive et jeune, privilégiant la glisse sous toutes ses formes, où l'air est pur, et ouverte toute l'année (à noter que c'est l'été qui est d'abord mentionné). Les trois couleurs nationales sont utilisées.
- Courchevel : un cristal de neige stylisé, aux couleurs bleu, blanc et rouge, précédant le nom de la station écrit en rouge. Un logo très classique, sans fioritures, net et « plein ». Il fait immédiatement penser à la neige, donc à la vraie montagne, au confort, à l'air sain, à la détente.
- La Tania : un trait rapide représentant une montagne, chevauchant le nom de la station inscrit en rouge, et sous lequel est écrit « Les 3 Vallées-Savoie-France ». Le rouge semble très apprécié des stations car il évoque la chaleur. La montagne, comme pour Tignes, est représentée, mais ici dans le but de montrer un site préservé plus que par réel esprit sportif. La localisation géographique est précise et a son importance car cette station est très récente et encore peu connue. La mention des Trois Vallées constitue un gage de qualité et d'espace.
- Méribel : un cœur bleu, blanc et rouge sous lequel est écrit en noir le nom de la station. De forme carrée, il ressemble un peu à celui de Courchevel. Le cœur signifie deux choses : la situation privilégiée de Méribel, dans la vallée centrale du grand domaine skiable (« au cœur des Trois Vallées », comme il est écrit dans la plaquette), et la volonté d'établir une relation affective entre le client et son lieu de vacances. Le logo appelle la clientèle à devenir fidèle à la station et à apprécier son charme.
- Saint Martin de Belleville : un petit village (un clocher et deux maisons) à flanc de montagne, le tout de couleur bleue. La station joue à fond la carte de la tradition rurale, de l'accueil et de la sincérité. La couleur bleu clair peut malgré tout sembler un peu froide, elle reflète plutôt la glace et va à l'encontre de la volonté d'accueil. C'est une couleur reposante mais assez terne.
- Les Menuires : un bouquetin rouge, en plein saut, sur un carré bleu, en-dessous duquel se trouve le nom de la station (en bleu). Dynamisme, élan, liberté, une montagne sauvage et imposante sont des thèmes qui viennent à

l'esprit. Le choix du bouquetin ne me paraît cependant pas très heureux car il ne correspond pas en tous points à la réalité des Ménuires. Cet animal, très farouche et rare dans les Alpes, vit à l'écart de toute présence humaine, dans un environnement encore préservé. Or ce n'est pas vraiment le cas de cette station, dont l'architecture moderne jure avec le cadre naturel. Les Ménuires ne sont pas un village de montagnards respectueux de la nature, mais bien une station créée de toutes pièces et régulièrement remplie de touristes peu portés sur l'écologie.

- Val Thorens : le nom au centre, en noir et en gros caractères ; à droite du mot « Val » un dégradé de couleur jaune avec mention de l'altitude maximale (3 200 m), et symétriquement par rapport au mot « Thorens » un autre dégradé en bleu, où est écrite l'altitude de la station (2 300 m). Ce logo, est passé un peu de mode (pas assez « atemporel ») et manquant de simplicité. Il a en tout cas le mérite d'être explicite : dans cette station de très haute altitude (un facteur de différenciation décisif de cette station, résumé en deux chiffres), la neige (le dégradé de bleu) et le soleil (en jaune) sont présents et le ski y atteint sa plénitude.

La clientèle

J'ai déjà mentionné un certain nombre d'éléments propres à caractériser la clientèle de chaque station. Leur pouvoir d'achat varie en fonction du niveau de prix et donc de prestige de la station, et l'on retrouve des groupes dominants dans chaque village : jeunes, familles, jet-set et show-business, sportifs... La clientèle n'est pas uniforme car les motivations des vacanciers changent d'une station à l'autre. D'aucuns recherchent le repos et le farniente, d'autres le sport et l'animation, d'autres enfin à paraître. Certains sites sont plus « populaires » (dans le sens où leur client-type n'est pas très aisé) que d'autres, plus élitistes et refermés. Toutes les stations font beaucoup d'efforts pour fidéliser leurs clients : améliorations de la qualité du service (surtout dans l'hôtellerie), réductions sur les locations pour les années suivantes, manifestations originales, mise en valeur des atouts par une forme d'autosatisfaction. Cette fidélisation est un objectif majeur pour les élus locaux ainsi que les commerçants ou propriétaires d'hôtels, car elle assure un « noyau dur » de clients qui reviendront chaque année, que la neige soit au rendez-vous ou non, et dépenseront chaque fois des sommes équivalentes.

Nous pouvons dire un mot de la clientèle étrangère. On constate que les stations les plus internationalisées sont aussi les plus huppées et les plus chères. La clientèle internationale représente 42 % du total à Courchevel et à Val d'Isère, qui reçoivent beaucoup de grands de ce monde et s'en félicitent. Elle représente aussi la moitié des clients des hôtels de ces stations. Les nationalités les plus représentées, tous sites confondus, sont les Anglais (au premier rang, notamment à Val d'Isère et Méribel), les Allemands, les Scandinaves, les Espagnols et les Belges. Les Américains ne sont pas très nombreux car ils n'ont pas encore pris vraiment conscience des efforts entrepris en France en matière de qualité du service. Les stations françaises ont en effet

longtemps souffert de leur piètre réputation concernant l'accueil auprès des Américains, très sensibles à cet aspect. Ceux-ci préfèrent toujours aller en Suisse (la station de rêve de l'Américain type est Saint-Moritz) ou en Autriche, dans de vrais villages de carte postale. Les Américains attendent l'accueil sous toutes ses formes (un service de réservation centrale pour leur faciliter le travail, des interlocuteurs réellement bilingues et formés aux métiers du tourisme, des vols directs, des réseaux routiers plus denses, des appartements mieux équipés, des employés plus souriants, comme cela est le cas depuis longtemps aux États-Unis) et n'ont pas encore trouvé leur bonheur en France. Mais grâce aux J.O. et à l'action des élus, le vaste plan qualité-accueil (qui comprenait en particulier un plan formation langue) lancé en 1989 a en partie porté ses fruits, même si tout est encore loin d'être parfait. Il faut encore mettre la qualité à la portée de toutes les bourses, et non la réserver à la clientèle aisée comme cela est trop souvent le cas dans les stations prestigieuses.

Les étrangers sont une cible privilégiée pour les stations car ils sont source de devises (Courchevel est au premier rang dans ce domaine) et ont un pouvoir d'achat parfois plus élevé que celui des Français. Les stations des Trois Vallées et de l'Espace Killy sont dès lors de plus en plus multilingues, et le moindre de leurs documents d'information est présenté simultanément en anglais et en français. Depuis l'Internet, l'utilisation de plusieurs langues est plus facile à réaliser. L'international est devenu une véritable vocation pour les stations les plus connues.

Positionnement des stations

À partir de la partie précédente, nous pouvons déterminer un positionnement précis pour chacune des stations que nous étudions. Les critères que nous retiendrons en priorité sont ceux du prix, de la clientèle, de l'image et de la physionomie. Trois groupes très distincts peuvent être mis en évidence :

Les stations « haut de gamme »

Elles sont au nombre de trois : Courchevel, Méribel et Val d'Isère. Elles représentent ce qui se fait de mieux en France (avec Megève et l'Alpe d'Huez) et possèdent les grandes caractéristiques suivantes.

- Une image de classicisme et de prestige diffusée dans le monde entier par une clientèle fortement internationalisée (plus de 40 % des vacanciers). Ces sites se veulent les représentants du bon goût français : luxe feutré, gastronomie reconnue, hôtellerie largement au-dessus de la moyenne (tant en prix qu'en prestations), qualité de service, peu d'excès architecturaux (du moins ceux des années 1970 sont-ils estompés).
- Un domaine skiable (il s'agit ici de celui de la station et non des Trois Vallées ou de l'Espace Killy) étendu, aux pistes excellentement entretenues et de tous niveaux, et desservi par des installations hors pair. Ces stations disposent d'un matelas financier honorable et peuvent investir dans des équipements

de haute technologie, satisfaire et étonner leur clientèle (qui est souvent blasée car habituée aux séjours d'hiver à la montagne) par des innovations de dimension mondiale.

- Une part importante de clients fidélisés, qui reviennent chaque année depuis parfois plus de dix ans et y ont leurs amis réguliers, leurs habitudes et connaissent par cœur le village, ses commerçants et ses activités. Ce sont les intimes des stations.
- Une clientèle aisée, appartenant aux classes socioprofessionnelles des cadres supérieurs, des patrons d'entreprises, des professions libérales ou de la jet-set (princes, sportifs renommés, éminents hommes politiques, artistes...).
- Des niveaux de prix hors normes pour l'hébergement et les services. Le prix élevé est perçu comme une justification du standing de ces stations. La vie y est donc fort agréable mais chère (il ne faut pas trop surveiller son porte-monnaie pendant une semaine). Des abus regrettables sont tout de même commis : les prix affichés sont parfois à la limite de la décence et sont démesurés par rapport aux prestations offertes, donnant l'impression qu'ils sont pratiqués dans le seul but de flatter et conforter l'heureuse clientèle qui peut se les permettre.
- Le maître-mot de ces stations est en fin de compte l'élitisme : de la clientèle, des installations, des prix...

On peut cependant relever certaines nuances quant à l'image et la nature de la clientèle de ces stations :

- Courchevel est reconnue comme une station chic et snob, appréciée du show-business. Elle a pour vocation d'attirer les personnalités du monde entier et les vacanciers aisés en quête d'exceptionnel. La réputation est relativement fondée et il suffit de flâner dans les rues de la Croisette ou du Jardin alpin (les quartiers les plus huppés de Courchevel 1850) pour s'en rendre compte. On y est mondain et on aime souvent s'y afficher, et les nouveaux vacanciers peuvent donc y relever un côté superficiel et factice. Mais il faut se garder de trop généraliser.
- Méribel est plus familiale, cosy et « BCBG ». L'aisance matérielle y est moins ostentatoire et agaçante qu'à Courchevel. Il s'agit d'une station moins « branchée » et plus traditionnelle, fidèle à son image anglophile. On aime y être tranquille et y éprouver un certain calme, comme le montrent les multiples petits hameaux récemment construits et isolés de l'agitation du centre.
- Val d'Isère est plus jeune et sportive. Son passé glorieux et les champions natifs de la station en sont le témoignage. Les étudiants fréquentent plus volontiers cette station que Courchevel, trop au-dessus de leurs moyens. Elle bénéficie peut-être d'une image de plus grand dynamisme et d'agitation plus marquée que les deux autres, considérées comme plus paisibles.

Les stations « tradition et famille »

Ce sont La Tania et Saint Martin de Belleville, deux villages construits récemment (La Tania en 1990) ou ayant retrouvé un second souffle touristique (Saint Martin), à la faveur de la nouvelle tendance qui s'est fait jour dans les années 1980. Elles se différencient des autres stations de la manière suivante.

- Ce sont des stations à taille humaine. Implantées dans un seul village, leur capacité d'accueil est assez réduite et agrandie très lentement. Les promoteurs n'ont pas l'intention d'en faire de grandes stations, à l'image de leurs voisines, et les hôtels sont très peu nombreux (un seul à La Tania). On y trouve plutôt des appartements en location, des résidences hôtelières et secondaires (chalets surtout).
- Le luxe n'y est pas recherché, l'accent est plutôt porté sur la discrétion, le confort, le retour aux vraies sensations du séjour à la montagne.
- Ces deux stations sont encore plus traditionnelles que celles du groupe précédent : point d'immeubles en béton, les matériaux traditionnels sont privilégiés, l'ambiance de village respectée (Saint Martin se présente dans sa plaquette touristique comme « le village des Trois Vallées »), le caractère rustique préservé.
- Elles privilégient le calme et la famille : pas de boîte de nuit, peu de touristes, pas de grandes surfaces. La clientèle étrangère y est beaucoup moins présente que dans le premier groupe.
- Leur domaine skiable est réduit mais relié directement aux liaisons des Trois Vallées, domaine dont elles font partie tout en restant quelque peu à l'écart.
- Leur devise pourrait être « small is beautiful ».

Les stations « animation, forme et sport »

Il s'agit de Tignes, Val Thorens et Les Menuires. On y séjourne non pour se reposer et se ressourcer, mais pour entretenir sa forme et s'amuser. Les vacances doivent y être animées et sportives, pour rentabiliser son temps et se débarrasser du stress. Leur positionnement comprend de nombreux points communs.

- Ce sont des stations modernes, qui privilégient l'efficacité. Elles appartiennent à la troisième génération du « tout intégré » et leur architecture répond à des impératifs de commodité, sans réel souci de l'esthétique. Leurs bâtiments sont pour la plupart en béton, ternes, sans charme, parfois très laids. Les commerces sont rassemblés dans de longues galeries et les immeubles sont souvent au pied des pistes. Les hôtels sont plutôt de milieu de gamme (seulement deux 4 étoiles pour trois stations).
- Ce sont des stations très fréquentées par les jeunes Français, elles font preuve de dynamisme. D'où l'abondance de boîtes de nuit et d'activités sportives (stages de découverte ou de hors-piste en grand nombre), des tarifs plus ou moins mesurés (ce n'est pas le cas à Tignes, où le séjour coûte cher), la volonté de coller aux goûts des jeunes et de ne pas être en retard sur une mode.

- Elles favorisent les amateurs de glisse et de grands espaces : vastes champs de hors-piste, domaines skiables étendus, niveau difficile des pistes, promotion des nouveaux sports d'hiver (surf, monoski, bien qu'il soit maintenant quasiment démodé, parapente, ski de bosse) et du ski « extrême ». Tignes est ainsi devenue en deux ans la capitale du freestyle et du ski de bosse, statut consacré en 1992 par les épreuves olympiques et la victoire du populaire E. Gropiron.
- Ces stations sont destinées principalement aux passionnés de sports d'hiver, qui envisagent peu de faire autre chose de leurs journées. Cette clientèle n'est pas très soucieuse de la qualité du service et cherche avant tout à se faire plaisir. Val Thorens tente cependant de monter en gamme en s'ouvrant davantage au marché des entreprises, en proposant des activités culturelles (musicales notamment, comme Courchevel) et en améliorant le standing de son hôtellerie.

Carte de positionnement perceptuel

Elle a pour but de donner une vision globale du positionnement de plusieurs produits, en l'occurrence les stations des Trois Vallées et de l'Espace Killy, en les plaçant dans une carte déterminée par deux axes. Ces deux axes sont synthétiques et doivent être les plus significatifs possibles, en réunissant en deux critères un maximum d'éléments caractéristiques du positionnement. Après les remarques que nous venons de faire sur les trois groupes de stations, les axes qui nous ont semblé les plus pertinents pour les représenter sont les couples (plus ou moins antagonistes) tradition/modernisme et famille-détente/sport.

FIGURE 6
Axes de positionnement perceptuel

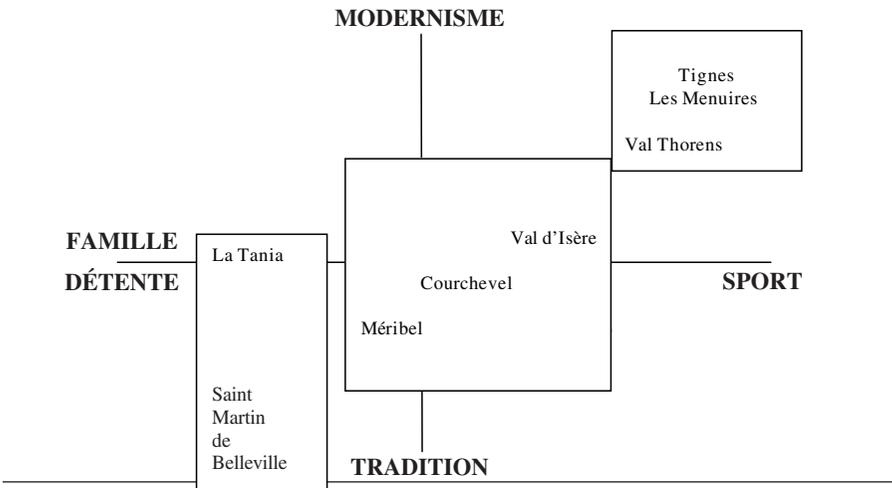


TABLEAU 1
Bilan des stations

	Atouts	Faiblesses
Val d'Isère	Domaine skiable Réputation sportive Innovations en matière d'équipements Enneigement	Un seul village Risques d'avalanches Prix élevés
Tignes	Domaine skiable (étendue, entretien et agencement) Enneigement garanti (station la mieux lotie en France) Image sportive et dynamique	Architecture plutôt chaotique et laide Exposition (souvent à l'ombre) Peu ou pas d'opportunités d'agrandissement Site sans arbres, assez venteux et froid
Courchevel	Station au superlatif (la plus luxueuse, la plus sûre, la mieux équipée...) Enneigement (plein Nord) Équipement hôtelier hors pair, le meilleur en France Remontées mécaniques Domaine skiable Image prestigieuse à l'étranger Efforts d'embellissements	Station pas assez attrayante l'été Snobisme, état d'esprit, aspect superficiel Circulation dans la station Quasi-saturation du domaine skiable, peu de hors-piste Séjour (très) onéreux Courchevel 1650 trop à l'écart et mal construit
La Tania	Station à taille humaine Ambiance familiale Architecture harmonieuse Calme assuré	Trop dépendant de Courchevel Manque de notoriété Un peu isolé
Méribel	Position au cœur des Trois Vallées Tournée vers l'étranger Architecture type chalet Hôtellerie de grande qualité (mais chère) Beaucoup de charme	Enneigement parfois aléatoire, pentes pas toujours bien exposées Image «BCBG» qui peut déplaire Station pas très jeune
Saint Martin de Belleville	Caractère familial, tranquillité (comme La Tania) Authenticité, charme rustique	Liaisons avec les autres stations Manque de notoriété Clientèle assez âgée
Les Menuires	Équipements (ski) Possibilités de hors-piste Possibilités d'extension	Architecture désastreuse Concurrence avec Val Thorens
Val Thorens	Ski d'automne et de printemps, bon enneigement Dynamisme, image jeune Manifestations Grands espaces	Architecture Altitude (froid + atmosphère raréfiée) Infrastructures hôtelières

CONCLUSION

Cette étude nous révèle finalement trois grands points :

- Les stations de l'Espace Killy et des Trois Vallées ont des positionnements assez marqués et sont complémentaires. Ainsi les deux domaines peuvent accueillir une clientèle variée tout en restant homogènes.
- Ces stations connaissent une fréquentation stable et sont à l'abri d'une chute importante et donc d'un risque de faillite en raison de leur notoriété. Cela est particulièrement vrai pour les stations du groupe « haut de gamme », qui ont traversé la crise du début des années 1990 (1989-91) sans encombres.
- Ces sites sont le cœur du ski français et cumulent les superlatifs. Les stations sont globalement toutes chères, et c'est essentiellement dans le secteur de l'hébergement que se fait la différence.

BIBLIOGRAPHIE

- Ashworth, G. et H. Voogh (1990). *Selling the City: Marketing Approaches in Public Sector Urban Planning*, London, Belhaven Press/Pinter.
- Bailly, A. (1993). « Les représentations urbaines : l'imaginaire au service du marketing urbain », *Revue d'économie régionale et urbaine*, 5, p. 863-867.
- Benko, G. (1999a). « Stratégies de communication et marketing urbain » *Pouvoirs locaux*, n° 42 (sept.), p. 12-18.
- Benko, G. (1999b). « Marketing et territoire », dans J.-M. Fontan, J.-L. Klein et D.-G. Tremblay (dir.), *Entre la métropolisation et le village global*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 79-122.
- Bouinot, J. (1996). « Communication externe et communication interne : le marketing global d'une ville », *Collectivités territoriales*, (Ed. du juris-Classeur), 8, Fascicule 2050, p. 1-13.
- Cazes, G. (1976). *Le Tiers-monde vu par les publicités touristiques : une image géographique mystifiante*, Aix-en-Provence, Université de droit, d'économie et des sciences, Centre des Hautes Études Touristiques, (Les Cahiers du tourisme, Série C33), 52 p.
- Cazes, G. (1986). *Le tourisme en France*, Paris, Presses universitaires de France (5^e éd., 1995), 125 p.
- Cazes, G. (1989). *Le tourisme international : mirage ou stratégie d'avenir ?*, Paris, Hatier, 195 p.
- Cazes, G. et F. Potier (1996). *Le tourisme urbain*, Paris, Presses universitaires de France, 127 p.
- Cazes, G. et F. Potier (dir.) (1998). *Le tourisme et la ville : expériences européennes*, Paris, L'Harmattan, 198 p.
- Cazes, G. et R. Lanquar (2000). *L'aménagement touristique et le développement durable*, Paris, Presses universitaires de France (1^{re} éd. en 1980), 127 p.
- Claval, P. (2004). « Les interprétations fonctionnalistes et les interprétations symboliques de la ville », *Cidades*, 1 (1), 31-63, <1999 <http://www.cybergeopresse.fr/culture/claval/claval.htm>>.

- Cochoy, F. (1999). *Une histoire du marketing. Discipliner l'économie de marché*, Paris, La Découverte, coll. « Textes à l'appui », 391 p.
- Colletis, G. et B. Pecqueur (1993). *Les facteurs de la concurrence spatiale et la construction des territoires*, Grenoble, Université de Grenoble II, Notes de travail 11, IREPD, 21 p.
- Debarbieux, B. et S. Lardon (dir.) (2003). *Les figures du projet territorial*, La Tour d'Aigues, Aube, 269 p.
- Flipo, J.-P. et L. Texier (1992). « Marketing territorial : de la pratique à la théorie », *Revue française du marketing*, (136), p. 41-52.
- Goldschmidt, S., S. Junghagen et U. Harris (2003). *Strategic Affiliate Marketing*, Cheltenham, Edward Elgar, 192 p.
- Jain, S. C., (dir.) (2003). *Handbook of Research in International Marketing*, Cheltenham, Edward Elgar, 520 p.
- Kotler, Ph., Donald H. Haider et I. Rein (1993). *Marketing Places. Attracting Investment, Industry, and Tourism to Cities, States and Nations*, New York, Free Press.
- Moriset, B. (1999). « Palmarès et classements de villes dans la presse hebdomadaire », *Géographie et cultures*, (29), p. 3-24.
- Noisette, P., F. Vallerugo (1996). *Le marketing des villes. Un défi pour le développement stratégique*, Paris, Éditions d'Organisation.
- Porte, D. (1988). *La communication des villes*, Toulouse, Milan-Média.
- Porter, M. (1985). *Competitive Advantage*, New York, The Free Press (traduction française *L'avantage concurrentiel*, Paris, InterÉditions, 1986).
- Porter, M. (1993) [1990]. *L'avantage concurrentiel des nations*, Paris, InterÉditions.
- Py, P. (2002). *Le tourisme. Un phénomène économique*, Paris, La Documentation française, 182 p.
- Rosemberg, M. (2000). *Le marketing urbain en question. Production d'espace et de discours dans quatre projets de ville*, Paris, Anthropos/Economica, 184 p.
- Sperling, D. (1991). *Le marketing territorial*, Toulouse, Milan-Midia.
- Texier, L. (1993). « Peut-on parler de marketing territorial ? », *Revue d'économie régionale et urbaine*, (1), p. 141-160.
- Texier, L. et J.-P. Valla (1992). « Le marketing territorial et ses enjeux », *Revue française de gestion*, (87) (janv.-févr.), p. 45-55.
- Ward, S.V. (1998). *Selling Places: the Marketing and Promotion of Towns and Cities, 1850-2000*, London, Routledge, 269 p.
- Wieviorka, M. (1975). « Le marketing urbain », *Espaces et sociétés*, (16), p. 109-123.

DEUXIÈME PARTIE
DES CAS DE VILLES ET DE CLUSTERS

Pittsburgh's Central Business District

A Hole in the Doughnut?

Peter Karl Kresl

As economies throughout the world respond to the exigencies of market liberalization and unprecedented technological change one of the most interesting areas of study for social scientists has become the evolving role of urban economies and the impacts these forces of globalization are exerting on them. Many scholars and practitioners have given their attention to questions of urban competitiveness and of strategic planning at the level of metro-regions. For them the primary question to be asked is how a given urban economy can maintain or improve its position in the international urban hierarchy. What role should it seek to develop or to enhance? How can an urban economy act so as to realize the maximum economic potential of its residents? Should it restructure itself or build on traditional strengths? Scholars have divided themselves into two distinct groups when considering the economic future of our cities. One approach sees cities as being condemned to a bleak future of conflict and decline due to problems arising from pollution, traffic congestion, crime, drugs, low education and skill attainment, and a deteriorating fiscal base (Bartett, 1998). Another view is given by two Dutch scholars who argue that with the transition to a technology-intensive economy "the city is a privileged spatial-economic actor as a result of scale and urbanization advantages" (van Geenhuizen and Nijkamp, 1999: 2). Each of these positions contains an implicit evaluation of the vitality of the central core of our major cities. The dark view stresses the social pathologies and negative externalities that have been commented upon for decades. The positive view stresses the spatial assets of urban economies, in general, and suggests the value of urban functions in the context of a new economy.

These two contrasting views of urban futures set the context for second issue that has emerged during the past decade: the evolving situation of the inner city of established urban economies. It is this issue that will be subject of this paper. The development of suburbs, edge cities and technoburbs, the consequences of substantial expenditures on metro-wide publicly funded transportation infrastructure,

de-industrialization, shifts in the center of the nation's economic activity, and the transition to a technology – or knowledge-based economy have led many to consider the possibility that the central core of most cities will exhibit a state of decline for the foreseeable future. Those who see the future darkly use the metaphor of the “hole in the doughnut.” As the just mentioned forces sap the strength of the inner city, economic activities abandon it for the surrounding area; when per capita income in the center drops to 60 per cent or lower of that of the outer areas the center enters a period of collapse or free fall. On the other hand, competitiveness guru Michael Porter argues that the typical inner city is rich in assets that can be utilized and developed for the needs of today's and tomorrow's economy (Porter, 1997). It just takes the appropriate actions by both the public and the private sectors.

Both the debate and the experience on this topic of inner city development have advanced a bit farther in the United States than in other parts of the developed world. This is due to several factors, the most important of which are probably 1) the flexibility of US institutions and practices and the lack of vested interests that seek to contain change and 2) the degree to which city residents and firms have been willing to abandon the core of the city and have been supported in this by government policies. In this paper I will begin by reviewing some of the most recent literature on inner city economics. The empirical part of this paper will be an examination of the current situation of the downtown district or Center Business District (CBD) of Pittsburgh, and the policy approaches taken by its leaders with regard to the vitality of the city core. While each urban economy is different in economic function and size, Pittsburgh appears to have suffered economic and competitive to a greater extent than other cities in its region.

THE US DEBATE ON THE CITY CORE

Randall Bartlett has captured the negative view of the city in the opening paragraph of his recent book, *The Crisis of America's Cities*, when he writes: “If our cities continue down their current path, total destitution and abandonment of their cores are not unconceivable. We are a nation of cities, but our cities are in trouble.” (Bartlett, 1998: 3). There is, of course, some reason for concern. As US census data shows, it is typical for the inner city, in relation to the county or the Metropolitan Statistical Area in which it is located (successively larger areas), to be characterized by, among other things: 1) greater decline or slower growth in population, 2) lower per capita income, 3) lower educational attainment, 4) lower value of residence, 5) higher minority share in the population, 6) higher percentage of households headed by a single female, 7) higher crime rate, and 8) lower percentage of the population in the “leadership” 45-64 age bracket. To these sociological-demographic-economic data must be added the extensive areas of blight, abandoned properties, closed factories, low performing schools, traffic congestion, and despair among much of the population. Caroline Chapain and Mario Polèse have used comparative office rental prices as an indicator of the decline of the central urban core, but it should be apparent just how complex the reality of the inner city situation actually is (Chapain and Polèse, 2000).

Maureen Conway and Josef Konvitz stress the “multiple deprivations” that that one so typically finds in truly distressed urban areas (Conway and Konvitz, 2000). The issue is made even more complex when we remember that we are interested not only in the general condition of the inner city, but also in both the business vitality of the city core and in its residential vitality.

Business vitality. With regard to the former, most cities have experienced a reduction in manufacturing employment and firms and the challenge has been to replace those jobs with jobs in the service sector. Some researchers have examined the loss of manufacturing jobs in relation to city population change while others have focused more narrowly on the growth of employment in different types of activity. Cynthia Negrey and Mary Beth Zickel focused on the growth or decline of manufacturing employment and of population, and offer five types of metropolitan area: with declining manufacturing employment, most relevant to this paper, the options are the deindustrializing center (with declining population), and the stable center in transition and the new services centers (with population growing less than or more than the national average respectively) (Negrey and Zickel, 1994). The value of this categorization is that it suggests the framework within which the city must design its approach to strategic planning.

The location of the new or remaining business activity is what interests us here. Manufacturing can leave a city for a variety of reasons. Established industrial cities in the US, such as Chicago, Pittsburgh and Cleveland suffered losses because their specialization in traditional heavy industry could not sustain the challenges of newer technologies, of post-Fordist modes of manufacturing, and of global restructuring. New York over the long run and Toronto more recently have found manufacturing squeezed out by increased land, transportation and labor costs as financial, business and professional services become established and expand according to their own logic. Almost all cities have seen some of their traditional economic activity move from the center to suburbs and then to edge cities, due in part to the government policy of investing in expressways and public transportation that has induced the workforce to move out, and in part to the social pathologies and negative externalities that were referred to earlier. Thus in some cases the initiating force has been a push from the center, in others a pull from the outer areas, and in still others it has been government policy. The push can be from the in-migration of new economic activities and an increasingly vibrant and costly city center or from purely negative socio-pathological forces.

Alex Anas, Richard Arnott and Kenneth Small have studied this and conclude that: “forces that are ascendant throughout the world are producing decentralization and dispersion at a citywide scale, and agglomeration at a local scale [...] As for the city centers, whether the desire to maintain their special character can stave off the forces of economic change depends both on politics and on the ultimate preferences of the citizenry” (Anas, Arnott and Small, 1998). Two researchers who have studied Ohio cities, Richard Bingham and Deborah Kimble, found that the relationship between the center city, the suburbs, and the relevant edge city was one of specialization in function and that the three areas are in a complementary and symbiotic relationship

rather than in one that is destructive or parasitic (Bingham and Kimble, 1995). Manufacturing, retail, consumer services, business services and government have all found the location within the metro-area that best suits their needs. They also found that, rather than fitting into a standard pattern, each urban economy has developed its own spatial locational pattern and that there is far more locational diversification among metropolitan areas than one might think, *a priori*.

Residential vitality. The second crucial element in a city's health is its attractiveness to residents and its ability to sustain housing for the full range of income levels. In the first paragraph of this section of the paper a list of eight economic, demographic and social characteristics of central cities was given. If this were all there was to the central city it would be a grim place indeed. Fortunately there is evidence that when the urban functions of a large city are being achieved the inner city can be a very attractive place to live. Cities such as Chicago, Philadelphia, Denver and Los Angeles are experiencing a boom in conversion of underutilized buildings into condominiums and apartments. The local authorities of these cities are actively developing the city's cultural, residential and recreational assets, and this is being done concurrently with a return of "empty nesters" and young professionals to the downtown area. New York and Boston have always had attractive center city residential areas. This phenomenon is captured in the cartoon done by Tom Toles for *The Buffalo News* in which whites begin in the center of the city, then as blacks migrate to the city whites move to the suburbs, blacks follow as their incomes rise, and in the last panel the whites have moved back to the center to enjoy the restaurants, cultural amenities and shopping while the blacks are stuck in the suburbs with long commutes, a lot of grass to mow and a sterile cultural and recreational life. The title of the cartoon is "the vast white ring conspiracy." Cartoonists are generally alert to the realities that characterize the society in which they exist. Actually, this does not represent the situation of Pittsburgh, and there is a relatively low percentage of residents there who are minorities and neither whites nor any other group, to the disappointment of local leaders, have moved back into the city center to a significant extent.

The cultural and educational institutions of a great city employ a moderately well paid, educated and trendy workforce that tends to live in close proximity to their jobs. Districts of culturally and intellectually oriented residents tend to have shops, clubs and restaurants that are attractive to others. They tend to become popular places to spend an evening and ultimately higher income young professionals find them attractive places to live. In many cases the headquarters function of the city promotes development of upper income housing and retail outlets. So, in cities in which the urban functions have been successfully realized they have become attractive for segments of the population other than low-income, elderly and minority, and are decreasingly characterized by the widely discussed social pathologies of crime, drugs, and so forth (Dziembowska-Kowalska and Funck, 1999).

Looking at the other end of the income distribution, it is important that the city be able to provide employment for workers with lower skills and educational attainment. Failure to do this will only exacerbate the social pathologies that are so important to the argument of the pessimists. Michael Porter, as we shall soon see, has become

an enthusiast of the economic competitiveness of the inner city, and one of his arguments is that the inner city has substantial assets in its human resources. The question then becomes whether inner city workers are able to find employment close to where they live. This was examined in a set of papers that were published in the *Economic Development Quarterly* in November 1999. David Reingold studied recruiting and screening practices of Chicago-area firms and concluded that "inner-city residents are not excluded from jobs located in their own neighborhoods" (Reingold, 1999). Katheryn Neckerman shows that while 48 per cent of employees of firms in poor neighborhoods are local residents, this drops to just 30 per cent for ghetto poor neighborhoods and she suspects that exclusion of local inner city residents from local employers is higher than Reingold concludes (Neckerman, 1999). Finally, David Ihlanfeldt argues that one must differentiate between inner-city neighborhoods according to race and ethnicity (Ihlanfeldt, 1999). There is little exclusion in poor white and Hispanic neighborhoods, but substantial exclusion does exist when the population is predominantly black. It is clear that more research needs to be done on this question, but there does appear to be a basis for concern about employment of some inner city residents who lack transportation to employment distant from their neighborhood.

One of the most striking features of American cities is the extreme diversity they exhibit in population density. This is largely a contrast between older industrial cities in the east and mid-west and the newer cities of the south and west. For example, population density for representative cities in the two halves of the US is given in Table 1. For most cities population density peaked in the 1950s and most of the ensuing decline has occurred since the 1970s. The comparison between the two categories of cities gives clear indication of the relatively new pattern of residential preference that has marked cities in the Sun Belt and of the sprawl for which they have become so renowned. In the Sun Belt cities the "center does not hold" and the inner city does not have the vitality of the older cities. The successful cities of the east and mid-west have maintained their vitality through continuing attention to their "urban functions" – cultural, educational, administrative, service, hospitality, and so forth – that have made them attractive places for business, residents and tourists. The cities whose economy has been the least impressive, Detroit and Pittsburgh, have the lowest population density in the east and mid-west. Those of the south and west have developed their competitiveness by linking edge cities with an airport and the Interstate Highway system, and most lack a central aggregation of cultural and educational facilities. When whites and higher income professionals abandon the heart of the city this reduces even further the living and working conditions of the remaining residents.

The condition of the inner city. Not all who have studied this issue are convinced that the central cities are in crisis. Bill Testa examined the 11 largest cities in the Buffalo/St. Louis/Minneapolis-St. Paul triangle and found that in comparison with the 1980s all experienced an improved population change during the 1990s (Testa, 2001). Chicago, Indianapolis and Minneapolis-St. Paul actually grew more in the later than in the earlier period, while the others declined less. He also notes that much of the greater growth in the out-lying areas is due to the fact that while the political boundaries of the central cities have remained unchanged many of the metropolitan

areas have expanded and their growth has come in part through absorption of other populated areas. He also suggests that we may be experiencing a short-term period of adjustment from one optimal spatial distribution of economic activity and population to another, as a consequence of changes in the technologies of production, communication and transportation. The other important factor is probably a major shift in preferences for working, living and use of leisure time as real individual and family income has increased for many residents during the decade of the 1990s. With these movements seen as a discontinuity in response to distinct changes, there is no way to predict what the future will hold for city centers. His conclusion is that "central cities are now enjoying very strong rates of work force participation, a slowing of population loss, and rising real household incomes," although he does concede that suburb and edge city areas still out perform central cities in many indicators.

TABLE 1
Population Density for Selected Cities

City: east and mid-west	Density	City: south and west	Density
New York City	26,404	Los Angeles	7,876
Chicago	12,752	Houston	3,372
Detroit	6,854	Denver	3,616
Philadelphia	11,233	Atlanta	3,162
Boston	12,172	Miami	10,153
Pittsburgh	6,017	Dallas	3,470

Note: Density refers to population per square mile in 2000 in the city.

Source: *County and City Data Book, 1994*, Washington, US Department of Commerce.

This point is given further support by William Lucy and David Phillips who have recently written of "the postsuburban era and metropolitan renewal" (Lucy and Phillips, 2000). Using the experience of Virginia and the rest of the South-east of the US as their primary example, Lucy and Phillips argue that many suburbs have gone through a growth phase and are now not aging well. New growth has taken place in areas farther yet from the city center. This has as yet uncertain consequences for all three residential areas. They do conclude that for a strong metropolitan region a vital, prominent central city is one of four crucial factors; the others being a well-educated labor force, postindustrial service economies, and a university community (Lucy and Phillips, 2000: 154-156).

Perhaps the most prominent and articulate supporter of the competitive advantages of the central city has been Michael Porter. Porter put his case first in the *Harvard Business Review* in 1995 and then two years later in an article in *Economic Development Quarterly*, the latter of which will be the source in this paper (Porter 1995). His general point is that "there is a genuine economic potential in inner cities that has been largely unrecognized and untapped." Specifically, the inner city has four categories of competitive advantage. First, is its strategic location close to "high-rent business centers, entertainment complexes, and transportation and communications nodes."

Second, is the potential for firms located in the inner city to form integrating linkages with “nearby regional clusters of firms and industries.” This will, of course, be of varying potential depending on the nature of the industrial clusters. Some will require a variety of inputs that could be produced in the inner city, as well as transportation, marketing and other services. Third is the considerable local demand. While it is true that inner city incomes are below those of other areas in the metropolitan region, the population density tends to be higher making for a significant total demand. Furthermore, in most inner cities the competition tends to be less intense and many retailers who have located there find that the rate of profit tends to be higher in the inner city. Porter’s fourth advantage for the inner city is its human resources. Inner cities are held back by three myths about their human resources. In his experience Porter finds that it is false to assume that inner city residents prefer welfare rather than work, that these areas lack entrepreneurs, and that skilled minority workers prefer to work or locate their business in more affluent areas. He finds that the true disadvantages of inner cities are the unsuitability of much of the available land, building costs, and comparatively high costs for utilities, insurance, health care, water and taxes. Porter’s program is too full and complex to detail here, but his conclusion is that “inner cities need new market-oriented strategies that will build on their strengths and engage the private sector. Inner cities must and can compete” (Porter 1995: 24).

Bennett Harrison and Amy Glasmeier applaud the celebrity that Porter’s discovery of things that development planners have been working with for many years has brought to them (Harrison and Glasmeier, 1997: 28-29). Their primary reservation about his approach is his emphasis that government is a factor principally in a negative manner as “overregulator.” In fact, Harrison and Glasmeier argue, Porter “misses the supportive role of the public sector in brokering, financing, and otherwise facilitating the cluster developments and networking that he professes to admire, which lie at the heart of his urban revitalization strategy, [...] the constructive role of local government in brokering the creation of public-private partnerships, [...] (and) visionary local officials and concerned-citizen groups (that) fought against entrenched business interests to push a moribund local economy onto a new trajectory” (Harrison and Glasmeier, 1997: 31). Most observers of urban economic development would concur regarding the key role that is played by government.

It has become clear during the past two decades that a competitive, dynamic city is of crucial importance for the economic health of the entire metropolitan region and indeed for sub-national entity in which it happens to be located. This point was made forcefully in Europe by Copenhagen, Amsterdam and Barcelona beginning in the late 1980s (Kresl, 1992: ch. 5). Without the “urban functions” mentioned above being provided by the central city the suburbs and edge cities would rapidly lose their attractiveness and their competitiveness. Conversely, the health of the city is also a function of the health of the region. Finally, every city has its pockets of blight and social pathology but if this spreads so it dominates the city center the entire metropolitan region will suffer. In a classic article, Paul Cheshire used the presence or absence of “urban problems” of central cities (outward migration, unemployment rate, and travel demand) as an indicator of the performance of European Community urban regions (Cheshire, 1990).

Perhaps the clearest indicator we have for the deterioration of an urban economy is negative population growth – jobs are being lost, social pathologies are rising, working class residential districts are deteriorating, and so people leave and others do not move in. In Table 2, Pittsburgh is placed in the context of three other cities in its region and in somewhat similar circumstances: Buffalo, Cleveland and Philadelphia. In all four, both the city and the principal county experienced population decline during the 1980s and 1990s, but at the MSA level Philadelphia gained during the 1980s and both it and Cleveland had positive population growth during the 1990s with Cleveland's being particularly strong. At all levels Pittsburgh has suffered the largest population decline of all, with Buffalo close behind. So both Pittsburgh and Buffalo are the urban economies of the four which have been abandoned most dramatically.

TABLE 2
Population growth, three MSAs, principal counties, and cities,
1980-2000

	Population	Population growth		Percentage population growth	
	(to nearest 000) 1980	1980-1990	1990-2000	1980-1990	1990-2000
MSA					
Buffalo–Niagara Falls	1,243,000	–54,000	–19,000	–4.3	–1.6
Cleveland–Akron	2,938,000	–78,000	916?	–2.7	8.9
Philadelphia–Wilmington–					
Atlantic City	4,781,000	141,000	252,000	2.9	4.6
Pittsburgh	2,571,000	–176,000	–37,000	–6.9	–1.5
Principal county					
Erie	1,015,472	–46,888	–18,319	–4.6	–1.9
Cuyahoga	1,412,140	–86,260	–18,162	–5.8	–1.3
Philadelphia	1,688,210	–68,027	–102,633	–6.1	–4.3
Allegheny	1,450,195	–113,746	–54,783	–7.8	–4.1
City					
Buffalo	357,870	–29,939	–35,283	–8.4	–10.8
Cleveland	573,822	–68,372	–27,047	–11.9	–5.4
Philadelphia*	1,688,210	–68,027	–102,633	–6.1	–4.3
Pittsburgh	423,959	–53,820	–35,576	–12.7	–9.6

The city and county of Philadelphia are identical.

Source: *City and County Data Book: 2000*, Washington: US Census Bureau; and *Statistical Abstract of the United States* (1993 and 2005), Washington: US Census Bureau.

URBAN COMPETITIVENESS AND PITTSBURGH

The weakness of the Pittsburgh economy has been evident for many years. One of the premier industrial powers well into the post-WWII period, Pittsburgh was, as the population figures indicate, more powerfully negatively impacted by the increase in

energy prices during the 1970s than any other industrial city. This is known to all of us. But what is most interesting for the purpose of this paper is the inability of Pittsburgh to come back from its nadir. I have done studies of urban competitiveness on three occasions, and two of them are relevant here. The first was a study of 40 US and 7 Canadian metropolitan areas for the period 1982-1992 and the second was of 23 US MSAs for the period 1992-1997 (Kresl and Singh, 1995 and 1999). In these studies I argued that since urban competitiveness cannot be measured directly so we must, so to speak, measure it by the shadow it casts. In my approach I have selected three variables that can be justified as "indicators" of urban competitiveness: manufacturing value added, retail sales and some selection of business and professional services. Growth in manufacturing value added indicates that traditional manufacturing is expanding or that the sector is making a transition to higher value added activities. For example, during the decade of the 1990s manufacturing output increased in the United States by about 60 per cent, while manufacturing employment declined by 2 per cent. Expansion of retail sales indicates that local incomes or population are growing or that the city is an attractive place for non-residents to visit to attend cultural events, shop, and so forth. Finally, growth in business and professional services indicates that the city has the supporting activity to enable it to make whatever transformation or expansion of existing activities that competitiveness enhancement demands. The growth of each variable over a specific period of time (5-15 years) was used, and each variable was weighted by the share of each in the total of the three. For example in my most recent work, for 23 US MSAs for the period 1992-1997, I used:

$$\text{Urban competitiveness ranking} = .344 \text{ MVA} + .507 \text{ RS} + .149 \text{ Prof. Svcs.}$$

Using this methodology I have calculated urban competitiveness for 40 US and 7 Canadian metropolitan areas for the period 1982-1992 and for 23 US metropolitan areas for 1992-1997. The results of these studies are given in Tables 3 and 4. It is clear that Pittsburgh has remained at the bottom of the "leagues tables", ranking 39 of 47 metropolitan areas in competitiveness for the earlier period and 20 of 23 for the later period. I have used regression analysis to ascertain the "determinants" of urban competitiveness and have then ranked each of the cities according to each of the determinants so as to determine the relative strengths and weaknesses of each city. For Pittsburgh, the strengths are its research institutions and its cultural assets; its weaknesses are the education (university education) and skill of its labor force, its exports, its transportation infrastructure and growth in both incomes and population. The conclusion from this is that the Pittsburgh economy has been weak in competitiveness for most of the period following the OPEC price hikes and the subsequent collapse of the US industrial heartland.

THE STRATEGIC SITUATION OF PITTSBURGH

Pittsburgh is widely known as a city which has seen its status as one of the nation's primary centers of blue-collar heavy manufacturing substantially disappear during the 1980s and 1990s, as its outmoded factories and mills were not able to respond to the

TABLE 3
**Competitiveness ranking of 40 US and 7 Canadian metropolitan areas,
 1982-1992**

Ranking	City	Ranking	City
1.	Charlotte	25.	Cincinnati
2.	Norfolk	26.	Indianapolis
3.	Orlando	27.	San Diego
4.	Atlanta	28.	Minneapolis-St. Paul
5.	Seattle	29.	Milwaukee
6.	San Francisco	30.	Denver
7.	Phoenix	31.	Dallas
8.	Hartford	32.	San Antonio
9.	Jacksonville	33.	Chicago
10.	Portland	34.	New Orleans
11.	Sacramento	35.	<i>Edmonton</i>
12.	Tampa	36.	Philadelphia
13.	Columbus	37.	St. Louis
14.	Detroit	38.	Baltimore
15.	<i>Montreal</i>	39.	Pittsburgh
16.	<i>Vancouver</i>	40.	Los Angeles
17.	<i>Calgary</i>	41.	<i>Quebec</i>
18.	Boston	42.	Buffalo
19.	Cleveland	43.	Oklahoma City
20.	Salt Lake City	44.	Rochester
21.	Kansas City	45.	<i>Ottawa</i>
22.	Miami	46.	New York
23.	<i>Toronto</i>	47.	Houston
24.	Memphis		

Source: Peter Karl Kresl and Balwant Singh, "The Competitiveness of Cities: the United States," *Cities and the New Global Economy*, Melbourne: OECD and the Australian Government, 1995, p. 425-446.

exigencies of the post-OPEC crisis economy. The steel district along the Monongahela River southeast of the city became an area of rusting hulks of former mills with employment in steel making falling from 150,000 in 1950 to fewer than 20,000 by 1989. Slowly a new center of economic activity was developed toward the airport west of Pittsburgh, with electronic instrumentation providing one of the major new industrial clusters. More recently other areas of competitive strength have been developed. In the downtown area, business activity has held up less well. Alcoa moved its headquarters to the other side of the Allegheny River and some head offices, such as Westinghouse, have been lost to mergers with firms outside the metropolitan region.

One of the major problems has become the lack of a vital residential community in the city center. Almost 150,000 workers come to jobs downtown every day, but few stay there after work and the downtown population is estimated to be only around 4,000. Hence the city center tends to be abandoned in the evening and on week-ends.

TABLE 4
**Urban competitiveness ranking, the 23 largest US MSAs,
 1992-1997**

Competitiveness Rank	MSA	Index 1997/1992
1.	Phoenix	1.72011
2.	Boston	1.61456
3.	Houston	1.51164
4.	Atlanta	1.47710
5.	Denver	1.42230
6.	Kansas City	1.41261
7.	Dallas-Fort Worth	1.38900
8.	Minneapolis-St. Paul	1.36727
9.	Tampa	1.34578
10.	San Diego	1.33680
11.	Detroit	1.33156
12.	Cleveland	1.32690
13.	Philadelphia	1.29286
14.	Milwaukee	1.29261
15.	St. Louis	1.28129
16.	Chicago	1.27297
17.	Cincinnati	1.27092
18.	San Francisco	1.24966
19.	Seattle	1.22413
20.	Pittsburgh	1.21788
21.	Miami	1.21477
22.	Los Angeles	1.18224
23.	New York	1.17295

Source: Peter Karl Kresl and Balwant Singh, "Competitiveness and the Urban Economy: Twenty-four Large US Metropolitan Areas," *Urban Studies*, Vol. 36, nos 5-6, 1999.

Once Pittsburgh was the fifth largest city in the US, but the city itself now (1999) has a population of just over 330,000, and it has declined by about 10 per cent in each of the last two decades. Low apartment and house rentals and prices throughout the surrounding area have made it unprofitable to invest in building conversions or new construction downtown. Mayor Murphy began his term five years ago with a \$60 million development fund to buy center city sites for housing and commercial construction, which has turned out to be only the first in a series of such ventures. Some developers have begun to convert vacant or underutilized buildings to lofts and other types of housing but continued commitment has been difficult to sustain for more than a year or two. The lack of a residential population has resulted in inconveniences such as the fact that taxis are rarely available for anything but a ride to the airport. One negative factor impacts on others and the cycle of negativity is difficult to break.

The lack of commercial traffic and revenues has meant that retail sales have fallen off for many firms. In the central Fifth and Forbes retail area many stores have

closed and low-rent nail and T-shirt shops have moved in. Three years ago the Mayor's office announced Plan C, a comprehensive plan to revitalize the Fifth/Forbes Corridor and, ultimately, the central business district. Key to the plan was site acquisition for development of a more congenial and competitive downtown retail district. In an earlier proposed but not accepted plan eminent domain was an element. But the details were left rather vague and because of this uncertainty property owners postponed any building renovation until they could be certain that their building would not be targeted; only a few speculators purchased properties in hopes of a gain. This time neither condemnation nor eminent domain was authorized.

Nonetheless the first attempt floundered and has been followed by a second, third and fourth version. Perhaps the key blow was the closing of the Lazarus-Macys anchor department store after five years of operation. The focus of Plan C has shifted over the years from revitalization of existing small business to enticing a major retailer to establish the equivalent of a super mall, such as Lazarus-Macys or Norstrom to building up the residential assets of downtown – as History and Landmarks Foundation President Art Ziegler recently said: “It's not about malls. It's about housing.” Pittsburgh's own department store, Kaufman's continues to thrive a bit “up the hill” from the Fifth Street corridor, but hopes for developers to take interest in Plan C have had to rely on firms from New York, Philadelphia and Chicago, rather than on local actors. The underlying reality remains that with stagnant or declining population, increased retail sales in one area can only come at the expense of sales in another part of the metropolitan region.

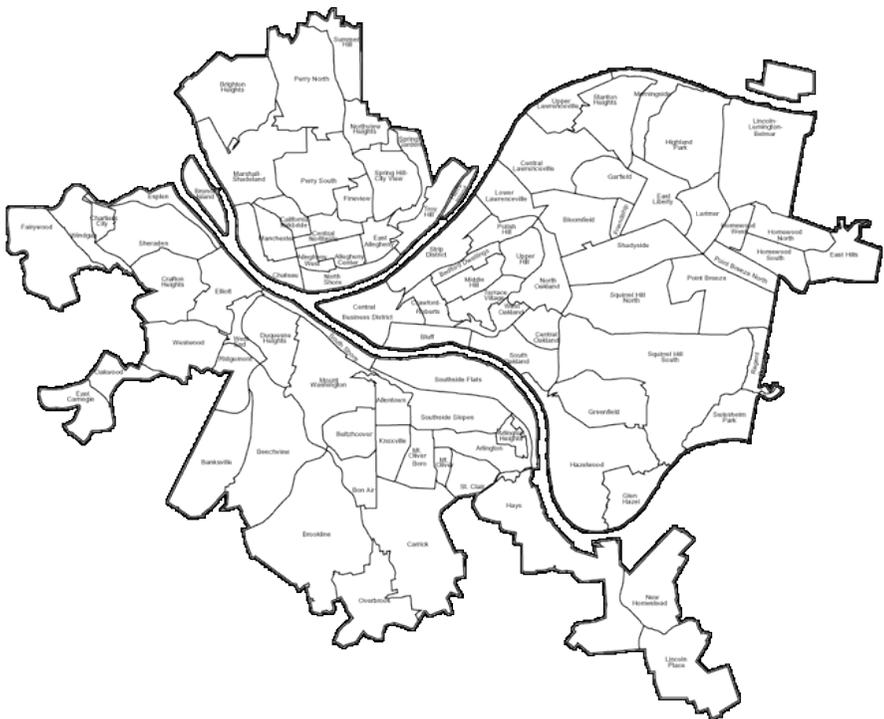
The other major effort to revitalize the downtown area and its residential attractiveness is the establishment of the Cultural District. The Cultural Trust was established in 1984 and has gradually come to own land and buildings, some of which it rents for a variety of residential and commercial purposes, such as restaurants, and some of which is used for five theaters, a concert hall, galleries, and so forth. The thoroughly renovated Renaissance Hotel now occupies the building that had been planned as a hotel in the 1930s but never functioned as such. Just across the Allegheny River, walking distance from the Cultural District are the Andy Warhol Museum and new baseball and football stadiums. Obviously the intention is that of putting in place a variety of mutually supporting facilities that will reverse the historic downward spiral experienced by the center city.

In contrast with the stagnant retail and residential “downtown,” the cultural “downtown,” the culture district, is a booming success. Its anchor is Heinz Hall, a concert venue which is home the Pittsburgh Symphony. In a strip of several blocks between the Allegheny River and the Central Business District, the past five years have seen a significant growth of theaters, restaurants and clubs that have brought an enthusiastic nightlife to this part of the downtown.

However the sports facilities complex and other river-based activities, such a Regatta, operate with virtually no connection to, or impact on, the downtown retail activity. Their spread effects have been zero.

The greater Pittsburgh economy has developed competitive strengths in several technology-related areas: robotics, biomedical, life sciences, information-telecommunication, advanced manufacturing and environmental remediation of brown sites. Some of this has been done with funding from Pennsylvania's share of the tobacco industrial settlement, specifically to establish the Life Sciences Greenhouse and the Digital Greenhouse. There was also an imaginative division of labor between the two major universities, with Carnegie-Mellon University focusing on robotics and the University of Pittsburgh specializing on medical-related activities. The challenge is to be able to establish the sort of linkages discussed by Porter between these new clusters of activity and firms in the center of the city. Sadly, this has been impossible to achieve and the linkages between downtown and these aspects of the "new economy" remain to be realized.

FIGURE 1
The City of Pittsburgh



A new transportation initiative was prominent in the hopes of the traditional economy of Pittsburgh. The project was a magnetic-levitation rail line from the airport in the west to downtown Pittsburgh to Greenville in the east. This was a pilot project of

which one was to be supported by the federal government in the amount of \$1 billion. Pittsburgh based its optimism on the facts that the terrain is challenging enough to afford a true test of this type of transportation system and that the city “knows how to build things.” Sadly, US Airways, the primary carrier for Pittsburgh has recently shifted its regional hub from Pittsburgh to Philadelphia, so the viability of the airport, the transportation assets of the city and the mag-lev project have all suffered.

One of the striking features of Pittsburgh, and one which makes one pessimistic that the city will ever renovate its CBD, is its topography and geographic layout. On Figure 1 one can get a sense of the problem. The CBD is at the western end of what is in effect a peninsula between two rivers, the Allegheny to the north and to the south the Monongahela. The latter was home to the vast steel works that made Pittsburgh famous and whose primary hope for the future is mega shopping malls – malls that will work to reduce the retail vitality of downtown. Today there is only one blast furnace operating and the great steel works are either dismantled, rusting hulks or historical sites. The two rivers cut the CBD off from access by its “natural” casual visitors, evening restaurant clientele, and day shoppers. On Figure 2 we note that across the Allegheny River, the immediate space is taken up with two sports

FIGURE 2
Pittsburgh, Central Business District

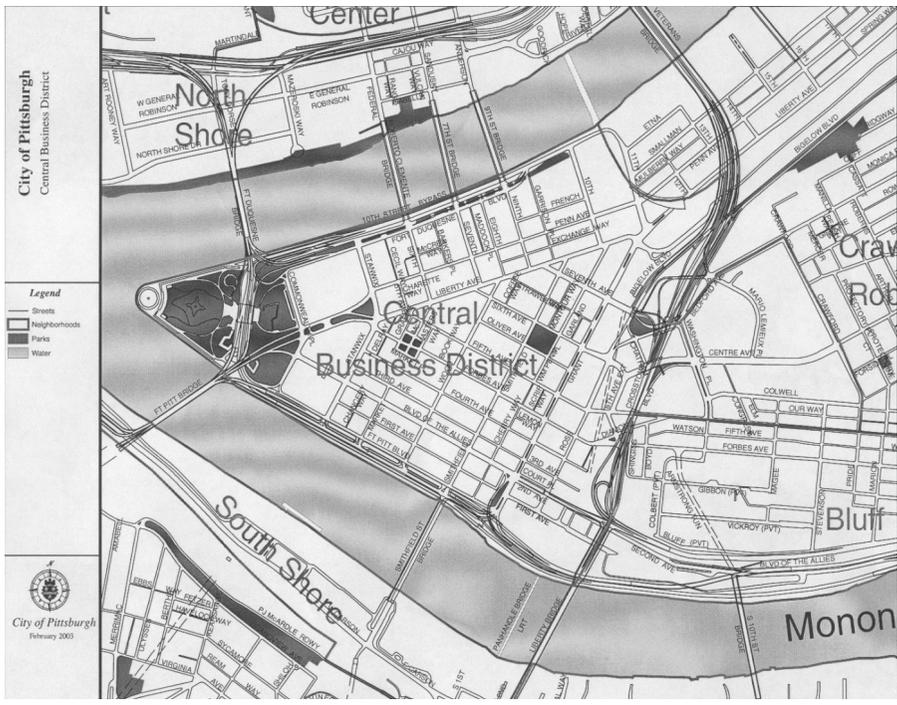
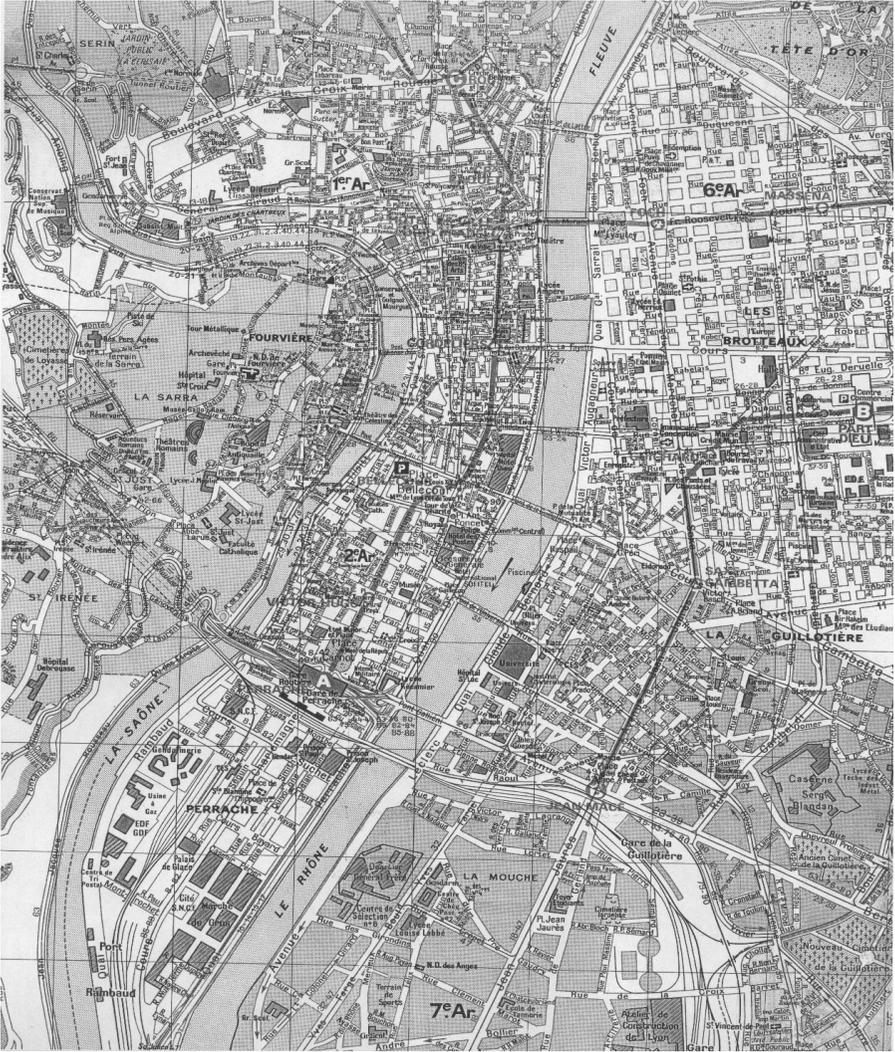


FIGURE 3
Central Lyon, France



stadiums for professional football and baseball. Just to the north of the stadium is Interstate Highway 279. This effectively cuts the city off from its northern suburbs. To the south, across the Monongahela River the first thing one encounters is the old Lackawanna and Erie railroad corridor and a renovated station. But the residential area is minimal as there is immediately past it a steep incline of perhaps 500 feet that

is served by an inclined railway. Hence, access to “natural” traffic from the south is also cut off by topography and past economic planning. To the immediate east of the CBD is Interstate Highway 579. Past the Interstate Highway is an area of low income housing and small manufacturing and other business activity.

Between the two the CBD is cut off from access to the primary residential areas of the city. In the surrounding residential areas across the two rivers and in the eastern residential areas and suburbs there are over 20 shopping malls further reducing the incentive or necessity of non-CBD residents to visit downtown Pittsburgh other than during office hours.

It is difficult to find a city in the United States or Canada that is in a similar geographical situation. But in Europe there is a city, with which many of you are not doubt familiar, that is situated very much like Pittsburgh – Lyon. Lyon is a city that is also on a peninsula between two rivers, the Saône and the Rhône. On Figure 3, the similarity becomes strikingly clear. To the west, across the Saône, is the narrow strip of the Renaissance historical district backed up by a steep slope of about 500 feet and is also served by an inclined railway. To the east is the Rhône and beyond it is a large and important residential and commercial area. The railroads are to the south, Gare de Perrache, and to the east, Gare de la Part-Dieu, and the rail lines do not impinge on the central part of the city. But the very important difference between the two cities is that from both directions central Lyon, with its shopping, restaurants and business offices is accessible by 7 or 8 vehicle and pedestrian bridges. There are no highways that cut off access, and the rivers are scenic attributes to the CBD rather than barriers as is the case in Pittsburgh. As a consequence, there is heavy traffic between the city and the historic district west of the Saône, as well as between the city and the residential and commercial area to the east of the Rhône. The CBD of Lyon is vibrant both during day and evening and on the week-ends. One has to be pessimistic with regard to the prospect of Pittsburgh being able to achieve what Lyon has been able to do.

SOME CONCLUSIONS ABOUT CENTER CITY REVITALIZATION

Urban economic specialists in the US are divided in their evaluation of the viability of the center city of the country's major urban areas. It is more than just a discussion as to whether the “glass is half empty or half full,” and entails fundamental differences of opinion. Some are impressed with the disamenities of social pathologies, congestion, demographics, and so forth, while others see urban functions and unique urban assets being of central importance to the economy of the future. The discussion of these issues in this paper has focused on three aspects of what might be referred to as a “healthy city”: business vitality, residential vitality and the condition of the inner city. The general conclusion that comes from this material is that there is hope for central cities but that local authorities must be activist in their policy stance, that they must engage both the private sector and local constituencies of residents, and that they must be clear and consistent in their strategic planning effort.

In this paper I have focused on the city of Pittsburgh with the objective of applying the observations that were made in the review of the major issues facing cities undergoing stagnation or decline of their central core. The city faces a serious problem with regard to the vitality of its business and residential activities. The city leaders have responded and an examination of their responses yields the following conclusions with regard to revitalization of city centers:

- Cities must be concerned with the demographic make-up of the population – too many retired and under 16, and too few young and active and middle-aged decision-makers will hamper efforts to become competitive. Pittsburgh has one of the oldest populations of any major US city.
- Some cities can plan for their economic futures by sticking to what they already do well rather than attempt to refocus the economic activity in accordance with some currently favored approach. Pittsburgh has had to make a complete break with its past. In this new situation, the city center has lost its urban function or role in Greater Pittsburgh.
- It is very important that the city have a strong leader who can put in place political support and an institutional framework that will ensure a sufficiently long commitment to the plan, although in some situations a strong private sector-public bureaucracy structure can provide this commitment.
- All cities that seek to enhance their competitive position begin by improving their cultural institutions and assets, whether for competitiveness, retention of high-skill labor or revitalizing the city center.
- It is clear from these cases that the economic life of a city must be considered to be embedded in the social, political and cultural lives of that city.
- Often cities are hampered in their efforts by fiscal problems and complexity of governmental structure that are imposed by a higher level of government. In the past the Allegheny County Commission was able to perform a leadership function but the economic region has grown beyond the limits of the county, so leadership for the entire urban region is now difficult.
- Examining the experience of other cities can reveal imaginative approaches to taxation and to financing of projects. Pittsburgh has tried to do this, but its situation is quite different from that of other major US cities – demographically and spatially.
- It is quite possible for a city to create effective specializations among its major universities and to force effective linkages between each university and the research and technology divisions of the small and large companies in the metropolitan region and beyond. The difficulty for Pittsburgh has been that of establishing a symbiotic linkage between elements of the “new economy” and the city center.

A deeper examination of the situations of Pittsburgh would undoubtedly bring to our attention additional “lessons that could be learned” about inner city revitalization. But even this perhaps superficial examination demonstrates that even

an activist city can find it difficult to resist stagnation or decline and to adopt policies that will lead to its revitalization. In the new situation in which Pittsburgh finds itself, the local name for the downtown district, The Golden Triangle, is as tarnished and evocative of the past as is the name of the local NFL football team – the Steers. One can imagine a young boy asking his parent “Why do we call them the Steelers? Do they rob people”?

REFERENCES

- Anas, Alex, Richard Arnott and Kenneth A. Small (1998). “Urban Spatial Structure”, *Journal of Economic Literature*, XXXVI (september), p. 1426-1464.
- Bartlett, Randall (1998). *The Crisis of America's Cities*, Armonk (New York), M.E. Sharpe.
- Bingham, Richard D. and Deborah Kimble (1995). “The Industrial Composition of Edge Cities and Downtowns: The New Urban Reality”, *Economic Development Quarterly*, 9 (3), p. 259-272.
- Chapain, Caroline and Mario Polèse (2000). “Le déclin des centres-villes: mythe ou réalité?”, *Cahiers de Géographie du Québec*, 44 (123), p. 303-324.
- Cheshire, Paul (1990). “Explaining the Recent Performance of the European Community's Major Urban Regions”, *Urban Studies*, 27 (3), p. 311-333.
- Conway, Maureen and Josef Konvitz (2000). “Meeting the Challenge of Distressed Urban Areas”, *Urban Studies*, 37 (4), p. 749-774.
- Dziembowska-Kowalska, Jolanta and Rolf H. Funck (1999). “Cultural Activities: Source of Competitiveness and Prosperity in Urban Regions”, *Urban Studies*, 36 (8), p. 1391-1398.
- Harrison, Bennett and Amy K. Glasmeier (1997). “Response: why Business alone Won't Redevelop the Inner City: A Friendly Critique of Michael Porter's Approach to Urban Revitalization”, *Economic Development Quarterly*, 11 (1), p. 28-29.
- Ihlanfeldt, Keith R. (1999). “Are Poor People Really Excluded From Jobs Located in their Own Neighborhoods: Comments on Reingold and Some Additional Evidence from the Multi-City Study of Urban Inequality”, *Economic Development Quarterly*, 13 (4), p. 307-314.
- Kresl, Peter Karl (1992). *The Urban Economy and Regional Trade Liberalization*, New York, Praeger Publishers, ch. 5.
- Kresl, Peter Karl and Balwant Singh (1999). “Competitiveness and the Urban Economy: Twenty-four Large US Metropolitan Areas”, *Urban Studies*, 36 (5-6), p. 1017-1027.
- Kresl, Peter Karl and Balwant Singh (1995). “The Competitiveness of Cities: the United States”, *Cities and the New Global Economy*, Melbourne, OECD and the Australian Government, p. 425-446.
- Lucy, William H. and David L. Phillips (2000). *Confronting Suburban Decline. Strategic Planning for Metropolitan Renewal*, Washington, D.C., Island Press, 321 p.
- Neckerman, Kathryn M. (1999). “Out of the Loop? A Comment on David Reingold's Analysis of Inner City Employment”, *Economic Development Quarterly*, 13 (4), p. 315-317.

- Negrey, Cynthia and Mary Beth Zickel (1994). "Industrial Shifts and Uneven Development: Patterns of Growth and Decline in U.S. Metropolitan Areas", *Urban Affairs Quarterly*, 30 (1), p. 27-47.
- Porter, Michael E. (1995). "The Competitive Advantage of the Inner City", *Harvard Business Review*, (May/June), p. 55-72.
- Porter, Michael E. (1997). "New Strategies for Inner City Economic Development", *Economic Development Quarterly*, 11 (1), p. 11-27.
- Reingold, David. A. (1999). "Inner-City firms and the Employment Problem of the Urban Poor: Are Poor People Really excluded from Jobs Located in their Own Neighborhoods?», *Economic Development Quarterly*, 13 (4), p. 291-306.
- Testa, William A. (2001). "Are the Large Central Cities of the Midwest Reviving?," *Economic Perspectives* (Federal Reserve Bank of Chicago), 2nd Quarter, p. 2-14.
- van Geenhuizen, Marina and Peter Nijkamp (1999). "The Local Environment as a Supportive Operator in Learning and Innovation", in D.-G. Tremblay, J.-M. Fontan and J.L. Klein (eds), *Entre la métropolisation et le village global*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 303-317.

Du neuf dans le vieux à Montréal

Un cas de reconversion dans l'industrie de la mode¹

Juan-Luis Klein, Diane-Gabrielle Tremblay et Jean-Marc Fontan

Dans le monde de la nouvelle économie, de l'économie du savoir et des hautes technologies, les secteurs industriels traditionnels, et les villes et régions où ils se concentrent, se confrontent aux effets des restructurations et des relocalisations à l'échelle mondiale. Un des exemples de ce type d'industries est le vêtement. Dans ce secteur, les usines tendent à quitter les pays où les salaires sont hauts pour se localiser là où ils sont bas, ce qui permet aux producteurs de réduire leurs coûts de revient et de demeurer compétitifs. Ceci est possible grâce à un contexte technologique qui permet les communications à distance entre donneurs d'ordre et exécutants et à un contexte réglementaire qui facilite les échanges. Ainsi, dans une industrie comme le vêtement, les donneurs d'ordre se localisent dans les pays d'industrialisation ancienne, dits développés, et la fabrication se déplace vers les nouveaux pays industrialisés.

C'est le cas à Montréal, mais aussi au Québec et au Canada dans leur ensemble, qui ont vu nombre de leurs usines quitter pour le Mexique dans les années 1990 et aujourd'hui pour la Chine. Ainsi, la filière du vêtement se reterritorialise, comme d'ailleurs tous les autres secteurs, sauf qu'à cause d'un contexte réglementaire protectionniste spécifique, les effets de cette reterritorialisation ont été retardés et se sont fait sentir de façon accrue depuis le 1^{er} janvier 2005. Cette date marque la fin de l'Accord sur les textiles et le vêtement (ATV), signé en 1994, par lequel il s'est mis en œuvre un processus d'abolition progressive des mesures protectionnistes prises dans le cadre d'une ancienne entente, l'Accord multifibres (AMF), qui protégeait l'industrie vestimentaire nationale².

-
1. La recherche dont nous nous inspirons a été menée avec l'appui financier du Conseil des recherches en sciences humaines du Canada, que les auteurs tiennent à remercier.
 2. Cet accord multilatéral a été signé dans le cadre des négociations du GATT, devenu OMC, et a prévalu entre 1974 et 1994. En 1994, l'Arrangement multifibres est remplacé par une nouvelle entente signée par les pays membres de l'OMC. Il s'agit de l'Accord

Pour Montréal, les effets de cette reterritorialisation sont importants. Historiquement, l'industrie vestimentaire canadienne s'est concentrée à Montréal et elle a occupé dans cette ville une place très importante. En 2001, Montréal concentrait 40 % de la main-d'œuvre canadienne de ce secteur. À l'échelle nord-américaine, la taille de la main-d'œuvre occupée dans le vêtement place la ville de Montréal au troisième rang, après Los Angeles et New York. De plus, de toutes les grandes métropoles nord-américaines, Montréal est celle où la part de la main-d'œuvre occupée dans cette industrie est la plus importante par rapport à l'ensemble de la main-d'œuvre, sept fois plus que dans la moyenne des agglomérations nord-américaines (Québec, 2003). On comprend donc que la perte d'une partie importante de l'industrie du vêtement soit vue par l'ensemble des acteurs comme une crise aux effets dévastateurs³.

Or, un sous-secteur de l'industrie vestimentaire vit cette crise d'une façon différente. Il s'agit de l'industrie de la fourrure. Concentrée à Montréal, et dans un quartier central bien délimité, connu comme le « district de la fourrure » (Fontan, Klein, Tremblay et Bordeleau, 1999), l'industrie de la fourrure est en croissance, innove et exporte. Pourtant, cette industrie se confronte, elle aussi, et depuis plus longtemps que le reste de l'industrie vestimentaire, à la concurrence internationale. Elle n'a pas été protégée, si bien que les règles de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) et des différents traités de libre-échange ont rapidement exposé son marché à l'assaut des nouveaux exportateurs. Mais elle s'est reconvertie et a conservé sa part du marché, surtout sur le plan international, sans se délocaliser et en demeurant fortement montréalaise. Comment expliquer cette spécificité de l'industrie de la fourrure à Montréal, dont tous les acteurs reconnaissent le caractère innovateur ?

Quelles sont donc les innovations qui prennent place dans l'industrie de la fourrure et quels sont les facteurs qui permettent de les mettre en œuvre ? L'objectif de cet article est de répondre à cette question. Ce texte fait suite à une enquête par entrevues auprès des acteurs gouvernementaux, d'intervenants socioéconomiques et d'entreprises. L'enquête a été réalisée en deux étapes. En 2004, nous avons mené des entrevues exploratoires et des études de cas. En 2005, a eu lieu une enquête plus ciblée auprès de tous les acteurs concernés et d'entreprises choisies par leur caractère illustratif. Notre démarche est essentiellement qualitative. Le texte se structure de la façon suivante : d'abord, nous présenterons la problématique théorique de la recherche, ensuite le contexte global dans lequel s'insère l'industrie de la fourrure, puis l'étude du

sur les textiles et les vêtements (ATV). Ce nouvel accord a été une mesure transitoire pour permettre l'abolition, sur une période de 10 ans, du système des quotas dans tous les pays membres de l'OMC. La date pour l'abolition complète de ce système a été fixée au 31 décembre 2004. Concernant ces mesures protectionnistes, voir International Monetary Fund et The World Bank (2002).

3. C'est le diagnostic des principaux acteurs de l'industrie du vêtement réunis lors d'un séminaire tenu à l'UQAM le 30 septembre 2005. Sur l'évolution de l'industrie du vêtement, voir Laliberté (2001), Québec (2003), Charest, Hamel et Vaillancourt (2003) et Richter Conseil (2004).

cas de Montréal, et enfin nous concluons. Nous faisons l'hypothèse que le succès de l'industrie de la fourrure de Montréal résulte de la mise en place d'une gouvernance flexible, offensive, où se combinent des facteurs sectoriels, sociaux et territoriaux.

PROBLÉMATIQUE : RECONVERSION, PROXIMITÉ ET DYNAMIQUES INNOVANTES

L'analyse du cas de l'industrie de la fourrure est faite dans le cadre d'un programme de recherche sur la reconversion de Montréal à la nouvelle économie. Par reconversion, nous entendons les adaptations productives et sociales mises en place pour devenir compatibles avec les exigences d'un environnement économique globalisé. Montréal et sa région sont bien en reconversion ; cela a été amplement documenté par nos travaux (Fontan, Klein et Tremblay, 2005, 2004) ainsi que par ceux d'autres chercheurs (Polèse et Coffey, 1999 ; Coffey *et al.* 2000 ; Shearmur et Terral, 2002 ; Niosi, 2002).

Notre recherche se situe dans le courant de la « nouvelle géographie socio-économique » (Benko et Lipietz, 2000). Les travaux fondateurs sur la place du territoire dans les restructurations de l'espace économique fordiste (Storper et Scott, 1989), sur les districts industriels (Piore et Sabel, 1984) et sur les conventions qui président aux modes de développement industriel (Salais et Storper, 1993) ont mis en évidence le lien entre proximité territoriale et dynamisme socioéconomique dans un contexte de mondialisation. Ce lien a été raffiné et nuancé par des analyses qui montrent d'une part que le dynamisme économique s'insère dans des systèmes complexes où des acteurs d'origine sociale, économique et politique assurent une gouvernance flexible (Amin et Hausner, 1997 ; Borja, Castells, 1997 ; Braczyk, Cooke et Heidenreich, 1998), et, d'autre part, que la proximité territoriale doit se combiner à d'autres formes de proximité (relationnelle, institutionnelle, culturelle) pour engendrer des dynamiques socioéconomiques innovantes (Doloreux, 2002 ; Dupuy et de Burmeister, 2003 ; Tremblay, Klein, Fontan et Rousseau, 2003).

Le local est ainsi un cadre où s'instituent des interrelations d'acteurs et des modalités de gouvernance qui facilitent l'innovation et l'apprentissage comme le montre Rantisi (2002) à l'aide de l'étude du « Garment District » à New York. La reterritorialisation de l'activité économique s'explique donc par l'interaction entre des dynamiques globales et locales (Guillaume, 2005). Les configurations typiques de l'espace fordiste sont remplacées par la concentration des activités productives et reproductives dans des espaces d'envergure régionale (« Global City », « Global City Region ») polycentriques et réticulés (Scott *et al.*, 2001, Sassen, 2002), ce que Veltz (1996) appelle « économie d'archipel ».

Cherchant à attirer des investissements, les gouvernements et les acteurs locaux mettent de l'avant des stratégies. Ils cherchent à se tailler une place dans ce qu'on appelle la « nouvelle économie », que l'on associe à l'« économie du savoir » ou encore à l'« économie de l'apprentissage » (« learning economy ») (Wolfe, 2002). Mais ces stratégies ont mis de l'avant une conception réductrice de la nouvelle économie, limitée aux secteurs de haute technologie. Nous soutenons que l'économie du savoir exige la

construction de bases économiques et sociales fortes et inclusives, ce qui interpelle l'ensemble des acteurs sociaux et des secteurs économiques d'une métropole. C'est donc dans cette perspective que nous étudions les trajectoires de la reconversion dans la région de Montréal.

Notre programme de recherche soutient que Montréal suit en partie un processus de reconversion qui comprend certaines caractéristiques globales de l'adaptation générale des métropoles à la mondialisation, mais que, dans son cas, ces caractéristiques s'associent à d'autres qui relèvent d'un « régime » différent, où des trajectoires multiples se combinent et s'enchevêtrent dans un contexte de gouvernance flexible, en apparence chaotique. Aussi, soutenons-nous l'hypothèse que la reconversion montréalaise se met en place à travers ce que nous appelons des « innovations socio-territoriales » et des arrangements localisés d'acteurs innovants dans un contexte métropolitain (Fontan et Klein, 2004). Le cas de la fourrure montre comment s'est forgé l'un de ces arrangements localisés.

L'INDUSTRIE DE LA FOURRURE

Peu de pays interviennent dans l'industrie de la fourrure sur la scène mondiale et la majorité d'entre eux sont nord-américains, européens ou, plus récemment, asiatiques. Plusieurs raisons peuvent expliquer cette tendance. Tout d'abord, le métier de fourreur est hautement spécialisé et son apprentissage est long (cinq à dix années d'apprentissage). Cette industrie fait donc appel à une certaine tradition. Historiquement, l'utilisation des produits de la fourrure a été plus élevée dans les pays nordiques. Il est donc logique de retrouver dans ces pays, par exemple les pays scandinaves ou le Canada, une plus longue tradition dans cette industrie. C'est également dans ces pays que l'on retrouve les animaux ayant la fourrure la plus luxuriante.

Aujourd'hui cependant, si les pays occidentaux ont un avantage par rapport aux autres pays en ce qui a trait aux peaux, aux services, aux réseaux de contacts ainsi qu'à la commercialisation, leur position est plus délicate en ce qui concerne la production. À l'instar de nombreux secteurs industriels, les coûts d'exploitation, et particulièrement ceux reliés à la main-d'œuvre et au respect des différentes normes sociales et environnementales, sont particulièrement déterminants pour la localisation des entreprises en général. De plus, dans les pays à économie émergente, la demande pour des produits de consommation de luxe et occidentaux se fait de plus en plus forte ; de nombreux actifs sont donc drainés vers ces marchés qui s'ouvrent (Furukawa, 2004). Un tour d'horizon sommaire des chiffres concernant les principaux producteurs de fourrure dans le monde nous donne un aperçu de la place qu'occupe le Canada et de celle de ses principaux concurrents.

La Chine s'impose comme le plus grand exportateur de produits de la fourrure. Les exportations totales en provenance de la Chine, et de la région de Hong Kong, totalisaient, en 2001, plus de 30 % des exportations mondiales, toutes catégories confondues, alors que cette même région accaparait 31 % des importations mondiales pendant la même année. D'autres pays asiatiques interviennent dans l'industrie de la

fouurrure, mais surtout en tant qu'importateurs. On peut citer l'exemple de la Corée et du Japon, mais l'essentiel de la concurrence en Asie se situe en Chine. Avec sa main-d'œuvre à bon marché et un contexte réglementaire favorable, en plus d'un marché de consommation qui s'élargit, il devient impossible pour les autres pays d'offrir des conditions concurrentielles, du moins pour ce qui est des produits de gamme inférieure⁴.

La Chine est spécialisée dans la fouurrure de vison, issue de l'élevage. L'utilisation de cette peau permet de normaliser les techniques de travail, car elle présente toujours des caractéristiques similaires, ce qui n'est pas le cas de la fouurrure sauvage. Les fouurrures sauvages demandent plus de flexibilité puisque leurs caractéristiques sont variables. Elles demandent aussi plus d'expérience et plus de savoir-faire car les peaux sont différentes, entre chaque animal et chaque espèce.

L'Europe occupe la deuxième place dans le monde en ce qui concerne l'exportation de la fouurrure. Elle concentrait 44 % du marché en 2001, mais sa part dans le marché tend à diminuer. En effet, la plupart des pays européens ont vu leurs exportations diminuer entre 1996 et 2001, à l'exception de la Turquie (augmentation de 85 %)⁵, de la Pologne (augmentation de 23 %) et des Pays-Bas (augmentation de 14 %). En Europe, les plus importants producteurs de fouurrure sont le Danemark, la Finlande, la Grèce et l'Italie. Les pays scandinaves sont spécialisés dans l'exportation de peaux brutes. Quant à la Grèce et à l'Italie, ils se spécialisent dans la confection de vêtements et d'articles en fouurrure destinés surtout au marché russe, en raison de leur proximité avec ce pays.

La troisième région du monde en importance pour l'industrie de la fouurrure est l'Amérique du Nord, avec les États-Unis et le Canada, qui concentraient chacun un peu plus de 5 % des exportations mondiales en 2001. Leur position dans le marché est en progression, les États-Unis passant du 7^e rang en 1996 au 6^e rang en 2001, alors que le Canada est passé du 10^e rang au 7^e rang dans la même période. Cependant, tout comme les autres pays où le niveau des salaires est élevé, le secteur de la confection est de moins en moins compétitif. Il faut donc, selon les intervenants (Entrevues, 2005), se concentrer sur la production de vêtements et articles en fouurrure de moyenne et haute gamme, mais également innover en ce qui concerne les types de produits, le design et le marketing.

En ce qui concerne les échanges commerciaux, on retrouve trois catégories de produits de la fouurrure. Tout d'abord, les vêtements et articles de fouurrure, ensuite les fouurrures brutes non tannées et non apprêtées et enfin les peaux ayant déjà été tannées et apprêtées. Le Canada concentre la majorité de sa production dans les catégories

4. D'ailleurs, tous les acteurs que nous avons rencontrés s'accordent pour dire que la plus grande difficulté dans l'industrie est de faire face à la concurrence chinoise (Entrevues, 2004 et 2005).

5. Pour autant que ce pays puisse être considéré comme européen, ce que les membres de l'Union européenne n'ont pas encore tranché de façon définitive.

des fourrures brutes et des vêtements et articles en fourrure, pour lesquelles il occupe respectivement la 5^e et la 6^e place dans le monde. Cette dernière catégorie est la plus importante pour nous puisqu'elle se concentre essentiellement à Montréal.

L'INDUSTRIE DE LA FOURRURE DANS L'ÉCONOMIE CANADIENNE

L'exploitation de la fourrure a été une activité distinctive du Canada pendant toute son histoire. Ce pays est d'ailleurs un des seuls où l'on peut retrouver toutes les étapes de la filière de la fourrure, ce qui représente l'un de ses principaux atouts en ce qui concerne cette industrie. En 2005, au total, l'industrie de la fourrure au Canada représente des expéditions annuelles de 800 millions de dollars, dont 360 millions en exportations, et elle fournit du travail à plus de 60 000 personnes (Herscovici, 2005), en incluant la trappe, l'apprêtage, la confection et la distribution.

L'évolution récente de l'industrie de la fourrure canadienne a été marquée par une profonde crise vécue en 1988. Cette crise s'inscrit dans un marché qui affiche une évolution cyclique et instable. Depuis 1980, cinq phases peuvent être distinguées lorsqu'on analyse les chiffres sur les exportations. Une première phase débute avant les années 1980 et se termine en 1983. Pendant cette phase, les exportations étaient à la baisse. La deuxième phase, de 1984 à 1987, fut la plus spectaculaire des dernières années : les exportations remontent pour atteindre en 1987 des sommets inégalés. Elles se sont élevées à plus de 350 millions \$US. La chute des exportations en 1988 amorce la crise qui caractérise la troisième étape : les exportations descendent jusqu'à 125 millions \$US en 1992. En 1993, débute une quatrième phase pendant laquelle les exportations augmentent faiblement pour ne retrouver un seuil confortable que vers 1996, où elles se chiffrent à plus de 215 millions \$US, ce qui marque le passage à une cinquième phase, la phase actuelle, au cours de laquelle l'industrie de la fourrure canadienne retrouve la part du marché international qu'elle avait avant la crise.

La crise de 1987 est le résultat de plusieurs facteurs. Il faut mentionner d'abord le mouvement antifourrure amorcé par les groupes de défense des animaux⁶. Ensuite, il y a les changements dans les habitudes des consommateurs. L'utilisation des manteaux de fourrure est délaissée par les nouvelles générations. Et à cela s'ajoute l'émergence de nouveaux pays exportateurs, capables de produire à un coût plus faible. De plus, le prix des peaux a chuté durant cette période, car l'offre a augmenté par rapport aux années précédentes⁷. Le prix de la peau brute de vison canadien d'élevage est alors passé de 50 dollars à 25 dollars.

6. On se rappellera la campagne menée par Brigitte Bardot contre la chasse aux phoques.

7. À titre indicatif, en 1989, l'offre de peaux de vison, de loin le type le plus populaire, a doublé et le marché mondial s'est alors saturé : 47 millions de peaux de vison étaient alors offertes contre 16 millions en 1985.

Or, depuis le milieu des années 1990, les exportations sont en croissance. Elles ont augmenté de 60 % entre 1994 et 2003. La nature des exportations canadiennes a néanmoins changé. Alors que l'on exportait sensiblement la même proportion de fourrures brutes (47 %) et de vêtements en fourrure (44 %) en 1994, les pelleteries brutes représentent la majeure partie des exportations canadiennes en 2003 avec environ 63 % des exportations, contre un peu plus de 27 % pour les produits manufacturés. Ceci est important parce que c'est sur les produits manufacturés que Montréal prend une part importante dans les exportations canadiennes. Les États-Unis sont la principale destination des exportations canadiennes, soit 51,4 % des exportations totales, mais ce chiffre monte à 97,5 % pour ce qui est de la catégorie du vêtement et autres articles en fourrure, concentrée à Montréal.

L'INDUSTRIE DE LA FOURRURE À MONTRÉAL : L'HISTOIRE D'UN DISTRICT SECTORIEL ET URBAIN

En 2003, 76,1 % des exportations canadiennes dans le sous-secteur « vêtements et autres articles en fourrure » provenaient du Québec (Industrie Canada, 2004), et notamment de Montréal où se concentre l'industrie québécoise de la confection en fourrure. La plupart des entreprises œuvrant dans l'industrie de la fourrure à Montréal se retrouvent dans ce qui est appelé « le district de la fourrure », constitué principalement de quatre immeubles situés en plein centre-ville.

En 2004, 114 des 172 établissements montréalais liés à la production et/ou au commerce de gros dans le domaine de la fourrure, soit 66 %, sont localisés dans le district de la fourrure. De plus, 83 des 99 manufacturiers montréalais, soit 84 %, y sont établis. Quant aux détaillants, 11 des 39 établissements répertoriés s'y concentrent. On peut donc affirmer que le district de la fourrure est central pour cette industrie à Montréal, au Québec, voire au Canada.

La localisation des entreprises de la fourrure dans le district de la fourrure au centre-ville de Montréal est relativement récente. Avant les années 1950, les entreprises liées à cette activité étaient situées dans le Vieux-Montréal, surtout sur la rue Saint-Paul. C'est entre 1948 et 1956 que déménagent les entreprises dans l'actuel district de la fourrure, d'abord les plus importantes, puis les autres de façon graduelle (Richer, 2001).

L'industrie de la fourrure de Montréal est intimement liée à l'immigration, comme l'industrie du vêtement en général, d'ailleurs. Il y a eu d'abord un contingent d'immigrants juifs spécialisés dans ce domaine au début du xx^e siècle. Ce contingent s'est enrichi dans les années 1930 avec l'arrivée de plusieurs maîtres-fourreurs provenant de Leipzig, en Allemagne. Dans les années d'après-guerre, une nouvelle ethnie s'implique dans la fourrure. Montréal accueille un nombre important d'immigrants en provenance de la région de Kastoria en Grèce, région spécialisée dans la fabrication de la fourrure. Ces manufacturiers d'origine grecque, lorsqu'ils avaient des difficultés à trouver des travailleurs qualifiés, les faisaient venir directement de Kastoria, ce qui a augmenté le nombre de travailleurs grecs dans le district.

TABLEAU 1
**Localisation des différentes catégories d'entreprises
 œuvrant dans l'industrie de la fourrure à Montréal en 2004**

Catégories	Dans le district de la fourrure	À l'extérieur du district	Total	% dans le district
Accessoires	3	1	4	75 %
Courtier de peaux/ Concessionnaire de fourrure	5	3	8	63 %
Designer/ Patronnier	1	2	3	33 %
Détaillant	11	28	39	28 %
Égalisation, rebords	2	1	3	67 %
Fournisseur de tissus et équipements	3	2	5	60 %
Grossiste	1	0	1	100 %
Import/ Export	1	0	1	100 %
Manufacturier	83	16	99	84 %
Nettoyage/Entrepo- sage/Réparations	1	2	3	33 %
Procédé de fourrure	0	1	1	0 %
Tanneur	2	2	4	50 %
Autres	1	0	1	100 %
Total	114	58	172	66 %

Sources : tableau construit à partir des répertoires *Redbook 2004* et *Annuaire Scott 2004*.

L'immigration a donc été un facteur essentiel pour expliquer la croissance de l'industrie de la fourrure montréalaise de l'après-guerre, ainsi que sa concentration à Montréal. Avant la Deuxième Guerre mondiale, l'industrie canadienne se concentrait surtout à Toronto et à Winnipeg (Ribordy, 1995). À Montréal, Juifs et Grecs se partageront majoritairement l'industrie de la fourrure jusqu'à ce que, progressivement, les Juifs se retirent de l'industrie dans les années 1980. Les Québécois francophones, quant à eux, participent à l'industrie de la fourrure mais ils s'impliquent surtout dans le commerce de détail (Entrevues, 2004).

Il se développe ainsi un sentiment d'appartenance très fort chez les entrepreneurs et les travailleurs de la fourrure, et ce sentiment d'appartenance concerne aussi les lieux où se concentrent les industries. Le district de la fourrure devient donc plus qu'un regroupement d'entreprises. Il constitue une communauté façonnée par l'attachement à un savoir-faire industriel et artisanal et par un héritage ethnique (Entrevues, 2004).

PROXIMITÉ ET INNOVATION DANS LE DISTRICT DE LA FOURRURE

Le district de la fourrure concentre un enchevêtrement d'acteurs productifs et organisationnels fortement résautés, dont les interrelations nombreuses et fréquentes font l'envie des autres acteurs de l'industrie du vêtement. Les différents types de manufacturiers, les distributeurs et les designers travaillent de concert avec le Conseil canadien de la fourrure, une organisation représentative de l'ensemble de l'industrie. Il faut souligner le rôle de cette organisation car c'est elle qui permet les interrelations entre les acteurs et assure un rôle crucial dans la recherche de solutions et d'innovations, rôle d'ailleurs reconnu par tous les intervenants de l'industrie du vêtement. Elle assure la gouvernance de l'industrie de la fourrure à Montréal. On verra par ailleurs que cette gouvernance n'exclut pas les instances gouvernementales, mais que celles-ci ont une présence passive, de soutien. La vitalité du district de la fourrure, et de l'industrie elle-même, est un fait qui relève d'une communauté d'entrepreneurs et non pas de l'action publique. Or, cette vitalité est fragile non seulement à cause de la compétition internationale, mais aussi parce qu'elle doit faire face, à l'échelle du quartier, aux propriétaires fonciers, soit les propriétaires des édifices où logent les entreprises. Ceux-ci, cherchant à augmenter la rente foncière tirée de la location des espaces disponibles dans leurs édifices, menacent la viabilité du district. Nous y reviendrons.

Les acteurs productifs

Notre enquête montre que les entrepreneurs et les autres acteurs tiennent à leur district de la fourrure, et ce, à cause de plusieurs facteurs : la proximité entre les donneurs d'ordre et les sous-traitants, la visibilité que procure la localisation au centre-ville, la facilité des échanges et la vitesse de la communication. De plus, la concentration géographique favorise la diffusion de l'information, aussi bien en ce qui concerne les nouvelles idées, que les contacts et les informations ponctuelles (par exemple, quels clients sont en ville, etc.) (Entrevues, 2005). À la question « pourquoi avez-vous choisi ce lieu de localisation ? », un interviewé nous disait : « c'est parce que c'est le quartier de la fourrure. [On voulait y] avoir notre building pour en faire plus et en vendre plus, c'est ça [...]. Les gens viennent pour le quartier de la fourrure ». Un représentant d'une des entreprises soulignait que la proximité que procure la localisation au même endroit facilite la tenue de réunions, les visites et les échanges. Un autre entrepreneur interviewé nous disait que, ainsi localisés, il est plus facile pour les manufacturiers de faire affaire avec des sous-traitants ou autres artisans du quartier (Entrevues, 2005), ce qui montre que la proximité physique entre les acteurs se transforme en proximité relationnelle et que ceci est un élément essentiel pour engendrer des dynamiques innovantes.

Il est important de souligner que jusqu'à la crise de 1987, les manufacturiers avaient tendance à s'occuper de toutes les phases de la production. Mais depuis, les entreprises se sont spécialisées davantage, ce qui a laissé la place à des entreprises sous-traitantes. Donc, cette relation donneur d'ordres-sous-traitants devient très importante. Plusieurs des entreprises sous-traitantes ont été créées par d'anciens employés

de compagnies qui ont fait faillite ou qui ont effectué des mises à pied pendant la crise. Ces nouvelles entreprises se spécialisent normalement dans un segment de la production, par exemple l'assemblage, la pose de doublure, etc., et elles sont souvent localisées dans le même édifice que le donneur d'ordres⁸.

La proximité que procure le district est importante, non seulement pour les entrepreneurs, mais aussi pour les détaillants. Comme on l'a vu, le regroupement d'entreprises que représente le district de la fourrure est essentiellement productif et non pas commercial. Il demeure que plusieurs producteurs assurent aussi la vente au public. Par ailleurs, 11 des 39 détaillants répertoriés à Montréal s'y concentrent, ce qui n'est pas négligeable. La fonction commerciale du quartier est d'ailleurs soulignée par tous les acteurs. L'industrie de la fourrure exporte une large partie de sa production, mais elle s'adresse aussi à une clientèle locale et aux touristes. La concentration de producteurs et détaillants attire le client et sa localisation au centre-ville leur assure une forte visibilité auprès des visiteurs. C'est d'ailleurs le contact avec le client qui, selon les acteurs interviewés, a agi comme moteur des changements qui ont été apportés aux produits.

Le Conseil canadien de la fourrure

Le Conseil canadien de la fourrure (CCF) est une association à but non lucratif qui rassemble depuis 1960 la majorité des intervenants de l'industrie de la fourrure, particulièrement les designers, les manufacturiers, les sous-traitants et les détaillants. Son siège social est à Montréal, au sein du district, mais le Conseil a également un bureau à Toronto⁹. C'est le CCF qui a été à l'origine de la création du Comité d'adaptation de l'industrie de la fourrure canadienne (CAIFC), mis sur pied afin d'aider l'industrie montréalaise à se relever de la crise de 1987.

Le CCF est une fédération d'associations. Parmi elles, figure le Canadian Fur Trade Development Institute ou CFTDI (L'Institut de développement de l'industrie de la fourrure canadienne: IDIFC), qui est l'association des manufacturiers. «Moi je gère les deux associations, c'est le même bureau, la même équipe, le même directeur, mais avec deux CA. Un CA c'est pour les manufacturiers, l'autre pour le CCF qui regroupe tout le secteur. Le CCF a des représentants des manufacturiers, des détaillants, des producteurs; ils sont tous représentés sur le conseil», nous dit le président du CCF (Entrevues, 2005).

8. Il n'a pas été possible d'identifier les sous-traitants à l'aide du *Redbook* 2004 et de l'*Annuaire Scott*.

9. Le Conseil canadien de la fourrure compte parmi ses rangs, Alan Herscovici, vice-président du Conseil. Herscovici, systématiquement mentionné par les intervenants du milieu du vêtement et des instances institutionnelles comme le principal leader de la reconversion de l'industrie de la fourrure à Montréal.

La mission du CCF est essentiellement de contribuer à la promotion de l'industrie et de représenter l'industrie auprès des diverses instances gouvernementales, y compris l'instance municipale (Entrevues, 2005). Pour accomplir cette mission, le CCF joue plusieurs rôles. Il encourage le développement de nouveaux produits, assure le réseautage entre les manufacturiers, les designers et les détaillants, et organise des activités de grande envergure qui, tout en maximisant les contacts entre les acteurs, assurent la promotion locale et internationale de la production de la fourrure montréalaise (Herscovici, 2005). Ces activités sont la North American Fur and Fashion Exposition in Montréal (NAFFEM) et le concours Réseau Design Fourrure et Mode. De plus, le CCF a été à la base d'une stratégie de labellisation (branding) avec la création de marques auxquelles s'associent plusieurs manufacturiers et designers, dont FurWorks et, plus récemment New Classics. Ces activités de promotion et de réseautage ont été essentielles pour la reconversion de l'industrie de la fourrure de Montréal (nous reviendrons ci-dessous sur ces actions du CCF).

Les instances gouvernementales

La présence gouvernementale au sein de l'industrie de la fourrure et, par surcroît, dans la quartier de la fourrure prend une forme indirecte. Au niveau fédéral, deux ministères sont concernés par cette industrie : Développement économique Canada et Industrie Canada. Toutefois, personne dans ces ministères n'est assigné spécifiquement à la gestion des dossiers de la fourrure. La contribution du gouvernement fédéral se limite au financement de la NAFFEM, ainsi qu'à l'octroi de subventions aux entreprises pour le soutien à l'exportation sous forme de prêts remboursables sans intérêts. En ce qui concerne le gouvernement du Québec et la Ville de Montréal, les actions concernant la fourrure s'insèrent dans leurs responsabilités à l'égard du secteur du vêtement en général. Ces deux instances participent aussi au financement de la NAFFEM et à la promotion de l'industrie dans divers forums internationaux.

L'INNOVATION COMME STRATÉGIE DE RECONVERSION

Quels sont donc les éléments qui ont permis à l'industrie montréalaise de se relever de la crise de 1987, de « reprendre du poil de la bête » et de devenir l'un des pôles de l'industrie de la fourrure dans le monde ? Le succès de Montréal est le résultat d'une dynamique forte de collaboration entre les divers acteurs, ce qui leur a permis de mettre en place des stratégies qui se sont avérées gagnantes. La crise de 1987 et la concurrence exacerbée par l'entrée de nouveaux exportateurs dans l'industrie de la fourrure, notamment en Asie, a forcé les entreprises montréalaises à innover afin de demeurer compétitives. En fait, selon un interviewé provenant d'une importante entreprise, la seule façon de concurrencer la Chine a été l'innovation. Les entreprises ont innové sur le plan des produits, des matériaux et de la promotion.

Les produits innovateurs

La gamme de produits de l'industrie de la fourrure a été revue. On parle désormais de produits de la fourrure et non plus uniquement de manteaux de fourrure puisque la filière des accessoires a connu une importante progression au cours des dernières années, élargissant le marché et la clientèle traditionnelle de la fourrure. On ajoute des cols à des manteaux confectionnés d'autres matériaux, on fabrique des sacs à main, des foulards, des t-shirts, des pantoufles, des vestes, des robes, des chapeaux, etc. Une interviewée désignait ce processus comme la « démocratisation de la fourrure », dans la mesure où il rend accessible les produits en fourrure à des couches de la population qui, autrement, n'auraient pas eu les moyens financiers de se les procurer (Entrevues, 2005). En effet, un manteau de fourrure neuf, fait de vison femelle, coûte souvent plus de 6000\$. Les manteaux hybrides utilisant de la fourrure et d'autres matériaux comme le denim, le cuir et le tricot, ou encore de nouvelles fourrures comme celle du lapin, deviennent moins coûteux (Labrecque, 2003).

Le choix d'un matériel spécifique pour la confection de fourrure a été une autre stratégie innovante. Selon des propos tenus au Conseil canadien de la fourrure, le meilleur moyen de faire face à la concurrence mondiale est de trouver une niche, c'est-à-dire un secteur de l'industrie où l'on se positionnera de façon avantageuse par rapport aux concurrents (Entrevues, 2005). Au Canada, selon le représentant du CCF, la niche la plus stratégique est la fourrure sauvage, reconnue mondialement pour sa grande qualité. Comme nous l'avons déjà mentionné, la moitié des deux millions de peaux produites annuellement au Canada sont des fourrures sauvages. Le travail de la fourrure sauvage demande cependant plus de dextérité et un savoir-faire plus développé.

Une autre stratégie déployée par certains manufacturiers a été celle de cibler une clientèle nouvelle, traditionnellement délaissée par l'industrie de la fourrure traditionnelle, soit les consommateurs masculins et les enfants. Par exemple, une entreprise développe des collections pour les enfants de quatre à seize ans en utilisant de la fourrure recyclée, afin d'en réduire les coûts.

La majorité des innovations dans le domaine de la fourrure ont été motivées par les changements dans le marché. De nouveaux modèles, de nouvelles méthodes de traitement des peaux, de nouvelles couleurs, ainsi que l'hybridation de certains types de peau avec d'autres tissus, ont permis de renouveler le design, ce qui a fait que des entreprises comme Zuki Internationale, une entreprise montréalaise, soit devenue l'une des leaders dans le monde en ce qui concerne le design (Entrevues, 2005).

Une autre innovation importante a été le recyclage de la fourrure usagée, recyclage qui peut prendre différentes formes. En témoigne le cas de la marque Harricana, qui recycle de 5000 à 6000 manteaux de fourrure par année. Ses produits sont vendus en plus d'une centaine de points du globe. Dernièrement, la Société de développement des entreprises culturelles du Québec (SODEQ) lui a décerné le « Prix d'excellence à l'exportation, catégorie des métiers d'art » (Bourassa, 2003). Le recyclage de fourrure permet donc de rejoindre une clientèle plus large car les manteaux recyclés coûtent normalement entre le tiers et la moitié du prix d'un manteau neuf (Labrecque, 2003).

Le « branding » et le réseautage : l'exemple de FurWorks

Renouveler l'image de la fourrure traditionnelle, c'est dans cet esprit que de nouvelles collaborations ont vu le jour entre manufacturiers et designers montréalais, sous l'impulsion du Conseil canadien de la fourrure, regroupant une dizaine d'entreprises, parmi lesquelles, au moment de l'enquête, on comptait Furko, Jean Crisan, Frëtt Design et Dominic Bellissimo. L'idée derrière le projet était de permettre à de petites entreprises de mettre en commun leurs ressources afin de mettre de l'avant une marque commune, de faire de la promotion et de la publicité et de diffuser les collections sous une même bannière lors d'événements et de salons commerciaux, tout en projetant une nouvelle image. En effet, encore dans les années 1990, les Canadiens n'étaient pas reconnus comme étant de grands créateurs de fourrure. Tout au plus leur reconnaissait-on la capacité de produire un bon manteau commercial. C'est pour contrer cette réputation que le CCF et les manufacturiers ont engagé un consultant en tendance mode reconnu mondialement, ce qu'aucun d'entre eux n'aurait pu faire de façon individuelle.

En février 2000, FurWorks, qui a vu le jour pendant la saison 1998-1999, présentait sa collection au salon de prêt-à-porter de New York, Style Works, une première montréalaise dans un événement de ce genre. Le concept de sportswear, nouveau pour l'industrie montréalaise, a donné le ton à la collection, misant sur « le luxe (un vêtement exubérant et riche), la nouvelle couture (un vêtement plus fonctionnel, plus ajusté et plus sobre), et le look jeune (un vêtement plus décontracté pour la jeune génération) » (Dansereau, 1999). La bannière FurWorks a servi également de publicité au groupe dans des revues spécialisées. En 2005, dans la continuité de FurWorks, on prévoit le lancement d'autres bannières plus haut de gamme.

FurWorks est une alliance assez étonnante puisque ceux qui en font partie sont en concurrence directe dans la même ville ; la plupart travaillent surtout le castor et font affaire avec les mêmes clients. Cependant, il faut bien comprendre que ces designers et manufacturiers ne travaillent pas ensemble et que leur coopération se limite normalement aux activités promotionnelles. Un interviewé nous informait que le concepteur du projet estime primordial que chaque participant conserve son identité propre (Entrevues, 2004). Cependant, même si la marque FurWorks témoigne d'une collaboration qu'un entrepreneur qualifie de « phénoménale », elle n'est pas un gage de qualité puisque celle-ci varie d'un manufacturier à l'autre. Selon lui, l'étiquette FurWorks donne au client « une garantie de travail honnête », mais il faudrait aller plus loin et donner à l'étiquette un contenu de qualité, voire de respect des normes éthiques en ce qui concerne le travail et l'environnement.

La promotion

La promotion a été une préoccupation constante des acteurs de l'industrie de la fourrure sous la gouverne du CCF. Des activités diverses, dont certainement la plus importante est l'organisation du NAFFEM et un concours intitulé Réseau Design Fourrure et

Mode, ont renforcé la place de Montréal dans le concert des lieux de la mode dans le monde et notamment en Amérique du Nord. Mais ces activités ont eu des effets aussi sur le réseautage et sur la solidarité entre les acteurs de la fourrure.

Le NAFFEM est l'une des plus importantes foires dans le monde de la mode et la plus importante à se tenir en Amérique du Nord. L'Institut de développement de l'industrie de la fourrure canadienne (IDIFC), chapeauté par le Conseil canadien de la fourrure (CCF), organise depuis plus de vingt ans cet événement qui constitue le principal point de vente en gros des manteaux et produits de la fourrure canadienne. Les partenaires financiers de l'événement incluent la Ville de Montréal, le gouvernement fédéral et le gouvernement du Québec. Cet événement est d'une importance capitale pour la majorité des manufacturiers.

Le NAFFEM est un bon exemple de collaboration entre les différents acteurs du quartier de la fourrure. Pendant l'événement, tous les manufacturiers ferment leurs portes afin qu'il n'y ait pas de compétition injuste. En effet, les plus importants manufacturiers pourraient profiter de la venue d'acheteurs étrangers afin de faire des défilés privés dans leur salle de montre, au détriment des petits manufacturiers. Cependant, ils ne le font pas, ce qui montre leur esprit de communauté. De plus, chaque producteur ne peut présenter que six modèles lors du NAFFEM, ce qui permet un traitement équitable des gros producteurs et des petits. Si une entreprise veut présenter un plus grand nombre de modèles, elle doit payer des droits de participation plus importants.

Le NAFFEM 2004 a attiré 4 328 visiteurs avec 155 exposants, dont les ventes ont augmenté de 25 % par rapport à l'année précédente (NAFFEM, 12 mai 2004). Parmi les exposants, 25 % étaient du quartier de la fourrure, 12 % du reste de la région métropolitaine et 13 % du reste du Canada ; 32 % des exposants provenaient des États-Unis (dont plus de 50 % de la seule ville de New York). Il y avait aussi des exposants de neuf autres pays. La majorité des intervenants de l'industrie y étaient présents, particulièrement les associations qui organisent souvent des conférences ainsi que les représentants des publications spécialisées de l'industrie.

En plus du NAFFEM, la réalisation du concours Réseau Design Fourrure et Mode joue un rôle dans la promotion de l'industrie de la fourrure montréalaise. Comme nous l'avons vu, un des problèmes importants pour le renouvellement de l'industrie de la fourrure concerne la main-d'œuvre : il est souvent difficile de recruter une main-d'œuvre qualifiée. Le métier de la fourrure s'apprend traditionnellement en milieu de travail et l'apprentissage est très long, notamment pour la taille et la manipulation des peaux. En fait, à Montréal, ailleurs au Québec et au Canada, peu d'institutions offrent une formation relative aux métiers de la fourrure et, lorsque ces programmes sont offerts, ils s'insèrent à l'intérieur de programmes de design. C'est le cas au Cégep Marie-Victorin à Montréal qui offre, à l'intérieur de son programme professionnel en design de mode, une spécialité de mode féminine avec option fourrure à partir de la cinquième session de formation (3^e année). Cependant, ces programmes ne suffisent pas à assurer une relève adéquate pour l'industrie locale de la fourrure. C'est pour cette raison que le Conseil canadien de la fourrure a mis de l'avant un projet visant à promouvoir chez les jeunes designers de prêt-à-porter l'utilisation de la fourrure dans leurs créations : le concours Réseau Design Fourrure et Mode.

TABLEAU 2
Provenance géographique des exposants au NAFFEM 2004

Pays/ville	Nombre d'exposants	Répartition
Montréal		
Quartier de la fourrure	39	25,2 %
Autres parties de la région métropolitaine	18	11,6 %
Total pour Montréal	57	36,8 %
Autres villes du Canada		
Toronto	10	6,4 %
Ailleurs au Canada	11	7,1 %
Total pour les autres villes du Canada	21	13,5 %
États-Unis		
New York	27	17,4 %
Ailleurs aux États-Unis	24	15,5 %
Total pour les États-Unis	51	32,9 %
Autres pays		
Italie	9	5,8 %
France	6	3,9 %
Turquie	4	2,6 %
Grèce (Kastoria)	2	1,3 %
Écosse	1	0,6 %
Grande-Bretagne	1	0,6 %
Pakistan	1	0,6 %
Espagne	1	0,6 %
Hongrie	1	0,6 %
Total pour les autres pays	26	16,6 %
Total	155	100 %

Source : tableau construit à partir de la programmation du NAFFEM 2004.

Mis en place en 1999, ce programme repose sur la collaboration de différents acteurs à l'échelle mondiale : Saga Furs of Scandinavia, le North American Fur Association (NAFA), et les entreprises Tanbec, Mudry et Splendor. Il compte sur l'appui financier du gouvernement fédéral et du gouvernement provincial. Tous les ans, à l'automne, on sélectionne cinq designers de prêt-à-porter canadiens. Dans

un premier temps, les designers se rendent au Danemark afin d'y recevoir une courte formation au Saga International Design Centre. Ensuite, on leur fournit des peaux qu'ils doivent intégrer à une petite collection en utilisant un design innovateur. L'étape de la création s'effectue en collaboration avec les entreprises montréalaises Mudry & Modern et Splendor, ainsi qu'avec Tanbec, située à Québec. Ces entreprises fournissent l'assistance technique en assignant un technicien à chacun des designers. Enfin, le volet promotion est assumé par le Conseil canadien de la fourrure qui offre aux jeunes designers l'occasion de présenter leur collection dans le cadre d'événements spéciaux à Montréal et à Toronto, ainsi que pendant le NAFFEM.

LA MENACE FONCIÈRE SUR LE DISTRICT DE LA FOURRURE

La proximité que procure la localisation dans le district de la fourrure ainsi que l'esprit communautaire que cette proximité crée chez les différents acteurs est pour beaucoup dans les innovations et stratégies de reconversion de l'industrie de la fourrure montréalaise, laquelle proximité est largement due au fait que les entreprises partagent un ensemble de bâtiments. Les propriétaires immobiliers ont donc joué un rôle crucial dans la concentration des industries de la fourrure. Or, les informations sur la situation foncière qui règne dans le quartier de la fourrure montrent que la viabilité du quartier est menacée. Les édifices où se concentre la fourrure procurent à leurs propriétaires une rente inférieure à celle générée par la moyenne des édifices du centre-ville.

Les terrains des bâtiments occupés par l'entreprise de la fourrure valent moins cher que la plupart des terrains dans les environs et ces bâtiments ont un taux d'occupation inférieur à ceux des bâtiments voisins. En 2004, le coût de location moyen dans les bâtiments de la fourrure était de 10 dollars canadiens le pied carré, ce qui est nettement inférieur aux édifices avoisinants, où le coût de location se situe entre 17 et 22 dollars le pied carré. La pression est donc forte pour l'augmentation des prix de location. « *We have a lease till 2009 so unless they want to move us we will be here until 2009. First of all they are not renewing leases, not matter what the price. And second of all, the ones that they are renewing the rent became very high. So for us personally we will see* », nous informait la représentante d'une des plus importantes entreprises de Montréal localisée dans l'un des édifices du district (Entrevues, 2005).

Déjà un immeuble, celui situé au 1461 Saint-Alexandre, qui abritait auparavant des entreprises liées à l'industrie de la fourrure, a été transformé en propriétés résidentielles et porte depuis 2002 le nom de Lofts St-James, où on peut anticiper les effets de la présence de résidents à hauts revenus entourés d'édifices à vocation industrielle. Un autre édifice s'apprête également à changer de vocation. L'immeuble est administré depuis janvier par une compagnie de gestion pour le compte d'une corporation qui possède des milliers d'immeubles répartis dans le monde. L'intention des gestionnaires est de rénover l'immeuble afin d'augmenter le coût de location au pied carré. Pour cette raison, les baux des manufacturiers de fourrure ne seront pas reconduits puisqu'ils ne peuvent assumer un tel coût. Certains gros manufacturiers

pourront rester jusqu'en 2011, date d'expiration de leurs baux, mais d'autres, spécialement les petits manufacturiers qui occupaient de 300 à 400 pieds carrés, vont devoir partir. Certains ont d'ailleurs déjà quitté l'immeuble et se sont relocalisés ailleurs à Montréal (Entrevues, 2005).

Les entrepreneurs de la fourrure se sont fait offrir une autre localisation, dans un quartier industriel qui concentre l'industrie du vêtement. Ce quartier est connu comme la Cité de la mode. Cependant, la majorité des industriels et des détaillants voient une telle relocalisation avec beaucoup de méfiance. Les entreprises de la fourrure ne veulent pas perdre leur place au centre-ville, beaucoup plus efficace pour attirer la clientèle que le nord de la ville. D'ailleurs, les responsables du CCF voient dans la localisation de l'industrie dans le district actuel une base patrimoniale de la solidarité entre les manufacturiers, les designers et les détaillants. Ils proposent que la Ville, plutôt que d'accepter sa réaffectation, fasse du district de la fourrure une zone patrimoniale, une sorte de musée représentant l'une des activités qui explique la richesse canadienne et montréalaise (Herscovici, 2005).

CONCLUSION

En somme, la spécificité de l'industrie de la fourrure montréalaise relève du type de gouvernance que le Conseil canadien de la fourrure a su mettre en œuvre et de la collaboration entre les acteurs, collaboration qui s'explique par des facteurs sociaux et territoriaux. Le CCF, en s'associant aux acteurs productifs et aux instances gouvernementales et en mettant en scène une gouvernance flexible et offensive, a exercé un rôle de leader qui a orienté les acteurs. La proximité physique entre ces acteurs, due à leur cohabitation dans un périmètre réduit, a facilité l'émergence de cette gouvernance, ainsi que son exercice. Mais la proximité physique a eu cet effet parce qu'elle se double d'une proximité sociale et relationnelle qui a favorisé l'innovation.

Les entreprises montréalaises de la fourrure ont su s'adapter aux nouvelles conditions du marché mondial et se relever avec succès de la crise à la fin des années 1980. Elles ont su se restructurer afin d'être plus flexibles et ont su innover afin de demeurer compétitives. Ces transformations ont contribué à changer l'image de cette industrie et à la désenclaver.

Un grand nombre d'entreprises montréalaises a su innover, de différentes façons, et se placer dans des niches stratégiques. Les tendances sociales actuelles, favorisant le recyclage et l'utilisation de produits naturels par exemple, ont aussi été mises à profit, ce qui a permis de rejoindre un plus grand nombre de consommateurs. Ajoutons à cela l'organisation du NAFFEM, de FurWorks, du Réseau Design, qui ont eu des conséquences sur la promotion de l'industrie de la fourrure et sur le réseautage des acteurs, et qui ont contribué à créer un système localisé d'innovation.

Pour l'avenir, l'industrie montréalaise de la fourrure fait face à deux défis : la survie de l'industrie dans un marché chaque fois plus globalisé et les enjeux liés à sa localisation dans l'espace montréalais, autant du point de vue des avantages liés

à la proximité entre les entreprises qu'à leur localisation dans le centre-ville. Deux défis différents, l'un sectoriel et d'échelle globale, l'autre territorial et d'échelle locale, mais qui pourtant convergent. Dans une économie globalisée, c'est la capacité des acteurs locaux de constituer des lieux d'attraction et d'innovation entrepreneuriale, de structurer des systèmes locaux d'apprentissage et d'innovation, qui explique l'existence de « lieux gagnants ». Le district de la fourrure en témoigne. La localisation dans le quartier de la fourrure a facilité la reconversion de l'industrie. La proximité physique entre les acteurs les plus importants a consolidé leur sentiment d'appartenance. Mais les entreprises montréalaises auront de la difficulté à demeurer dans un quartier où elles sont marginalisées par des baux dont la valeur est très inférieure aux loyers moyens dans les immeubles environnants. La collaboration, la gouvernance sectorielle et l'innovation organisationnelle ne suffisent donc pas à assurer la viabilité d'un secteur industriel. Les acteurs économiques traditionnels, dont le capital foncier, qui agissent selon les règles de la rentabilité capitalistique, peuvent devenir des facteurs, voire des contraintes, de nature cruciale, tout comme les instances supérieures du pouvoir politique.

La pression foncière se fait déjà sentir sur les entreprises. D'autres localisations leur ont été offertes par la Ville de Montréal, qui, pour le moment du moins, reste sourde aux demandes des acteurs pour assurer la pérennité du district en mettant en place une stratégie urbanistique d'inspiration patrimoniale. Si les entreprises devaient quitter le quartier, il serait souhaitable que les conditions existantes dans le district de la fourrure, facilitant l'effet de la proximité, soient reproduites. La proximité géographique entre les entreprises, mais aussi la proximité sociale et relationnelle que procure le fait que le district constitue une communauté, a été certes un facteur clé qui a permis à l'industrie de la fourrure montréalaise de survivre dans le marché mondial et d'innover. Saura-t-on recréer ce facteur dans un nouvel environnement ? Cela reste à voir.

BIBLIOGRAPHIE

- Amin, A. et J. Hausner (dir.) (1997). *Beyond Market and Hierarchy. Interactive Governance and Social Complexity*, Cheltenham, UK, Edward Elgar.
- Benko, G. et A. Lipietz (dir.) (2000). *La richesse des régions. Pour une géographie socio-économique*, Paris, Presses universitaires de France.
- Borja, J. et M. Castells (1997). *Local and Global: Management of Cities in the Information Age*, London, Earthscan Publications.
- Bourassa, Martin (2003). « Jeunes entrepreneurs. Mariouche Gagné réhabilite la fourrure. Ses vêtements et accessoires de fourrure recyclée se vendent dans le monde entier », *Les Affaires (Entreprendre)*, samedi 13 décembre, p. 22.
- Braczyk, H.J., P. Cooke et M. Heidenreich (dir.) (1998). *Regional Innovation Systems: The Role of Governance in a Globalized World*, UCL Press, London.
- CCF (2004). *Strength in Numbers*, Conférence au NAFFEM, le 4 mai.

- Charest, C., J. Hamel et F. Vaillancourt (2003). *L'industrie montréalaise du vêtement et de la mode : Les défis à court terme et les mesures d'aide pour les surmonter*, étude préparée pour le Conseil régional de développement de l'île de Montréal (CRDIM) et pour la Ville de Montréal, 87 p.
- Coffey, William J., C. Manzagol et R. Shearmur (2000). «L'évolution spatiale de l'emploi dans la région métropolitaine de Montréal, 1981-1996», *Cahiers de géographie du Québec*, 44 (123), p. 325-339.
- Dansereau, Suzanne (1999). «La fourrure canadienne à l'assaut du prêt-à-porter. Une collection de produits de fourrure sera présentée au Fashion Week de New York», *Les Affaires (Entreprendre)*, samedi, 20 novembre, p. 20.
- Doloreux, D. (2002). «What We Should Know about Regional Systems of Innovation», *Technology in Society*, 24 (3), p. 243-263.
- Dupuy, C. et A. de Burmeister (dir.) (2003). *Entreprises et territoires, les nouveaux enjeux de la proximité*, Paris, La Documentation Française.
- Fontan, J. et J.-L. Klein (2004). «La mobilisation du capital socioterritorial : le cas du technopôle Angus», *Lien social et politiques-RIAC* (Montréal, St-Martin), 52, p. 139-149.
- Fontan, J.-M., J.-L. Klein et D.-G. Tremblay (2004). «Collective Action in Local Development : the Case of Angus Technopole in Montreal», *Canadian Journal of Urban Research*, Winnipeg, 13 (2), p. 317-336.
- Fontan, J.-M., J.-L. Klein et D.-G. Tremblay (2005) *Innovation socioterritoriale et reconversion économique. Le cas de Montréal*, Paris, L'Harmattan, coll. «Géographies en liberté», 169 p.
- Fontan, J.-M., J.-L. Klein, D.-G. Tremblay et D. Bordeleau (1999). «Le district de la fourrure à Montréal et effet de lieu dans la reconversion industrielle», *Géographie, Économie, Société*, Paris, 1 (2), p. 329-352.
- Furukawa, Tsukasa (2004). «Riding the Asian Boom: Wave of Store Openings Planned by Luxe Brands», *WWD Tuesday. Ready-to-Wear/Textiles*, 13 avril, p. 1 et 31.
- Guillaume, R. (dir.) (2005). *Les systèmes productifs au Québec et dans le Sud-Ouest français*, Paris, L'Harmattan.
- Herscovici, A. (2005). «L'industrie de la fourrure : l'industrie "fondatrice" du Canada et de Montréal en particulier», Conférence à un séminaire sur l'industrie du vêtement, tenu à l'Université du Québec à Montréal le 30 septembre 2005.
- Industrie Canada (2004). «Statistiques relatives à l'industrie canadienne, Fabrication de vêtements en fourrure et en cuir», <http://strategis.ic.gc.ca/canadian_industry_statistics/cis.nsf/IDF/cis315292intf.html>, consulté en août 2004.
- International Monetary Fund et The World Bank (2002). *Market Access for Developing Country, Exports-Selected Issues*.
- Klein, J.-L., D.-G. Tremblay et J.-M. Fontan (2003). «Systèmes productifs locaux et réseaux productifs dans la reconversion économique : le cas de Montréal», *Géographie, Économie, Société*, Paris, 5 (1), p. 59-75.
- Labrecque, Louise (2003). «Au poil!», *La Presse (Actuel)*, mardi 9 décembre, p. Actuel 1.
- Laliberté, C. (2001). *L'industrie de l'habillement, une action concertée*, Montréal, Rapport final présenté au Comité Cinq CDEC – Habillement, 46 p.
- Markusen, A. (1996). «Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts», *Economic Geography*, 72 (3), p. 293-313.

- Niosi, J. (2002). «Regional Systems of Innovation», dans A. Holbrook et D. Wolfe (dir.), *Knowledge, Clusters and Regional Innovation: Economic Development in Canada*, Toronto-Montréal, McGill Queens University Press, p. 39-55.
- Piore, M. et C. F. Sabel (1984). *The Second Industrial Divide*, New York, Basic Books.
- Polèse, M. et W. J. Coffey (1999). «A District Metropolis for a District Society?: The Economic Restructuring of Montreal in the Canadian Context», *Canadian Journal of Regional Science*, XXII (1, 2), p. 23-40.
- Québec (2003). Ministère du Développement économique et régional (MDER), *La filière industrielle de l'habillement au Québec – Enjeux, tendances et perspectives de développement*, Gouvernement du Québec, Québec, 170 p.
- Rantisi, N.M. (2002). «The Competitive Foundations of Localized Learning and Innovation: The Case of Women's Garment Production in New York City», *Economic Geography*, 78 (4), p. 441-462.
- Ribordy, A. (1995). *L'industrie canadienne de la fourrure: enjeux et préconisations dans un contexte international*, Lausanne, thèse présentée à l'École des HEC.
- Richer, Anne (2001). «Habiter le quartier de la fourrure», *La Presse*, samedi, 30 juin, p. J1.
- Richter, Conseil (2004). *Le vêtement au Canada: perspectives d'avenir*, Étude sur le marché du travail, rapport final, Montréal.
- Salais, R. et M. Storper (1993). *Les mondes de production*, Paris, Éditions de l'EHESS.
- Sassen, S. (dir.) (2002). *Global Networks, Linked Cities*, London, Routledge.
- Scott, A., J. Agnew, E.W. Soja et M. Storper (2001). «Global City-Regions», dans A. Scott, (dir.), *Global City-Regions. Trends, Theory, Policy*, Oxford, Oxford University Press, p. 11-30.
- Shearmur, R. et L. Terral (2002). «Structures spatiales de l'économie montréalaise: le high-tech joue-t-il un rôle?», *Géographie, Économie, Société*, 4 (1), p. 19-36.
- Storper, M. et A. Scott (1989). «The Geographical Foundations and Social Regulation of Flexible Production Complexes», dans M. Dear et J. Wolch (dir.), *The Power of Geography*, Boston, Unwin Hyman, p. 21-40.
- Tremblay, D.-G., J.-L. Klein, J.-M. Fontan et S. Rousseau (2003). «Proximité territoriale et innovation: une enquête sur la région de Montréal», *Revue d'économie régionale et urbaine*, (Bordeaux 4, IERSO), 5, p. 835-852.
- Veltz, P. (1996). *Mondialisation, villes et territoires*, Paris, Presses universitaires de France.
- Wolfe, D. (2002). «Social Capital and Clusters Development in Learning Regions», dans A. Holbrook et D. Wolfe (dir.), *Knowledge, Clusters and Regional Innovation*, Toronto-Montreal, McGill-Queen's University Press, p. 11-38.

Politique d'aménagement et multimédia à Montréal

La reconversion par une gouvernance mixte

Diane-Gabrielle Tremblay et Serge Rousseau

Depuis deux décennies, les pays industriels ont été confrontés à d'importants changements structurels de leur économie. Ces changements n'ont pas été sans conséquence sur la répartition des activités et des trajectoires des économies locales et régionales. On a alors assisté à des phénomènes de contraction et d'expansion, de désinvestissement et de réinvestissement, de redéploiement interne et externe du capital, de suppression et de création d'emplois qui se sont opérés entre les entreprises, les branches d'activité, les localités ou régions et les pays. Les rythmes et l'ampleur de ces changements sont apparus de façon variable dans le temps et dans l'espace et ils ont souvent occasionné des ruptures et des opportunités, des périodes de récession et de croissance, de déclin et de possibilités de développement ou de redéveloppement. Évidemment, la région montréalaise n'échappe pas à un tel constat.

Ville industrielle prospère du début du xx^e siècle jusqu'au lendemain de la guerre, Montréal a entamé son déclin en tant que métropole nationale au profit de la région torontoise vers la fin des années 1960 (Linteau, 1992). Cette situation s'est accentuée avec la conjoncture difficile qui sévissait pendant les années 1970-1980 et le début des années 1990. De nombreux pans de l'économie furent carrément abandonnés, principalement dans la base traditionnelle de sa structure industrielle et de ses industries lourdes (pétrochimie, construction navale, matériel ferroviaire). D'autres secteurs furent contraints, après avoir vu leur importance relativement diminuer, à une reconversion interne en se repositionnant vers de nouveaux segments de marchés souvent à forte valeur ajoutée (textile, meuble). Le milieu des années 1990 a été caractérisé par un nouveau souffle dans l'économie montréalaise qui provenait cette fois de l'émergence de secteurs œuvrant dans la nouvelle économie. Les secteurs de la biopharmaceutique, des télécommunications et des technologies de l'information se positionnèrent ensuite à l'avant-scène de cette reprise. Aujourd'hui, la région de Montréal peut prétendre être un pôle de haute technologie de calibre international. Selon la firme de consultants PricewaterhouseCoopers (1998), la région montréalaise

laise se positionnerait maintenant au 4^e rang en Amérique du Nord en ce qui a trait à la densité d'emplois per capita dans le secteur de la haute technologie, derrière San Francisco (incluant la Silicon Valley), Seattle (qui inclut les entreprises Boeing et Microsoft) et Boston (la route 128).

Notre texte s'intéresse principalement à un secteur souvent englobé dans le secteur des technologies de l'information, soit celui du multimédia. Considéré par certains comme un secteur « postmoderne », le secteur du multimédia est un secteur émergent, dont la constitution remonte au début des années 1990. Ce secteur a suscité un vif intérêt auprès des autorités gouvernementales, qui y ont vu une formidable occasion de création d'emplois et de richesse. Dès lors, le gouvernement s'est activé à mettre en œuvre une panoplie de mesures pour favoriser le développement de ce secteur. Parallèlement, le secteur du multimédia a vu naître de nombreuses initiatives de soutien en provenance de diverses associations, établissements d'enseignement, fonds d'investissement, etc., visant à favoriser son développement.

Mentionnons qu'une étude sur le secteur du multimédia nous confronte à plusieurs difficultés, la première étant la difficulté d'établir les frontières de ce secteur (Bourque, 2000). L'absence d'une classification sectorielle spécifique, notamment parmi celles employées par Statistique Canada, fait en sorte que nous ne détenons que des informations partielles quant à l'importance quantitative de ce secteur. Il nous est donc difficile d'en effectuer un profil statistique précis. L'Institut de la statistique du Québec estime à environ 3 200 le nombre d'entreprises en 1999 (Chrétien, 2004) au Québec, mais cela pourrait avoir diminué avec les difficultés connues depuis 2001. Selon les données recueillies par l'Alliance NumériQC en novembre 2003, le secteur du multimédia procurerait approximativement entre 11 000 et 13 000 emplois dans la province.

Un des aspects intéressants du secteur du multimédia est qu'il s'accommode bien des espaces laissés par les anciens quartiers périphériques des villes de tradition industrielle. Ces espaces, qui, pour la plupart ont été confrontés à des bouleversements découlant d'une conjoncture économique défavorable, sont souvent qualifiés d'esseulés.

Notre hypothèse est que les modes de restructuration des anciens espaces industriels sont variés et qu'ils résultent de la combinaison de multiples facteurs. Certains relèvent du contexte local, caractérisé par l'histoire, la localisation, l'image urbaine et sociale, tandis que d'autres s'articulent autour des actions publiques menées sur le territoire avec les stratégies d'acteurs privés (Fontan *et al.*, 2005, 2004). Le cas du multimédia représente ainsi un modèle particulier, et, dans une certaine mesure innovateur, étant issu d'une combinaison de stratégies d'acteurs publics et privés, que nous pouvons considérer comme une nouvelle forme de gouvernance, et que nous qualifierons de mixte, puisqu'elle fait appel tant au secteur public qu'au secteur privé (Tremblay *et al.*, 2005a, b et 2002).

Nous nous sommes inspirés des thèses sur les « clusters » (Cassidy *et al.*, 2005 ; Wolfe *et al.*, 2005) pour tenter de répondre à certaines interrogations concernant la reconversion du territoire et le rôle des acteurs et facteurs locaux dans le dévelop-

pement du secteur du multimédia. Nous nous situons aussi dans une approche institutionnelle, qui conduit à tenir compte des politiques publiques, ainsi que de la capacité des acteurs à développer du capital social, ce que l'on peut aussi considérer comme une forme de gouvernance mixte, associant divers acteurs, et constituant entre eux un certain capital social utile à la reconversion du territoire étudié.

Le présent texte se structure en trois parties. La première se consacre à des considérations théoriques sur la dynamique urbaine. Il y est question de repositionnement des entités urbaines découlant des enjeux de la mondialisation nous permettant de voir en quoi celles-ci réagissent à ce dernier phénomène. La seconde partie présente le projet de construction de la Cité du multimédia. Projet somme toute innovateur, puisqu'il allie une perspective spatiale et sectorielle avouée, mais aussi parce qu'en raison des formes employées, il favorise le développement du secteur. Nous présentons donc le contexte historique dans lequel ce projet s'insère ainsi que ses grandes lignes. La troisième partie met l'accent sur les objectifs d'aménagement établis par les promoteurs du projet et tente d'illustrer les hypothèses évoquées plus haut, à savoir si la reconversion du territoire dont il est question repose sur un mode de gouvernance mixte, faisant appel à divers acteurs, dans le cadre d'une politique apparentée aux politiques des « clusters » ou technopôles.

Du point de vue méthodologique, précisons que le texte est le résultat d'une enquête effectuée en 2003 et 2004 auprès de 75 intervenants œuvrant dans les différentes sphères de cette grappe industrielle qu'est le multimédia. Outre les entreprises du multimédia, nous avons rencontré les sociétés de capital de risque, les organismes de développement économique, les différentes administrations publiques, ainsi que divers consultants afin d'obtenir les points de vue de tous les acteurs qui sont intervenus depuis quelques années dans ce secteur. Ceci nous a permis non seulement de comprendre les principales spécificités de ce secteur, mais surtout de montrer que l'on peut y retrouver une combinaison de stratégies d'acteurs publics et privés constituant une innovation certaine en matière de dynamique urbaine, sujet auquel nous nous attarderons maintenant. Ajoutons enfin que cette recherche s'est inscrite dans le cadre de la recherche canadienne sur divers « clusters », menée dans le cadre du Innovation Systems Research Network, et que d'autres textes ont traité davantage de la dimension « cluster » ou milieu innovateur (Tremblay *et al.*, 2005a, b, 2004, 2003).

DYNAMIQUE URBAINE ET TRANSFORMATIONS D'ÉCHELLES D'INTERVENTIONS

Les villes d'aujourd'hui n'assument plus tout à fait les mêmes fonctions que celles de la période des Trente Glorieuses, ou du moins les assument-elles différemment. À la ville fordiste succède une ville que certains qualifient de postfordiste, dont les contours sont encore en développement. Ce qui semble évident, c'est que la ville se positionne aujourd'hui au centre de la restructuration de nos économies. Elle apparaît donc comme un acteur privilégié, au détriment des États nationaux en particulier.

Dans cette section, nous aborderons deux thèmes. Le premier concerne les changements subis par les villes à la suite du phénomène de la mondialisation. Sans en faire un récit exhaustif, les transformations nécessiteraient en fait à elles seules un travail encyclopédique. Nous visons plutôt à présenter certains éléments pouvant nous permettre de comprendre les réponses développées par les autorités concernées. Ces réponses constituent quant à elles le second thème de cette partie. La notion de gouvernance sera évoquée et abordée sommairement à titre d'instrument de compréhension de l'articulation impliquant les différents acteurs à l'intérieur d'un processus de développement socioéconomique, et selon un espace circonscrit. Ceci dit, les recherches centrant leurs analyses sur la notion de la gouvernance offrent des avenues particulièrement intéressantes. Elles offrent, en effet, la possibilité de mieux comprendre les transformations selon les modalités des interventions publiques et aussi de mieux saisir la pertinence d'une ouverture envers les intervenants locaux, nouvellement interpellés dans un tel processus.

Les effets de la mondialisation sur le devenir des villes

On observe actuellement une concentration accélérée de la production et de la consommation dans les régions urbaines métropolitaines. Dès lors, nous devons parler de métropolisation. Cette forte polarisation des activités financières dans certaines villes (Sassen, 1996) et de la recherche de pointe dans quelques centres mondiaux (Saxenian, 1991 ; Hall et Markusen, 1985) amène une restructuration spatiale des économies mondiales qui, pour reprendre l'expression de Veltz (1996), prend la forme d'une économie d'archipel. L'économie d'archipel renvoie à des relations horizontales, souvent à l'échelle extranationale, entre les grandes villes, en opposition aux relations verticales, c'est-à-dire possédant un « hinterland » immédiat. Les villes sont davantage engagées dans le processus de la mondialisation. Elles sont touchées principalement à cause des restructurations sectorielles, du déclin de certaines activités économiques et de l'apparition de nouvelles activités (telles que le multimédia), mais aussi de par la transformation des modes de production et d'échange résultant de l'interdépendance croissante des espaces économiques et de la concurrence qu'elles se livrent entre elles. Cette concurrence oblige les villes à innover, plus particulièrement en créant des avantages comparés leur permettant de se distinguer des autres villes et ainsi de se positionner favorablement sur l'échiquier international. Les villes, et plus particulièrement les grandes, sont davantage sollicitées, puisqu'elles apparaissent comme étant les plus susceptibles de répondre à ces nouveaux défis.

À prime abord, le phénomène de mondialisation qui touche nos sociétés devrait avoir pour conséquence d'augmenter la mobilité du capital et ainsi de permettre aux entreprises de s'affranchir des contraintes spatiales. Toutefois, simultanément, le phénomène semble engendrer une plus grande préoccupation à l'égard de la notion de territoire, plus spécifiquement un intérêt pour les villes en tant que lieu possible d'investissement et de vie. Comme le souligne Dematteis (1997), les villes apparaissent comme étant les seuls points relativement fixes dans un contexte se caractérisant par une forte mobilité.

Les grandes villes réussissent à regrouper des configurations spatiales favorables à l'apparition d'effets de proximité socioéconomique. Ces effets de proximité se développent entre les centres de production du savoir et les multiples services spécialisés dans le transfert des savoir-faire vers les entreprises s'établissant dans un marché du travail abondant en emplois qualifiés et de haut niveau. Les grandes villes regroupent des établissements entre lesquels s'échangent des informations et s'organisent des réseaux de coopération favorisant ainsi des formes d'apprentissage qui constituent une mémoire collective (Abdelmalki et Perrat, 1996) et prenant la forme d'un actif captif, une sorte d'avantage concurrentiel (Porter, 1990) pour le territoire. Cet actif fait en sorte que ceux qui désirent sortir de la ville doivent franchir des barrières élevées.

Les villes prennent l'apparence d'espaces assuranciers (Veltz, 1996); leur environnement et leur diversité permettent, en effet, aux entreprises de diminuer les risques, d'offrir une plus grande accessibilité à de nombreuses ressources de tous genres (ressources financières, main-d'œuvre, infrastructure, etc.). Ces ressources peuvent agir comme des instruments induisant les effets réducteurs de l'incertitude découlant des enjeux de la compétition économique mondiale, qui, elle-même, au contraire, peut multiplier les risques pour les entreprises.

La conjoncture actuelle a suscité une réflexion, aussi bien pour les acteurs privés que publics, en ce qui concerne leurs activités et leurs champs de compétences respectifs. On a ainsi assisté à la recherche, par ces acteurs privés et publics, d'une croissance économique nouvelle favorisant la mise en œuvre de nouvelles formes d'actions et de politiques ayant peu ou pas de similitudes avec celles élaborés précédemment (Demazière, 2000). Alors que, de par ses interventions, l'État national détenait un rôle important dans la planification urbaine, il assume aujourd'hui davantage un rôle d'accompagnateur. Si le phénomène de la mondialisation est universel, les réponses, elles, le sont moins, tel que l'indiquent les travaux de Ohmae (1996) et Reich (1993).

Il est reconnu que les villes jouent désormais un rôle plus important dans la recherche de dispositifs économiques, sociaux et politiques (Préteceille, 1999). Afin de faire face à une concurrence accrue visant à favoriser la venue des capitaux, des biens et de certaines ressources humaines qui apparaissent de plus en plus mobiles (Cheschire et Gordon, 1996). Les villes développent, en effet, des mécanismes capables de s'adapter avec souplesse aux conditions fluctuantes de la concurrence. Elles agissent par le biais d'un interventionnisme économique actif et en organisant la politique locale avec la participation d'acteurs locaux. Les thèses sur les « clusters » mettent en évidence l'importance de la demande régionale ou locale comme source de développement de l'innovation, ainsi que le rôle des acteurs locaux et des politiques publiques dans le développement de l'innovation et la performance des entreprises appartenant au « cluster ». Ainsi, la participation des acteurs peut être vue comme une nouvelle forme de gouvernance, ce à quoi nous nous intéresserons dans la section suivante.

La gouvernance mixte à la rescousse

La gouvernance est une notion qui s'est imposée en moins de dix ans. Les recherches portant sur la notion de gouvernance sont d'inspirations diverses (Stoker, 1998). Le terme de gouvernance appartient à plusieurs secteurs des sciences sociales contemporaines, notamment la science économique, la science politique, la sociologie, ou encore l'administration publique. Cette appropriation par de nombreux courants de pensée fait en sorte que cette notion endosse de multiples significations et se prête à de multiples usages. Bien que la notion de gouvernance soit employée par des courants de pensée différents, avec des finalités différentes, il est possible de déterminer quels sont les éléments communs auxquels se réfèrent les différentes approches lorsqu'elles utilisent ce terme.

La plupart des villes tendent à acquérir davantage de poids politique, économique, d'autonomie et de moyens. Elles s'organisent en tant qu'acteurs collectifs et tentent de contrecarrer la tendance à la fragmentation du gouvernement des villes (Leresche, 2001). Le gouvernement induit la collaboration de différents types d'organisations : autorités locales, grandes entreprises privées, représentants de groupes privés, représentants de différents segments de l'État, consultants, etc. (Leloup, Moyart et Pecqueur, 2004). Cette multitude d'intervenants, d'acteurs, d'organisations, laisse penser que la politique locale dépend de plus en plus d'acteurs non gouvernementaux. Dans certains cas, on pourrait parler de privatisation, mais les nouveaux modèles renvoient aussi parfois à une diversité d'acteurs, et donc à une forme de gouvernance qu'il convient de qualifier de mixte plutôt que privée.

La notion de gouvernance urbaine renvoie ainsi aux fonctions et actions de gouvernement mais sans l'idée d'uniformisation et de nécessaire standardisation. Elle suppose une plus grande diversité dans la manière d'organiser les services, une plus grande flexibilité, une variété d'acteurs, voire une transformation des formes que peut prendre la démocratie locale. L'autorité locale reste un acteur important certes, mais un acteur parmi tant d'autres, tout comme l'État (Le Galès, 1995). Le gouvernement local apparaît de moins en moins approprié, considérant l'interdépendance entre les différents niveaux, la transformation des échelles spatiales et la multiplication des réseaux qui ont une incidence sur les autorités locales. L'émergence de la gouvernance urbaine signifie souvent le déplacement des frontières entre acteur public et acteur privé, et c'est notamment le cas dans la Cité du multimédia, à laquelle nous nous intéressons ici.

La notion de gouvernance est apparue afin de comprendre les transformations des formes de l'action publique. La gouvernance se définit de manière générale comme « un processus de coordination d'acteurs, de groupes sociaux, d'institutions, pour atteindre des buts propres discutés et définis collectivement dans des environnements fragmentés et incertains » (Bagnasco et Le Galès, 1997 : 38) ou encore comme « les nouvelles formes interactives de gouvernement dans lesquelles les acteurs privés, les différentes organisations publiques, les groupes ou communautés de citoyens, ou d'autres types d'acteurs, prennent part à la formulation de la politique » (Marcou, Rangeon et Thiebault, 1997 : 140).

La notion de gouvernance met l'emphase sur plusieurs types de transformations des modalités en ce qui concerne l'action publique. Il est possible d'identifier trois types de transformations.

La première transformation repose sur un désaveu du modèle de politique traditionnel qui confie aux seules autorités politiques la responsabilité de la gestion des affaires publiques. Elle se distingue donc de l'idée classique du gouvernement. Le gouvernement se caractérise par la capacité de prendre des décisions et de pouvoir les appliquer en vertu d'un pouvoir coercitif légitime dont les institutions de gouvernement détiennent le monopole. Avec la notion de gouvernance, « le rôle surplombant de contrôle et de commandement, centré sur une construction institutionnelle est remis en cause au profit d'une approche plurale et interactive du pouvoir » (Gaudin, 1998). Cette perspective s'appuie sur l'hypothèse selon laquelle les sociétés sont confrontées présentement à une crise de la gouvernabilité, des problèmes d'échec à gouverner ou encore une ingouvernabilité des systèmes. La gouvernance apparaît alors comme la meilleure réponse possible aux contradictions engendrées par le développement politique et social, comme un moyen de répondre à la crise par de nouvelles formes de régulation.

La seconde transformation insiste sur la multiplicité et la diversité des acteurs qui interviennent ou peuvent intervenir dans la gestion des affaires publiques. La crise de la gouvernabilité invite en effet les États, les collectivités territoriales, les organismes internationaux ou les différentes régions du monde à se tourner vers des interlocuteurs, tels que les organisations à but non lucratif, les entreprises privées et les citoyens, qui sont en mesure de trouver des solutions aux problèmes collectifs que rencontrent la société et, surtout, de les légitimer auprès des autres acteurs et de la société civile. Ce faisant, la gouvernance attire l'attention sur le déplacement des responsabilités qui s'opère entre l'État, la société civile et les forces du marché lorsque de nouveaux acteurs sont associés au processus de décision et sur le déplacement des frontières entre le secteur privé et le secteur public. Les autorités publiques qui s'en remettent davantage aux secteurs privé et associatif voient leur rôle modifié ; d'interventionnistes, elles doivent passer à un rôle de facilitateur, de stratège, d'animateur, de régulateur.

Finalement, la troisième transformation repose sur l'interdépendance des pouvoirs associés à l'action collective. La gestion des affaires publiques repose sur un processus d'interaction/négociation entre intervenants hétérogènes. « Dans la nouvelle gouvernance, les acteurs de toute nature et les institutions publiques s'associent, mettent en commun leurs ressources, leur expertise, leurs capacités et leurs projets, et créent une nouvelle coalition d'action fondée sur le partage des responsabilités » (Merrien, 1998 : 62). Cette interaction est rendue nécessaire par le fait qu'aucun acteur, public ou privé, ne dispose des connaissances et des moyens nécessaires pour s'attaquer seul aux problèmes. La gouvernance implique donc la participation, la négociation et la coordination (Enjolras, 1994). Une large place doit être faite à l'espace public, « celui dans lequel les différentes composantes de la société affirment leur existence, entrent en communication les unes avec les autres, débattent en exerçant leur pouvoir

d'expression et de critique» (Smouts, 1998 : 90). Ces négociations doivent permettre de dépasser les intérêts divers et conflictuels et éventuellement de parvenir à une vision commune.

En résumé, la notion de gouvernance trouverait donc son fondement dans un dysfonctionnement de l'action publique qui nécessiterait l'émergence de nouveaux principes et de nouvelles modalités de régulation publique. Celles-ci consistent à associer à la gestion des affaires publiques des acteurs de toute nature, au travers de processus de participation et de négociation qui doivent permettre de réaliser des objectifs et des projets communs.

LA CONSTRUCTION HISTORIQUE DU FAUBOURG DES RÉCOLLETS

Il semble ici nécessaire de présenter le contexte spatial dans lequel s'insère la Cité du multimédia. Localisée dans la partie sud du centre-ville, quartier connu sous l'appellation du Faubourg des Récollets dans le Vieux-Montréal, elle occupe plus précisément l'espace délimité à l'est par la rue McGill, au sud par la rue Saint-Antoine, au nord par le canal Lachine et à l'est par la rue de la Montagne¹.

Cette partie se divise en deux sections. La première section se consacre aux antécédents du Faubourg des Récollets en tant qu'entité spatiale. Y sont évoqués les principaux événements qui ont façonné le processus de développement de cet espace. La seconde section est orientée vers les événements qui ont contribué à l'émergence du projet de la Cité du multimédia. Ce projet a impliqué de nombreux intervenants qui se sont parfois confrontés, mais qui ont finalement construit une nouvelle forme de gouvernance, fondée en partie sur les acteurs privés, mais aussi sur quelques acteurs publics et associatifs, ce qui nous conduit à qualifier cette gouvernance de «mixte».

De la colonisation à l'industrialisation

Terre agricole au début de la colonisation, le Faubourg des Récollets fut le premier faubourg de la ville de Montréal et le premier bastion de l'industrialisation canadienne, son développement fut étroitement lié à la dynamique montréalaise (Malo, 1991). Situé aux abords du canal Lachine dont la construction s'est échelonnée entre 1821 et 1825, et près du pont Victoria inauguré en 1860, le faubourg est rapidement devenu un endroit privilégié pour accueillir les entreprises. De fait, plusieurs activités de transformation y étaient réunies : (bois, cuir, fourrure, des usines reliées à la transformation métallurgique, ou encore des entreprises de services publics à l'époque où Montréal était le centre économique du Canada. L'élargissement du canal Lachine

1. Toutefois, les limites actuelles du Faubourg ne correspondent pas nécessairement aux limites d'autrefois.

et la maîtrise de l'énergie hydraulique a donc consolidé son essor économique. La crise de 1929 touchera durement le quartier qui reprit quelque peu de vigueur avec la participation du Canada à la Deuxième Guerre mondiale.

À cette période de prospérité économique se succède un période de marginalisation spatiale s'étalant jusqu'au début des années 1990. Plusieurs événements ont contribué à cette seconde période, l'ouverture de la voie maritime du Saint-Laurent en 1959 provoquant la condamnation à moyen terme du canal Lachine² comme élément structurant. Plus tard, la reconversion des activités vers le transport de conteneurs obligea les autorités portuaires à développer des installations ultramodernes dans l'est de Montréal, et ce, au détriment de la partie centrale, soit le Vieux-Port (Linteau, 1992). Le déplacement des activités manufacturières vers les espaces périphériques moins coûteux et l'offre de transport accrue, jumelés à une offre d'espaces disponibles plus importante, eut pour effet d'engendrer un retournement spatial à l'échelle intramétropolitaine (Lan et Manzagol, 1996). Il faut aussi mentionner le déplacement du centre des affaires vers le nord. La population résidente déserta alors le quartier. En 1966, la construction de l'autoroute Bonaventure vint scinder le quartier en deux, rendant le site encore moins attrayant pour certaines activités. Cette dynamique a fortement contribué à la désindustrialisation et à la formation d'une friche industrielle à proximité du centre-ville. Dès lors, ce fut la désolation, les immeubles industriels détruits, parce que jugés trop dangereux, ou encore devenant la proie des flammes, laissant d'énormes plaies dans la trame urbaine souvent transformées en stationnement.

À la fin des années 1980 et au début des années 1990, on assiste à un timide redéveloppement du quartier par l'appropriation et la transformation de bâtiments désaffectés en ateliers d'artistes. Sous l'impulsion d'une population d'artistes et d'artisans, attirés par la disponibilité d'anciens locaux industriels à faibles coûts de location et avec un certain cachet, une nouvelle dynamique s'est profilée, par laquelle certains ont vu naître un Soho³ montréalais. Il est à souligner qu'un scénario similaire s'est opéré sur le boulevard Saint-Laurent à Montréal qui a, lui aussi, été confronté à des problèmes importants de revitalisation dans les années 1980. Le succès de Softimage, combiné à l'intervention des promoteurs immobiliers visionnaires, a insufflé une redynamisation urbaine de cette artère montréalaise historique.

Suivant l'entrée en vigueur du Plan d'urbanisme de la Ville de Montréal en 1990, la Société immobilière de patrimoine⁴ (SIMP) proposa un important projet de réhabilitation du Faubourg des Récollets avec une dominante résidentielle dans le secteur sud et des activités multiples au nord (Ville de Montréal, 1990). Durant cette

-
2. Le canal Lachine fermera ses écluses en 1968.
 3. Soho est le quartier branché de New York, le quartier des artistes, en raison des nombreux lofts employés comme ateliers de peinture et de très nombreuses galeries d'art. Soho signifie South of Houston Street et désigne en fait le quartier situé au sud de Houston Street donc, au nord de Canal Street.
 4. La SIMPA est un organisme créé en 1981 en vertu d'une entente entre le ministère des Affaires culturelles du Québec et la Ville de Montréal. Elle a pour objectif de

période, la Ville de Montréal a investi des sommes importantes visant l'acquisition de nombreux terrains et bâtiments dans ce quartier. Toutefois, la conjoncture immobilière et économique difficile sévissant à cette époque a repoussé la réalisation de ce projet. De plus, les objectifs de la Ville de Montréal en matière de réaménagement ont heurté les résidents et les artistes qui y étaient présents.

En 1996, la Société de développement de Montréal⁵ initia des consultations sur l'avenir du faubourg (Sénécal, 1998). Il s'ensuivit une mobilisation locale des acteurs qui formèrent ultérieurement l'Agence du Faubourg des Récollets. Une des conséquences de cette mobilisation fut l'institutionnalisation de l'Agence du Faubourg des Récollets (@FR) et de Quartiers éphémères (un regroupement d'artistes). Ces deux institutions s'imposèrent comme des acteurs importants de la construction de la gouvernance territoriale.

Le regroupement Quartiers éphémères empruntait une formule éprouvée en France, celle des Usines éphémères. Il s'agissait de convaincre les propriétaires d'usines désaffectées de prêter leurs lieux vides à des artistes pour lesquels on aménageait des ateliers, des galeries d'exposition, des studios de musique ou de danse, etc. La différence avec d'autres projets était que la durée d'occupation était « éphémère », c'est-à-dire que les artistes n'utilisaient les usines que dans l'attente que les propriétaires sachent quoi en faire. Les espaces étaient alors prêtés gracieusement aux organisateurs qui assumaient les différentes dépenses nécessaires (Bordeleau, 2003).

L'@FR est donc issu de la volonté des différents acteurs du milieu local de conserver et d'accroître leur emprise sur le développement de leur quartier. Il s'agit d'un organisme sans but lucratif représentant à la fois les propriétaires, les marchands et les habitants du quartier. Bien que fondé officiellement en 1997, la réflexion sur le devenir du quartier aurait été amorcée à l'aube des années 1990 à la suite d'un projet de développement résidentiel d'envergure. Dès lors, une mobilisation s'est dessinée pour décrier le projet du Quartier des Écluses⁶; les acteurs locaux se regroupant sous la bannière du Regroupement pour la revitalisation du Faubourg qui posera les prémisses à la formation de l'@FR. Pour le regroupement, ce projet constitue une menace en terme de destruction de patrimoine industriel et de gentrification (Bordeleau, *et al.*, 2001). La Ville acquiesce donc à leurs demandes en proposant cette fois-ci un réamé-

promouvoir ou même d'effectuer, au besoin, la construction, la restauration, l'aménagement et le développement résidentiel, commercial et touristique du Vieux-Montréal et de sauvegarder, restaurer, rénover et réhabiliter les bâtiments d'intérêt historique.

5. Sous une nouvelle administration en 1994, il imposera la création de la SDM qui résulte de la fusion de trois sociétés paramunicipales de Montréal : la Société de développement industriel de Montréal, la Société immobilière du patrimoine architectural et la Société d'habitation et de développement de Montréal. Les plus gros édifices de cette société sont le Centre de commerce mondial de Montréal et le Nordelec, dans le sud-ouest de Montréal.
6. Voir Bordeleau (2003) pour plus de détails.

nagement permettant une plus grande mixité des fonctions urbaines. Toutefois, les contraintes budgétaires découlant des finances précaires de la ville n'ont pas permis de poursuivre son projet de réaménagement.

La formation officielle de l'Agence du Faubourg comme organisme coïncidait avec les intentions du gouvernement de fonder le CDTI (Carrefour de développement des technologies de l'information). Il y a lieu ici de se questionner à savoir si cette reconnaissance ne s'inscrivait pas dans la perspective d'établir un rapport de pouvoir éventuel avec le gouvernement provincial, en ce qui a trait à l'aménagement et à la revitalisation du quartier. Dans le processus de constitution de la Cité du multimédia, l'@FR fut éventuellement mise sur la brèche par l'État dans le processus de revitalisation de l'espace. En effet, le gouvernement provincial prit seul les décisions quant à l'évolution de l'aménagement de la Cité du multimédia. La mobilisation spatiale entourant le redéploiement et la reconversion du Faubourg des Récollets s'est donc avérée être un phénomène important pour la région montréalaise. En 1997, l'annonce de la création d'un Centre de développement des technologies de l'information et de la Cité du multimédia a permis de générer une dynamique locale comparable à celle du début du siècle.

LE PROJET D'UN BÂTIMENT À LA CONSTRUCTION D'UNE CITÉ

Le projet de l'implantation de la Cité du multimédia a trouvé sa raison d'être par l'implantation d'une firme française à l'extérieur du Faubourg. En effet, l'arrivée de la firme de jeux Ubisoft a eu pour effet de bouleverser, non seulement la dynamique sectorielle du multimédia (Tremblay, Chevrier et Rousseau, 2004), mais également la dynamique spatiale de la région. L'implantation de cette firme en sol montréalais eut pour conséquence de mobiliser les acteurs locaux. Cette mobilisation locale provenait du mécontentement des entreprises locales face aux importants avantages consentis à la firme française. Afin d'atténuer le tollé émanant des producteurs locaux, le gouvernement provincial mit en place plusieurs mesures afin de soutenir l'industrie locale. Au niveau spatial, l'intervention gouvernementale atteignit son point culminant avec la création du CDTI et de la Cité du multimédia.

En 1997, le gouvernement provincial élaborait, dans un premier temps, un programme visant à implanter des Centres de développement des technologies de l'information, mieux connus sous l'appellation CDTI. Les CDTI s'inspiraient de la formule des incubateurs d'entreprises, ils correspondaient à un édifice désigné par le ministère des Finances du Québec et les entreprises qui y étaient admissibles bénéficiaient d'importantes subventions. Pour y être admissibles, les entreprises devaient exercer la totalité de leurs activités à l'intérieur de cet édifice, et elles devaient créer de nouveaux emplois. Cette contrainte avait pour objectif d'éviter la simple relocalisation des entreprises. Toutefois, les entreprises pouvaient créer de nouvelles filiales

d'entreprises existantes, ou encore un nouveau projet ou service. Ainsi, des CDTI furent créés dans les villes de Montréal, Québec, Laval, Sherbrooke⁷ et Hull (Gatineau aujourd'hui)⁸. Après maintes consultations, l'édifice désigné à Montréal et situé sur la rue Queen⁹ fut doté de tous les équipements (Bordeleau *et al.*, 2001). Cette mesure ne contentait pas pour autant les entreprises locales, ce qui les incita à redoubler d'ardeur dans leurs revendications arguant que la firme française ne s'était pas vue imposer de critères de localisation et de nouvelles activités.

En 1998, un nouveau programme fut adopté, celui de la Cité du multimédia, qui élargit son aide au secteur du multimédia. Les objectifs du gouvernement du Québec étaient forts ambitieux¹⁰ à l'endroit de la Cité du multimédia ; il espérait générer près de 10 000 emplois sur une période de 10 ans. Plus précisément, la Cité du multimédia positionnée dans un quadrilatère formé par les rues de la Commune, Duke, William et King, est située au sud du centre des affaires de Montréal, aux abords du fleuve Saint-Laurent.

Le choix pour l'emplacement de la Cité du multimédia s'est effectué à partir de propositions soumises au gouvernement. Selon nos entretiens, les deux principaux critères retenus étaient la disponibilité de l'espace et le déploiement futur des infrastructures à la fine pointe de la technologie et des télécommunications, essentiels aux besoins de ces entreprises de haute technologie. Il semble qu'initialement, une vingtaine de sites furent proposés, mais seulement deux retinrent l'attention du comité de sélection : le Faubourg des Récollets et le boulevard Saint-Laurent, qui possédait déjà certaines entreprises du multimédia et non les moindres, soit Ubisoft et Soft Image (Bordeleau *et al.*, 2001). Toutefois, la candidature du boulevard Saint-Laurent ne pouvait convenir, compte tenu des critères imposés, principalement celui concernant la disponibilité de l'espace.

Deux atouts favorisaient donc le faubourg. D'abord, la présence du Centre d'entreprise et d'innovation de Montréal (CEIM) et la présence de la firme montréalaise Discreet Logic. Ces deux acteurs furent les précurseurs du mouvement vers le

-
7. Il est à noter qu'à l'origine des mesures annoncées pour les CDTI, les villes de Sherbrooke et de Laval n'étaient pas considérées.
 8. Deux ans plus tard, sous la pression des intervenants en région, le gouvernement provincial créa des Carrefours de la nouvelle économie dans 12 régions au Québec. Ces entités bénéficièrent des mêmes avantages fiscaux consentis aux entreprises admises dans les CDTI.
 9. Les autres CDTI situés dans l'ancien édifice du *Soleil* à Québec, dans le Technoparc de Hull, dans le Parc scientifique et de haute technologie de Laval et sur la rue Wellington à Sherbrooke.
 10. Lors de l'annonce du programme de la Cité du multimédia, l'industrie québécoise comptait 600 entreprises qui procuraient de l'emploi à 3 400 personnes. Le ministre Landry signalait que trois ans auparavant, 40% de ces entreprises n'existaient pas (*Le Soleil*, 16 juin 1998). Le gouvernement provincial espérait même que le secteur du multimédia emploierait autant de personnes que le secteur de l'aéronautique, ou encore que celui des pâtes et papiers.

faubourg. Le premier parce qu'il s'inscrivait dans la tendance du type de développement préconisé. Le deuxième parce qu'il initiait vraiment la tendance à la rénovation urbaine. Il faut noter que certaines entreprises du multimédia étaient déjà présentes dans le faubourg, dont les entreprises Intellia et St-Rémi.

FIGURE 1
Vue aérienne de la Cité du multimédia à Montréal en 2004



Source : site Internet du Bureau de la Cité du multimédia.

De plus, mentionnons que la Ville de Montréal est en grande partie propriétaire de l'ensemble du faubourg, en raison de projets antérieurs qui ne se sont jamais concrétisés. Sous prétexte de contrer un éventuel phénomène de spéculation foncière¹¹, il s'agissait également de soulager la Ville de Montréal au point de vue financier, en contribuant à la mise en valeur d'un patrimoine foncier quelque peu embarrassant. Cet ancien espace industriel appartenait à la Ville de Montréal par l'entremise de la SDM, qui détenait 85 % du Faubourg des Récollets. Il faut rappeler que cette institution paramunicipale a connu des difficultés financières importantes découlant précisément de l'acquisition de bâtiments sur ce site¹².

11. M. Landry a expliqué que les propriétaires autres que la SDM étaient exclus du programme de subventions «pour éviter la spéculation» et que de toute façon, ces propriétaires allaient bénéficier de ce développement immobilier en vertu «de la théorie des externalités» chère aux économistes.
12. La Ville voulait établir des conditions permettant de stopper le laxisme financier dont l'administration précédente avait été accusée au début de la décennie. En 1993, 216 millions \$ ont en effet été engouffrés dans ces sociétés. La SHDM, la SODIM et la

Le projet de la Cité du multimédia, sur le plan des investissements immobiliers, est donc le résultat d'un consortium. Ce consortium est composé de la Société immobilière Trans-Québec, filiale immobilière de la Caisse de dépôt et de placement du Québec, et la SOLIM, filiale immobilière du Fonds de Solidarité de la FTQ qui en détiennent 37,5 % chacun. Un troisième partenaire, la Société de développement de Montréal est propriétaire des 25 % restants. Le volet immobilier, d'une valeur de 225 millions de dollars, consiste à revaloriser d'anciens édifices et à en construire de nouveaux pour accueillir, sur 1,5 million de pieds carrés, des entreprises des technologies de l'information et du multimédia¹³.

La réalisation de la Cité du multimédia apparaissait comme une belle opération immobilière pour la SDM. Elle allait récupérer une partie de sa mise sans déboursier un sou¹⁴ et permettre ainsi à la Ville de Montréal d'augmenter ses revenus fonciers. Sur cette base, la SDM réalisait 35 millions sur l'ensemble de son parc immobilier, en regard de son investissement initial de 75 millions pour l'acquisition d'une trentaine de bâtiments dans ce quadrilatère vers les années 1990 (Fontaine, 1999). Elle était assurée d'avoir des locataires, ce qui lui permettait d'encaisser à terme au moins la valeur dépréciée de son investissement, ce qui n'aurait pas été le cas sans l'afflux de locataires provenant de l'industrie du multimédia.

En 2004, la Cité du multimédia comptait 92 entreprises sur son territoire. Le tableau 1 recense les entreprises selon leurs phases d'implantation.

En janvier 2004, les sept premières phases de la Cité du multimédia furent vendues pour la somme de 147,3 millions de dollars à la société torontoise Northam Realty Advisors¹⁵. Les sept premières phases prenaient place dans quatre édifices distincts qui présentaient un taux d'occupation variant entre 90 à 94 % (*La Presse*, 6 novembre 2003). Le bâtiment de la phase 8, un immeuble de 310 000 p.c., est actuellement inoccupé.

SIMPA éprouvaient de sérieuses difficultés financières : la dette atteignait 500 millions \$ sur des actifs totaux de 700 millions \$. Durant le boom immobilier, des achats à haut prix ont coïncé les trois sociétés qui ont par la suite dû faire face à la récession.

13. En 2000, le chantier de la Cité de multimédia était le troisième plus important au Québec, après ceux du Palais des Congrès au centre-ville et de l'usine de Nortel dans l'arrondissement Saint-Laurent.
14. La construction des nouveaux immeubles a donc permis à la SDM de réaliser « la valeur comptable » de son parc immobilier. Avec ses partenaires du consortium, la SDM construisit le Centre de développement des technologies de l'information (CDTI) au coût de 11,5 millions. La SDM a fourni le terrain évalué à un million, soit 25 % du projet, et les deux autres partenaires ont injecté ensemble trois millions, se partageant 75 % du projet. Le solde a été financé par un emprunt hypothécaire ordinaire.
15. Fondée en 1971, cette entreprise représentait un fonds d'investissements financé en grande partie par des intérêts allemands. Elle possède près de sept millions de pieds carrés de locaux commerciaux et industriels dans la région métropolitaine de Toronto, ainsi que dans l'ouest du pays. Il s'agit d'une première incursion en sol québécois.

TABLEAU 1
Nombre d'entreprises
selon leurs phases d'implantation dans la Cité du multimédia

	Nombre d'entreprises
Phase 1	8
Phase 2	10
Phase 3	8
Phase 4	12
Phase 5	8
Phases 6-7	33
CEIM	10
Autre	3
Total	92

Source : site Internet de la Cité du multimédia.

Il faut mentionner que la Ville a procédé à la vente de terrains adjacents à la Cité du multimédia. Ces terrains constituaient également des réserves pour une expansion éventuelle, dont celle réservée à la phase 9 (qui fut abandonnée). La vente des terrains engendra des changements quant à l'utilisation du sol ; et le terrain réservé à la phase 9 fut consacré à la construction résidentielle ; ceci signifie que la future expansion du secteur du multimédia (critère évoqué lors du choix de son emplacement) devra avoir lieu à l'extérieur des limites de la Cité du multimédia et ceci constitue en quelque sorte un désaveu à l'égard du concept initial de ce projet.

OBJECTIFS ET EFFETS DE L'AMÉNAGEMENT DE LA CITÉ

Derrière la construction du projet de la Cité du multimédia, plusieurs objectifs se sont profilés. Ces objectifs revêtaient un caractère à la fois général et spécifique. Pour ce qui est des objectifs généraux, les différentes autorités publiques cherchaient, par leurs interventions, à favoriser la création d'emplois et de richesses, à développer une capacité d'attraction à l'égard des entreprises étrangères, à s'insérer dans la mouvance du développement des secteurs de la nouvelle économie, mais aussi à se positionner sur l'échiquier international en termes de centre de production à forte valeur ajoutée.

En ce qui concerne les objectifs spécifiques, ils impliquaient directement la ville de Montréal et visaient principalement à soutenir financièrement (indirectement) l'administration municipale aux prises avec un stock immobilier à rentabiliser.

Nous pouvons donc identifier plusieurs grands objectifs derrière la création de la Cité du multimédia. Ces grands objectifs peuvent être divisés en deux groupes.

La première catégorie concerne directement l'espace et est davantage orientée vers des préoccupations urbanistiques ; il s'agit de procéder à la revitalisation d'un quartier et à la conservation du patrimoine architectural, puis de créer un environnement visant à contrer le déplacement des activités et de la population vers les zones de banlieue et, finalement, de favoriser une image positive. Ces objectifs sont évidemment en étroite relation.

La seconde catégorie d'objectifs se caractérise par un aspect sectoriel, et s'oriente vers les entreprises. Le but recherché est de créer une sorte d'effet de proximité propre au modèle technopolitain, c'est-à-dire de favoriser les relations entre les entreprises afin de créer des économies externes favorables au développement de celles-ci. Revoyons ces objectifs plus en détail à partir de ce qu'en ont dit nos interlocuteurs.

Conservation du patrimoine immobilier

La création de la Cité du multimédia correspond donc, en premier lieu, à une opération de revitalisation urbaine.

[...] mais avec aussi un but de revitalisation du centre-ville. Parce que je veux dire le beigne ou l'expansion urbaine, bien c'est une préoccupation qui est partagée par tout le monde.

Ainsi, une partie de la contribution financière consentie aux entreprises est affectée à cette revitalisation. En effet, une partie de la subvention retourne sous forme de loyers aux propriétaires, contribuant ainsi à la revitalisation urbaine.

Maintenant, on convient bien que le 15 000 dollars, c'est sûr qu'il y en a une partie qui s'en va à l'immobilier. À ce moment-là, est-ce qu'on ne peut pas considérer que l'entreprise également participe à sa façon à la revitalisation urbaine ? Autrement dit, bon «oui on t'avait promis 15 000, tu l'as ton 15 000 mais y en a une partie qui, à cause du prix du loyer, ça va être ta contribution à la revitalisation [...]», on peut le voir comme ça aussi.

Au niveau de la revitalisation urbaine, il s'agit donc de mettre en valeur un espace en marge, en agissant à la fois sur l'aspect urbanistique et architectural. Il faut rappeler que le quartier envoyait une forte image de désolation urbaine avec ses bâtiments placardés, délaissés et souvent en proie aux incendies, avec de nombreux espaces de stationnement, faisant suite à la démolition de plusieurs immeubles. La revitalisation urbaine s'est effectuée avec une ferme volonté du respect du patrimoine historique, architectural et culturel qui préexistait. Le plan directeur avait pour but de conserver et de restaurer les bâtiments ayant un héritage à conserver. Cette volonté n'est pas apparue avec la création de la cité. La SIMPA avait été créée justement avec le mandat de voir à la conservation et à la restauration de plusieurs bâtiments dans le Vieux-Montréal.

Ce phénomène de revitalisation et de requalification de nombreuses anciennes zones industrielles et/ou commerciales n'est pas exclusif à la région montréalaise.

Aux États-Unis, le quartier South Market à San Francisco ou encore la Silicon Alley à New York sont des exemples de réappropriation et de requalification urbaine similaire à ce qui se passe sur le territoire montréalais (Manzagol, 2002). Ce phénomène est également apparu du côté des grandes villes européennes, à Paris avec le sentier, par exemple (Manzagol, Robitaille et Roy, 2000). Plus près de nous, le secteur du multimédia s'est approprié des anciennes zones à Québec ou encore à Toronto (Norcliffe et Eberts, 1999 ; Brail, 1998).

Les entreprises du secteur s'approprient ainsi de vieilles bâtisses industrielles, aux espaces ouverts, favorisant ainsi la création d'un climat de travail plus convivial. L'organisation des espaces favorise une flexibilité accrue et une démocratisation de l'espace. Ainsi, l'environnement de travail ressemble désormais moins à un bureau traditionnel qu'à un simple espace de vie. Les bureaux de type moins conventionnels ne sont plus réservés à la seule Silicon Valley en Californie. À Montréal même, une foule d'entreprises ont déjà troqué le look traditionnel pour un décor intérieur plus design. Toutes partagent une même philosophie : agréments le quotidien de leurs employés pour que ceux-ci se sentent chez eux et qu'ils soient, idéalement, plus productifs, ou encore, restent de plus longues heures, comme c'est souvent le cas dans le domaine du jeu multimédia.

Concrètement, il est possible d'évoquer trois exemples de restauration de bâtiments. La maison Bagg, construite en 1819, désaffectée depuis le début des années 1990, fut restaurée au coût de 1,3 millions en 1992 et louée en 1992 à la société Publication St-Remy. La Fonderie Darling, construite en 1888 et 1918, a accueilli l'espace Quartiers éphémères.

Enfin, en ce qui concerne le cas de Discreet Logic, cette entreprise est sans aucun doute le véritable initiateur du renouveau de ce quartier. Alors président de la firme, Richard Szalwinski, s'est épris d'un bâtiment, qu'il a rénové¹⁶ et où il a installé ses activités. Il avait l'ambition de créer une cité du multimédia, avant même le projet gouvernemental. En 1996, il signait une entente avec la SIMPA pour acquérir une série de bâtiments dans le but de regrouper les activités de production de ses filiales.

Au plan urbanistique, 90 % du réaménagement du quartier a été complété, soit les infrastructures urbaines, les services publics, le mobilier urbain, le pavage des rues et les trottoirs ; quelque 500 unités de logement ont été construites, accueillant entre 750 et 800 résidents et une vingtaine de commerce se sont implantés dans le quartier, afin de desservir la clientèle qui y demeure et y travaille.

Un freinage à l'exode urbain

Le phénomène de l'exode et de l'étalement urbain vers les banlieues n'est pas un phénomène strictement montréalais. De plus, il n'est pas une préoccupation récente.

16. La rénovation a été primée par Sauvons Montréal, organisme pour la sauvegarde du patrimoine montréalais.

L'ensemble des villes nord-américaines a été affecté par ce phénomène dont la naissance correspond aux Trente Glorieuses. Pour certains (Filion, 1999), elle était la conséquence directe des politiques interventionnistes fordistes de l'époque. Les effets de ce phénomène n'étaient pas sans conséquences sur les anciennes villes. Les stigmates furent nombreux et très visibles, et le Faubourg des Récollets s'inscrivait dans ce registre.

Les villes ont été confrontées à plusieurs problèmes de gestion et de fiscalité qui étaient en étroite relation avec le contexte au sein duquel elles évoluaient. La croissance démographique de la population dans l'agglomération montréalaise s'est faite au détriment de la ville-centre. Outre l'érosion de son pouvoir politique, la ville centre devait faire face à des besoins financiers importants, découlant des infrastructures vieillissantes, avec une assiette fiscale qui se réduisait. Ceci rendait évidemment la ville moins compétitive, et il s'agissait d'un cercle vicieux. Comme le souligne Gachelin (1979), la réintégration de l'industrie dans la ville doit reposer sur une politique d'aides spécifiques qui permettent de compenser l'écart entre le prix du terrain sur une zone industrielle périphérique et celui d'une localisation intra-urbaine.

[...] on a trouvé une formule qui permet de ralentir ou de stopper l'expansion vers les banlieues, puis de dire « vous autres, si vous venez dans le centre-ville, on va vous aider ! [...] »

Les autorités municipales, afin de contrer les effets de l'exode et la dévitalisation, se mirent à élaborer de nombreux projets dont celui de Quartier des écluses, qui fut abandonné. D'autres projets furent mis en chantier dans le Vieux-Montréal, dont les projets Chaussegros-de-Léry, le Faubourg Québec et le 1 McGill. Ces divers projets à vocation résidentielle avaient pour objectif d'accroître le nombre de résidents dans le Vieux-Montréal. Toutefois, les projets pour freiner l'exode d'emplois du Vieux-Montréal furent quasi inexistantes. En effet, outre le secteur récréotouristique, les projets ou la volonté ont été pratiquement inexistantes. Le secteur du multimédia apparaît alors comme une avenue intéressante car il n'est pas possible d'implanter n'importe quelle industrie dans la ville d'aujourd'hui. Il faut que l'industrie possède les critères suivants : de faible taille, peu consommatrice d'espace et produisant de faibles nuisances.

Le secteur du multimédia correspond bien à cette description. Il devient pour les autorités publiques un moyen de contrer quelque peu l'exode urbain en contribuant au retour des activités de haute technologie vers le noyau ancien de la ville. Il atténue une tendance lourde de la dynamique spatiale montréalaise, car depuis le début des années 1960, on a constaté un exode des emplois technologiques vers les zones périphériques¹⁷. Or le secteur du multimédia, plus près du milieu des arts dans sa culture entrepreneuriale, apparaît comme une réponse efficace pour ralentir ce phénomène.

17. Le cas de Saint-Laurent est un exemple typique du déplacement des activités manufacturières vers des zones périphériques à Montréal.

La création d'une image

La préoccupation à l'égard de l'image s'est intensifiée depuis quelques années. Pour les villes qui sont confrontées à une grave crise économique et qui doivent faire face à une restructuration, le fait de reconstruire leur image urbaine par des opérations symboliques constitue une partie intégrante d'une stratégie d'exploitation économique de l'espace (Rodríguez, 1996). Cette stratégie est mise en place afin d'améliorer la capacité concurrentielle de la ville, de tenter d'attirer les capitaux internationaux et d'acquiescer les principales fonctions de commande et les activités de services avancés.

Il est désormais impératif de présenter une image qui fasse partie de cette recherche de la spécificité municipale. Cette image que chaque ville essaie de se donner accorde une place significative à l'atmosphère ou à l'image de marque, et les politiques d'aménagement doivent maintenant se sensibiliser à cette dimension. Le centre-ville devient ainsi un élément incontournable de l'image urbaine, dont il est en quelque sorte le cœur ou l'expression symbolique première. La construction de cette image s'élabore de multiples façons selon les modes d'utilisation de l'espace, mais également selon les actions privées et/ou publiques mises de l'avant par les différents intervenants locaux qui cherchent à renforcer les éléments dominants de l'image urbaine, contribuant ainsi à créer une dynamique propice au développement et au rayonnement de la ville. Souvent, les villes procèdent par la mise en place de grands projets. Le grand projet accapare un segment de la ville et le transforme en un symbole de la nouvelle métropole restructurée et revitalisée. La ville cherche ainsi à se donner une puissante image d'innovation, de créativité et de succès.

Pour donner une image vigoureuse de la Cité du multimédia, les autorités locales se sont efforcées de faire oublier les images négatives (usines polluantes, sols contaminés, etc.) reliées à l'héritage de sa vocation industrielle du début du siècle (Poitras, 2002). Les promoteurs se sont donc employés à transmettre une vision optimiste résolument tournée vers l'avenir et évacuant le passé industriel du quartier.

La Cité du multimédia constitue aujourd'hui à la fois un symbole et un outil promotionnel important dans la compétition que se livrent Montréal et les autres grands centres nord-américains pour attirer des entreprises et des créateurs.

Des fois, nous on va faire, ici, de l'accueil de visiteurs étrangers, que ce soit des journalistes étrangers, ou des entreprises étrangères, pis c'est drôle parce que la première chose qu'ils veulent voir c'est tout le temps la Cité du multimédia... la première chose... «on peux-tu voir la Cité du multimédia?»... parce qu'ils en ont entendu parler, parce qu'ils y ont lu là-dessus... pis c'est comme [si] ça frappe leur imaginaire d'avoir comme une Cité du multimédia, pis ça a frappé l'imaginaire... et ça, ça fait en sorte que on a parlé de Montréal à l'extérieur du Canada...

La Cité du multimédia à Montréal procure une vitrine en mettant en étalage son industrie tant pour les Québécois que pour les investisseurs étrangers. En termes

de marketing urbain, elle illustre de façon réelle le dynamisme de la ville à l'égard de ce secteur. Elle peut devenir un atout facilitant la prospection des entreprises locales (Noisette et Valléguro, 1996).

La création d'un effet-milieu

Le projet de la Cité du multimédia s'inspire de diverses expériences étrangères, principalement européenne et américaine. Il émane des structures s'inspirant des concepts de technopôles, de parcs scientifiques, «clusters» et autres appellations similaires. L'idée de la création d'une telle structure a vu le jour, aux États-Unis, dès les années 1950¹⁸.

C'était le pari, un des paris de la cité du multimédia, ou de ce concept d'espace désigné, ou de regroupement ou d'îlot technologique ou de village, bon on voulait recréer des Silicon Valley, puis on avait raison de le faire, les raisons étaient bonnes d'espérer un succès.

Les technopôles¹⁹ apparaissent à la fois comme des structures économiques et spatiales (Abdelmalki et Perrat, 1996). Dans une perspective économique, ils ont pour objectif de recréer un environnement propice à la création d'une innovation permanente, mais aussi de favoriser la création d'entreprises dans de nouvelles filières. Du point de vue spatial, il s'agit de structures polarisées. Ils forgent leur dynamique dans des liens sectoriels (Duché, 1989).

Les technopôles sont fréquemment analysés comme des formes de constructions territoriales, dont la particularité serait de reposer sur une proximité organisée entre les acteurs. L'insertion des technopôles dans leur environnement peut alors être évaluée par leur capacité à mettre en œuvre des dispositifs de création d'interfaces entre elles-mêmes et les entreprises. Dans ces conditions, l'efficacité des technopôles comme outils de développement dépend de deux conditions importantes. D'une part, de la politique technologique et d'aide à l'innovation mise en œuvre et des coordinations institutionnelles entre acteurs technopolitains et acteurs du développement économique. D'autre part, elle découle de la cohérence industrielle et technologique entre le système productif régional et les orientations dans les activités assumées au sein des technopôles (Abdelmalki et Perrat, 1996).

Dans le cas de la Cité du multimédia, au-delà de la création d'emplois, les autorités publiques souhaitaient que la proximité physique des entreprises permette de

18. La genèse a lieu après le conflit de 1939-1945 aux États-Unis, avec la Silicon Valley. C'est le fruit de la volonté d'un homme, Frederick Terman, vice-président de l'Université de Stanford, qui crée le Stanford Research Park en 1951 grâce à des crédits militaires largement mobilisés pour la recherche – radars et balistiques – pendant la guerre (Bollier, 1996).

19. Il existe une distinction entre un technopôle, qui est un centre d'attraction ou se rassemblent des activités liées à un secteur, et une technopole qui est une ville ayant acquis une « vocation technique particulière » (Savy, 1986).

développer une synergie entre celles-ci. Pour les autorités publiques, les avantages de la Cité étaient importants. Il y était prévu une concentration d'experts, une synergie entre les intervenants, une formation de la main-d'œuvre, une création d'une chaîne de valeurs, et, enfin, un partage des infrastructures de télécommunications à la fine pointe de la technologie.

Une personne interviewée abonde dans ce sens en ce qui concerne les effets de cette proximité physique.

[...] c'est une bonne idée, parce que c'est pas tout que de s'envoyer des emails, d'avoir le téléphone et tout ça, quand on voit la personne, qu'on prend un café avec elle, qu'on échange bref et qu'on a des rapports humains, y a autre chose qui se passe, y a une autre chimie, puis là ben c'est plus apte à développer des partenariats, à échanger des idées, puis à faire en sorte qu'on s'enrichit, là... (Intervenant du secteur public).

Suivant en cela les thèses des clusters, les entreprises de la Cité tirent avantage de leur proximité, ou encore bénéficient de leurs installations dans une zone à l'intérieur de laquelle sont déjà implantés d'autres firmes ou établissements. En d'autres termes, on constate souvent une coïncidence entre la proximité géographique (le voisinage) des entreprises et leurs performances (Bellet *et al.*, 1992). Dans le cas précis de la Cité, il ne semble pas y avoir énormément d'échanges entre les entreprises, mais celles-ci bénéficient toutefois de leur concentration en milieu métropolitain du point de vue de la visibilité accrue qu'elles obtiennent, avec en prime des facilités d'accès et de communications.

La construction d'une image positive ainsi que sa projection vers l'extérieur s'est traduite par une marque locale distinctive qui assure ou permet d'espérer un positionnement important de la ville sur l'échiquier mondial (Manzagol et Sénécal, 2002). C'est en s'appuyant sur une telle perspective que les autorités gouvernementales justifient leurs interventions en ce qui concerne le secteur du multimédia dans la région montréalaise, et nombre de chefs d'entreprise que nous avons rencontrés reconnaissent que cette image de la Cité du multimédia leur a été bénéfique, même lorsqu'elles ne se situaient pas dans le périmètre de la Cité.

CONCLUSION

Avant même de voir le jour, la Cité du multimédia fut l'un des projets les plus contestés de la décennie dans la région montréalaise. Les propriétaires des tours de bureaux du centre-ville ont fulminé, parce que le taux d'inoccupation était déjà élevé à Montréal à cette époque. Ils ont argué qu'en subventionnant indirectement la construction ou la rénovation d'édifices, le gouvernement leur faisait une concurrence déloyale. Les producteurs de multimédia, pour leur part, furent scandalisés : ils estimaient que leur jeune industrie avait davantage besoin de soutien à la formation et de capital de risque que de béton. Nourris par les critiques qui fusaient de toutes parts, les médias parlèrent d'éléphant blanc.

Aujourd'hui, on peut considérer que selon les critères urbanistiques actuels, le projet de la Cité du multimédia constitue une réussite. On a assisté à la renaissance d'un quartier, et cette renaissance s'est effectuée dans les règles de l'art comme en témoignent les prix qui lui ont été décernés localement et internationalement²⁰. La redynamisation est perceptible, par la présence des entreprises, l'augmentation de la population résidente et l'amélioration des infrastructures urbaines.

Cependant, là où le bât blesse, c'est dans la volonté de créer un espace technopolitain. Si cet espace ne paraît pas achevé, on peut malgré tout considérer qu'il s'agit d'un « cluster » en développement, Cassidy *et al.* (2005) classant les « clusters » selon une typologie à quatre niveaux du point de vue du développement, soit latent, en développement, établi et en transformation. À nos yeux, le cluster du multimédia est actuellement en développement. Par ailleurs, compte tenu de la conjoncture difficile connue par ce secteur, on a assisté à un certain repli des entreprises et il est difficile de déterminer si le développement arrivera vraiment à s'établir. De grandes entreprises du secteur du jeu vidéo se sont établies à Montréal (Ubisoft dans un premier temps, Electronic Arts plus récemment), de sorte que l'on peut penser que l'image de marque de la ville et du quartier a servi d'attracteur et que le processus de gouvernance mixte a bien contribué à la reconversion de l'espace du Faubourg des Récollets. On peut toutefois s'interroger sur la permanence de la vocation du site lorsque les subventions viendront à échéance, d'ici quelques années, sans compter le fait que les nouvelles entreprises ne sont plus admissibles au soutien financier depuis avril 2003. Les entreprises chercheront-elles à se délocaliser ? Est-ce que la proximité physique compensera des coûts de location plus élevés ? Quoi qu'il en soit, peu importe les scénarios prospectifs concernant le sort de la Cité du multimédia, il faut reconnaître que cette dernière a fortement contribué au dynamisme économique et à l'image de Montréal et que les apprentissages découlant de sa présence constituent des atouts certains. De plus, en comparaison à d'autres cas de reconversion ou de revalorisation d'espaces urbains, le cas du multimédia est l'un des rares qui se soit établi dans le contexte d'une gouvernance mixte, associant divers acteurs publics, privés et associatifs, tel que nous l'avons montré.

Dans notre recherche, nous avons utilisé les thèses des « clusters » comme sources d'inspiration pour tenter de répondre à certaines questions concernant la reconversion du territoire et le rôle des acteurs locaux dans le développement du secteur et de la Cité du multimédia. Nous pensons aussi avoir pu cerner le rôle des acteurs locaux, ainsi que des politiques publiques dans ce projet de réaménagement urbain, et dans le développement du secteur et de la Cité du multimédia à Montréal. Il convient de souligner que le rôle des acteurs publics est particulièrement important à Montréal si on le compare avec ce qui s'est produit à Toronto et à Vancouver, où ces derniers étaient peu présents dans la dynamique de développement du multimédia. (Britton, Smith et Tremblay, 2005). Si le développement du multimédia a aussi été

20. En 2003, l'Ordre des architectes du Québec décernait au projet de la Cité du multimédia trois prix. En 2002, le projet fut récompensé en obtenant une troisième place en Corée du Sud lors du concours Metropolis.

associé à des reconversions urbaines dans d'autres villes nord-américaines et européennes, l'une des particularités du processus observé à Montréal est certainement le fait que celui-ci a été caractérisé tant par une intervention plus active des acteurs locaux et politiques publiques, que par une gouvernance mixte du projet. Par ailleurs, le fait que le « cluster » ne soit pas encore tout à fait établi et que les interactions entre entreprises ne sont pas particulièrement développées, ceci laisse relativement ouvert l'avenir de ce projet de reconversion et d'aménagement urbain. Quoi qu'il en soit, il est clair que la reconversion fondée sur une gouvernance mixte et sur un projet de « cluster » a contribué à la compétitivité urbaine, à tout le moins dans le secteur du multimédia, voire des technologies de l'information.

BIBLIOGRAPHIE

- Abdelmalki, L. et J. Perrat (1996). « Les technopoles, l'innovation et le développement », dans L. Abdelmalki et C. Courlet (dir.), *Les nouvelles logiques du développement*, Paris, L'Harmattan, coll. « Logiques économiques », p. 173-187.
- Bagnasco, A. et Patrick Le Galès (1997). *Villes en Europe*, Paris, La Découverte.
- Bellet, M., G. Colletis, B. Lecoq, Y. Lung, B. Pecqueur, A. Rallet et A. Torre (1992). « Et pourtant ça marche ! (Quelques réflexions sur l'analyse du concept de proximité) », *Revue d'économie industrielle*, (61), p. 111-128.
- Bollier, Guillaume (1996). *Les technopoles : une révolution laborieuse de la société industrielle*, (3), Orléans, Université d'Orléans, Cahiers du CRESEP.
- Bordeleau, Danièle (2003). *Gouvernance et construction territoriale. Le cas du Faubourg des Récollets de Montréal : du carrefour des arts et des technologies à la Cité du multimédia*, Montréal, Université du Québec à Montréal, Thèse de doctorat en sociologie, sous la dir. de B. Lévesque et D-G. Tremblay.
- Bordeleau, Danièle, Jean-Marc Fontan, Juan-Luis Klein et Diane-Gabrielle Tremblay (2001). « La trajectoire récente du Faubourg des Récollets » *Organisations et territoires*, 10 (1), p. 15-23.
- Bourque, Gilles L. (2000). « L'industrie du multimédia : état de la situation », *CRISES*, (10), 61 p.
- Brail, Shauna G. (1998). *New Media in Old Urban Areas: The Emergence and Evolution of Toronto's Multimedia Cluster*, Toronto, University of Toronto, Department of Geography, Thèse de doctorat.
- Britton, J., R. Smith et D.-G. Tremblay (2006). *Contrasts in Clustering ; the Example of Canadian New Media*, Communication au colloque annuel du Innovation Systems Research Network, à paraître.
- Cassidy, Erin, Charles Davis, David Arthurs et David Wolfe (2005). « Measuring the National Research Council's Technology Cluster Initiatives », *CRIC Cluster conference. « Beyond Cluster- Current Practices and Future Strategies »*, Ballarat, 30 juin-1^{er} juillet, <http://www.cecc.com.au/programs/resource_manager/accounts/cc_papers/Cassidy-refereed.pdf>.
- Cheshire, P.C. et J.R. Gordon (1996). « Territorial Competition and Predicability of Collective (In) Action », *International Journal of Urban and Regional Research*, 20 (3), p. 383-399.

- Chrétien, Daniel (2004). «Les bagarreurs du multimédia», *L'Actualité*, (29), p. 38-40.
- Dematteis, G. (1997). «Métropolisation et développement urbain. Réflexions à partir du cas italien», dans G. Saez, J.-P. Leresche, et Michel Bassand (dir.), *Gouvernance métropolitaine et transfrontalière. Action publique territoriale*, Paris, L'Harmattan, p. 61-72.
- Demazière, Christophe (2000). «Les interventions économiques des collectivités locales : Des politiques locales en émergence?», *Cahiers lillois d'économie et de sociologie*, (35-36), p. 221-244.
- Duché, G. (1989). «Une lecture des effets du développement d'un technopôle sur son environnement : l'exemple de Montpellier et de communes de l'Hérault en Languedoc-Roussillon», *Revue d'économie régionale et urbaine*, (5), p. 831-851.
- Enjolras, B. (1994). «Vers une théorie socioéconomique de l'association : l'apport de la théorie des conventions», *Revue des études coopératives, associatives et mutualistes*, (48), p. 93-106.
- Filion, P. (1999). «Ville et régulation : convergence et divergence», dans J.-M. Fontan, J.-L. Klein et D.-G. Tremblay (dir.), *Entre la métropolisation et le village global. Les scènes territoriales de la reconversion*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, p. 61-78.
- Fontaine, Laurent (1999). «La brique avant la commercialisation !», *Commerce*, 100, p. 72.
- Fontan, J.-M., J.-L. Klein et D.-G. Tremblay (2004). «Innovation et société : pour élargir l'analyse des effets territoriaux de l'innovation», *Géographie, économie, société*, 6 (2), p. 115-128.
- Fontan, J.-M., J.-L. Klein et D.-G. Tremblay (2005). *Innovation sociale et reconversion économique. Le cas de Montréal*, Paris, L'Harmattan.
- Gachelin, C. (1979). «La réintégration de l'industrie dans la ville : un des aspects du redéploiement industriel», dans André Vigarie (dir.), *Villes et ports : développement portuaire, croissance spatiale des villes, environnement littoral*, Paris, Éditions du CNRS, p. 371-377.
- Gaudin, J.-P. (1998). «La gouvernance moderne, hier et aujourd'hui : quelques éclairages à partir des politiques publiques françaises», *Revue internationale des sciences sociales*, (155), p. 51-60.
- Hall, Peter et Ann Markusen (1985). *Silicon Landscapes*, London, Allen and Unwin.
- Julien, Pierre-André (2005). *Entrepreneuriat régional et économie de la connaissance. Une métaphore des romans policiers*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 395 p.
- Lan, D. et C. Manzagol (1996). «Industrie de haute technologie et système urbain au Canada» dans G. Wackerman (dir.), *Nouveaux espaces et systèmes urbains*, Paris, Éditions Sedes, p. 357-370.
- Le Galès, Patrick (1995). «Du gouvernement des villes à la gouvernance urbaine», *Revue française de sciences politiques*, 45 (1), p. 57-95.
- Leloup, F., L. Moyart et B. Pecqueur (2004). «La gouvernance territoriale comme nouveau mode de coordination d'acteurs», Bordeaux, *Actes des 4^e journées de la proximité «Proximité, réseaux et coordinations»*, 17-18 juin, 15 p.
- Leresche, J.-P. (2001). «Gouvernance locale : une perspective comparée», dans J.-P. Leresche (dir.), *Gouvernance locale, coopération et légitimité. Le cas suisse dans une perspective comparée*, Paris, Éditions Padaw.

- Linteau, Paul-André (1992). *Histoire de Montréal depuis la Confédération*, Montréal, Boréal.
- Malo, P. (1991). *Faubourg des Récollets. Projet de mise en valeur*, Montréal, Université McGill.
- Manzagol, Claude (2002). « Multimédia et aires métropolitaines péricentrales. Entre ravau-dage et grands projets », dans Gilles Sénécal, Jacques Malézieux et Claude Manzagol (dir.), *Grands projets urbains et requalification*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- Manzagol, Claude et Gilles Sénécal (2002). « Introduction. Les grands projets et le destin métropolitain », dans Gilles Sénécal, Jacques Malézieux et Claude Manzagol (dir.), *Grands projets urbains et requalification*. Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec.
- Manzagol, Claude, Éric Robitaille et Philippe Roy (2000). « Le multimédia à Montréal : le high-tech à la rescousse des espaces fatigués », dans Gilles Sénécal et Diane Saint-Laurent (dir.), *Les espaces dégradés. Contraintes et conquêtes*, Montréal, Université de Montréal.
- Marcou, Gérard, François Rangeon et Jean-Louis Thiebault (1997). « Les relations contractuelles entre collectivités publiques », dans Francis Godard, *Le gouvernement des villes. Territoire et pouvoir*, Paris, Descartes & Cie.
- Merrien, F.-X. (1998). « De la gouvernance comme évolution convergente à la gouvernance comme arrangements contingents », dans G. Saez, J.-P. Lertesch et Michel Bassand (dir.), *Gouvernance métropolitaine et transfrontalière. Action publique territoriale*, Paris, L'Harmattan, p. 271-281.
- Noisette, P. et F. Valléguro (1996). *Le marketing des villes. Un défi pour le développement stratégique*, Paris, Éditions d'Organisation.
- Norcliffe, G. et D. Eberts (1999). « The New Artisan and Metropolitan Space : The Computer Animation Industry in Toronto », dans J.-M. Fontan, J.-L. Klein et D.-G. Tremblay (dir.), *Entre la métropolisation et le village global. Les scènes territoriales de la recon-version*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, p. 215-232.
- Ohmae, K. (1996). *De l'État-nation aux États-régions. Comprendre la logique planétaire pour conquérir les marchés régionaux*, Paris, Dunod.
- Parent, Rollande (1998). « Cité du multimédia », *Le Soleil*, 16 juin, p. b2
- Poitras, Claire (2002). « La Cité du multimédia à Montréal. Fabriquer l'image d'un nouveau quartier », dans Gilles Sénécal, Jacques Malézieux et Claude Manzagol (dir.), *Grands projets urbains et requalification*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*, New York, Free Press.
- Préteceille, E. (1999). « Inégalités urbaines, gouvernance, domination ? Réflexions sur l'agglomération parisienne », dans R. Balme, A. Faure et A. Malibeu (dir.), *Les nouvelles politiques locales*, Paris, Presses de Sciences Po, p. 57-76.
- PricewaterhouseCoopers (1998). *1998 British Columbia New Media Industry Survey*, Vancouver, PricewaterhouseCoopers, 18 p.
- Reich, Robert B. (1993). *L'économie mondialisée*, Paris, Dunod, 336 p.
- Rodriguez, A. (1996). « Planifier la revitalisation d'une ville de tradition industrielle : innovations dans la politique urbaine de l'aire métropolitaine de Bilbao », dans C. Demazière (dir.), *Du local au global. Les initiatives pour le développement économique en Europe et en Amérique*, Paris, L'Harmattan, p. 121-141.

- Sassen, S. (1996). *La ville globale : New York, Londres, Tokyo*, Paris, Descartes & Cie.
- Savy, Michel (1986). « Les territoires d'innovation, technopoles et aménagement : l'expérience française », *Revue d'économie régionale et urbaine*, (1), p. 41-60.
- Saxenian, A. L. (1991). « The Origins and Dynamics of Production Networks in Silicon Valley », *Research Policy*, (20), p. 423-437.
- Sénécal, G. (1998). « Le patrimoine d'une ville fatiguée : consultation publique et relance du Faubourg des Récollets », *Trames*, (12), p. 49-55.
- Smouts, Marie-Claude (1998). « Du bon usage de la gouvernance en relations internationales », *Revue internationale des sciences sociales*, (155), p. 85-118.
- Stoker, G. (1998). « Cinq propositions pour une théorie de la gouvernance », *Revue internationale des sciences sociales*, (155), p. 19-30.
- Tison, Marie (2003). « La vente de la Cité du multimédia profitera aux promoteurs », *La Presse*, 6 novembre, section Affaires, p. 9.
- Tremblay, Diane-Gabrielle et Serge Rousseau (2005a). « Le secteur du multimédia à Montréal peut-il être considéré comme un milieu innovateur ? » *Géographie, économie, société*, 7 (1), p. 37-56.
- Tremblay, Diane-Gabrielle et Serge Rousseau (2005b). « The Montreal multimedia sector: A cluster, an "innovative milieu or a simple colocation" ? », à paraître dans *Canadian Journal of Regional Science* (2006).
- Tremblay, Diane-Gabrielle, C. Chevrier et Serge Rousseau (2004). « The Montreal Multimedia Cluster: District, Cluster or Localized System of Production ? », dans D. Wolfe and M. Lucas (dir.), *Clusters in a Cold Climate: Innovation Dynamics in a Diverse Economy*, Montréal et Kingston, McGill-Queen's University Press et School of Policy Studies, Queen's University, p. 165-194.
- Tremblay, Diane-Gabrielle, J.-L. Klein, J.-M. Fontan et D. Bordeleau (2002). « Modalities for the Establishment of the Relational Firm: A Case Study of the Cité du Multimedia, Montréal », dans A. Holbrook et D. Wolfe (dir.), *Knowledge Clusters and Regional Innovation: Economic Development in Canada*, Kingston, Queen's School of Policy Studies et McGill-Queen's University Press, p. 161-184.
- Tremblay, Diane-Gabrielle, J.-L. Klein, J.-M. Fontan et Serge Rousseau (2003). « Proximité territoriale et innovation : une enquête sur la région de Montréal », *Revue d'économie régionale et urbaine*, 5 (3), p. 835-852.
- Veltz, P. (1996). *Mondialisation, villes et territoires*, Paris, Presses universitaires de France.
- Ville de Montréal (1990). *Les orientations et les stratégies du Plan d'urbanisme de Montréal*, Montréal, Ville de Montréal.
- Wolfe, David A., Charles H. Davis et Matthew Lucas (2005). « Global Networks and Local Linkages: an Introduction », dans David A. Wolfe et Matthew Lucas (dir.), *Global Networks and Local Linkages. The Paradox of Cluster Development in an Open Economy*, Montréal, McGill-Queen's University Press, p. 1-24.

The New Media Industry in Vancouver

Richard Smith

This paper reviews the status and position of the new media “cluster” in Vancouver. I use the word cluster advisedly because it is a word with a lot of “baggage” these days. Later in this paper I will clarify what I mean by cluster and how I see Vancouver’s new media firms fitting that definition.

This paper is the result of research I have done on new media as part of the Innovation Systems Research Network over the past five years. This research, on regional innovation systems, has been sponsored by the Social Sciences and Humanities Research Council of Canada and is wrapping up this year.

To give some context to my remarks, I have been following the new media (or, as some call it, “multimedia”) industry for more than a decade. I am an advisor to three small new media firms in the gaming, animation, and wireless sector, and I teach “new media and society” courses at Simon Fraser University. This paper reflects that background as much as my research with ISRN over the past five years.

In terms of definitions, I would like to start with a definition of new media and in order to clarify the term I will start with a comparison of two common definitions.

The first definition is the easy one, the one that government policymakers favour, and is easy to adopt because it is so inclusive. In this view, new media is the “digital” media and can be defined most easily by what it is not: newspapers, television, radio, books, movies. Those are the old (analog) media. New media is digital (computer based) and includes computer games, computer generated images (CGI & other animation), educational software, and Web content.

This definition is suitable for most purposes. It is useful to those who promote the industry (industry associations, for example), because it doesn’t leave anyone out. And it is useful for policy makers since they have a simple definition that seems easy to apply when constructing grant programs or incentives.

There are two problems with this definition, however. First of all, by being so inclusive it runs the risk of watering down the real distinction between new and old media. Certainly “digital” vs “analog” is important and we shouldn’t downplay the significance of this transition. But if we get hung up on that, we’re going to run into trouble. What newspaper, for example, is not made using computers nowadays? Similarly what radio or television station doesn’t produce its content entirely from digital sources and with digital equipment?

The real distinction, and the aspect of new media that makes a difference to the way in which people experience them, is the interactivity. These are not simply channels for information but computer programs that contain, shape, and respond to the user. And when the new media are used to connect with other humans, they are not “one way” but “two-way” media.

We have had two-way media in the past – telegraphs and telephones are easy examples – but they were limited to point-to-point, individual-to-individual, applications. New media are important in that they enable *groups* of people to engage in interactive behaviour.

This notion of group interactivity bears further examination, I believe, and although it is beyond the scope of this paper, I think this, in the long run, is the transformative aspect of new media that we have only just started to recognize and take advantage of (see Noveck, 2005).

The second defining aspect of new media relates not so much to the “consumption” or use of the media, but their creation or production. I am speaking of the innovation process.

Innovation, as we know since Alfred Marshall (or at least Paul Michael Romer), is a key driver of economic growth. Governments the world over have wakened up to this fact and, together with “knowledge economy” initiatives, have designed policies that promote innovation in a variety of ways and through a variety of programs.

The work we did over the last five years, with the ISRN, was all about “innovation systems.” Clusters, which only became a buzzword after the grant proposal had been accepted and the acronym had been decided on, were examined – at least at first – through a lens of “how do these social and economic institutions affect *innovation* in our communities”?

Innovation has a simple definition in most cases – some define it as the process by which new things are brought to market – but it looks a little different when we start looking more closely at the technological underpinnings of new media. More specifically, I would like to argue that to innovate in new media is to make a contribution in both (or perhaps “between”) key components of a new media product: computation and content. New media relies on computation, but it is not just a computer innovation (*e.g.*, code for a compiler). New media relies on content, but an innovative new media product is not just a new story or song. It is when these two things come together that we have a new media innovation.

Why do these definitions matter? Why not just use a descriptive definition (“new media are computer games, animation, Web sites and learning software”)? Why not accept new media innovations as “either/or” propositions (computation or content)?

I think the reason for paying attention to the definition is that these challenges – creating interactive, computer-powered content – are so significant, and require so much diversity of skills and resources, that they are exactly the incentives needed to form the kinds of bonds that cluster theory suggests.

Such a statement – that new media is a driver of clustering – begs the definition of cluster. I use the definition that Meric Gertler and David Wolfe provide, based on their review of the cluster literature over the past 100 years, since Marshall’s industrial districts through to Porter’s diamonds (Wolfe and Gertler, 2003).

In an earlier paper (Smith, McCarthy and Petrusevich, 2004), I summarized the Wolfe and Gertler characterization of clusters in this way:

In a thorough critique of cluster studies, Wolfe and Gertler (2003) identify four characteristics of a cluster: inflows, outflows, local social dynamics, and historical path dependencies.

Inflows are the most readily accessible and measurable of the indicators listed. They identify three different forms – capital, people and knowledge.

Outflows are arguably “the best indicator[s] of wider recognition of [...] a region” (2003, 30), as they measure not only goods and services, but also, intangibles such as intellectual property.

Local social dynamics concerns the presence of both collaborating and competing firms, as well as the presence of supporting institutions, public, private and hybrid.

Historical path dependencies are possibly the best test of “true” cluster dynamics because they assess “the alleged cluster’s resilience and robustness over time in the face of severe shocks” (2003, 31), which is one measure of a cluster’s ability to adapt.

The question remains, however, is this what happens in Vancouver with the new media industry? Are we a cluster? This paper now looks at the “clusteredness” of Vancouver’s new media industry, in terms of Wolfe and Gertler’s categories.

INFLOWS

Vancouver is home to over 500 new media firms, depending on how you count them and which ones you include (some lists go as high as 800).

There were over 14,000 employees in the most recent employment survey (2003), and we are doing one right this minute that suggests even higher numbers in 2005 (half-way through the survey we have 9,000 employees).

Not only are firms being established and growing, but existing firms are re-locating here or setting up offices in Vancouver – in the gaming industry alone we've seen two major new studios set up in the last year.

The industry, however, is made up of very small firms (as is the case for almost all parts of the Canadian economy). Most companies report fewer than five employees. There are some large firms (*e.g.*, Electronic Arts' over 2,000 employees in BC) and some medium-sized firms (*e.g.*, Atomic Cartoons), but most are small. Investment does exist and the purchase of flickr' by Yahoo!, as well as Vivendi's purchase of Radical, are recent examples.

OUTFLOWS

Vancouver's new media industry produces products for export in markets all over the world. Three quarters of the firms surveyed in 2003 by New Media BC (NMBC) and the Centre for Policy Research on Science and Technology (CPROST) reported exports from BC.

BC is the source for most of Electronic Arts' sports games, the home of Atomic Cartoons, and the headquarters for IBM's e-learning initiatives in Canada. Most of these firms produce copyrighted, but not patented, works. But, again, the export market is mainly the larger firms, who make up a small percentage of the total number of firms.

LOCAL SOCIAL DYNAMICS

Vancouver's new media industry benefits from by a dynamic and influential industry association. There are over 150 members of the association, representing approximately one quarter of the firms in the region. Membership is not inexpensive, and members are mainly the larger firms.

At one time there was a separate association for animation but it has recently been folded into NewmediaBC. The e-learning sub-cluster has been a special interest group within NMBC, a separate organization, and then more closely affiliated with NMBC again.

Based on some comparative work within ISRN, I can offer the observation that, in comparison between Vancouver and Toronto, the support network in Vancouver is not as well developed, especially on the financial side of things, as in Toronto, but the associations and informal networking systems are more unified and rationalized. I can't speculate on why that might be – perhaps being “on the edge” means having to work together.

HISTORICAL PATH DEPENDENCIES

Vancouver has been a “hub” for new media from the earliest days of computers and multimedia. Today there are more than 500 firms across a broad range of new media categories and a solid set of complementary institutions, including educational institutions (VFS, Emily Carr, BCIT, SFU, UBC, Capilano College), associations (WinBC, NewmediaBC, e-learning BC), and government agencies (IRAP), financiers (Angel Forum, Ventureswest), and non-profits (BC Venture Society).

In terms of areas of specialization, Vancouver has some key areas of strength, and these can be traced back to a variety of initiatives and factors.

I’d like to preface these remarks, however, by noting that much of the genealogy of new media firms is anecdotal or speculative. Especially when you start looking at questions like “why is this firm located here?” you will find that the most common answer is “because this is where I grew up.” Other factors can contribute, of course, but inertia should not be discounted.

The first area of strength in Vancouver is e-learning. We might trace the roots of the strength in educational technology and e-learning to the “Telelearning national centre of excellence” (TL-NCE) that was headquartered in Vancouver for many years. The connection is indirect, rather than direct – spin-off firms is what people often look for from these initiatives – and few of the firms are actually started by TL-NCE alumni. And there was certainly a group of firms in this area before the TL-NCE came along.

What the National Centre of Excellence did, however, was legitimize and raise the profile of an industry in the making, especially among investors and potential customers. Today the e-learning sub-cluster (if I can call it that) of new media is active and the association has over 50 active members.

Another aspect of new media that is healthy (surprisingly so, given the publicity around the “dot com bust”), is interactive online content – Web sites and other related technologies. In fact, it is probably fair to say that the field has experienced a bit of a renaissance of late, and examples such as flickr’ and the whole “Web 2.0” phenomenon are breathing life into both programmers and investors.

Interactive online content is one of those things that appears to have been rejuvenated in part at least by a genuine technological advance. The combination of “asynchronous javascript and xml”, the so-called “ajax” of a new generation of Web technologies (examples include gmail, google maps, basecamp) is providing the technological underpinnings for a surprising array of new entrepreneurial Web “products” taking advantage of low development costs.

One analyst compared the \$100,000 and 1 year, 1 developer cost of basecamp to the \$3 million and three years to develop a previous generation Web portal, like Onvia.

Web/interactive designers in Vancouver can often trace their roots back at least to the beginning of the Web and sometimes much further back to cd-rom and even laserdisc interactive products, often for educational markets (and hence an overlap with that cluster). The dot com boom, of course, drew many people into the industry and when large and medium sized firms – themselves creations of the flood of money dot com investment brought – broke apart after the bust, many new, small firms rose from the ashes. These independent or loosely affiliated Web developers form the low-cost labour pool that a dynamic cluster is able to draw upon, almost at a moments' notice.

Animation is the third area of new media focus in Vancouver. Some would not regard it as new media except in the production process, since it is typically not interactive and is often destined for television or film delivery. It is hard not to include it, however, if only for the very practical reason that the animation industry association recently folded itself into NewmediaBC. Moreover, some of the most interesting and high growth animation companies are those that are making extensive use of new media technologies (flash animation, for example) and have pioneered techniques in this area.

Animation originates in several pools of talent and sources of funding. Many respondents in our interviews pointed to the importance, especially early on, of the National Film Board of Canada programs in animated film and the opportunity to do titles and graphics for some of the Hollywood movies that moved up to Vancouver in the 1990s.

The fourth area of new media focus in BC is computer games. This is the largest, both in terms of employees and size of firms, as well as the sector with the highest profile recently. We've added a new Disney studio this fall, and Electronic Arts continues to grow – producing over a billion dollars worth of games each year.

The size and the vitality of the games industry can be traced back to a success story – Distinctive Software, which made a “driving” game, was bought by Electronic Arts (EA), but the founder wasn't interested in moving to California. So, they set up EA Canada and it has been growing ever since. Importantly, EA's Burnaby and Vancouver offices provide the direction for worldwide product development, even though there are studios all over the world. Spin-off from EA (and “spin-ins,” like Blackbox) are a regular source of new firms.

CLUSTER CASE STUDY: COMPUTER GAMES

If I was to look for a real cluster in Vancouver I'd have to point to the games sub-cluster as being most like the cluster theory as defined by Wolfe and Gertler.

Inputs – it employs a huge number of people and is deeply interconnected with suppliers of specialized products, educational programs, and spin-off companies.

Outputs – it delivers packaged goods (typically on a disk or cartridge) that are sold worldwide for over \$1b annually.

Social dynamics – the game companies know each other, there is a local hero (Don Matrick), there are different “styles” of places, there is an industry association, there is active lobbying of both the provincial and federal governments.

Path dependencies – without distinctive software we might never have had the game industry that we do. And the “style” of our game industry is very much affected by the local environment.

What is the benefit of a cluster and how are those benefits felt in British Columbia/Vancouver?

The cluster concept argues that firms in a cluster are resilient to shocks, are more innovative, have better access to trained workers, and can survive waves of technological innovation.

I think we can certainly see examples of the resilience of new media in BC. The dot-com bust is a perfect example of an external shock and the cluster managed to absorb most of the people who became displaced.

Innovation is perhaps a little more difficult to measure, but certainly the computer games sub-cluster is at the forefront of the industry worldwide and continues to attract investment, a good metric of success.

New media firms are able to make use of their local networks and educational institutions to ensure that they have the access to trained people that they need. A recent survey of employment in BC by Leading Edge BC suggests that high tech employers have been able to meet their needs in the local job market, for the most part.

As for waves of innovation – time will only tell. This is a young industry yet. In our 2004 paper we left the question of whether or not Vancouver had a new media cluster as a question, and wondered whether or not we had a “whirlwind” instead. We used the term whirlwind to refer to the fact that there is a lot of activity, the firms are active and brushing up against one another, but it may be too early to tell whether or not there are the kinds of deep linkages that the literature on clusters describes. On the other hand, it may be that that kind of economic arrangement, among stable actors, is no longer appropriate, and that some sort of whirlwind arrangement is the way of the future. I guess my closing words are – it is too soon to tell.

REFERENCES

- New Media BC (2003). “New Media in BC”, Vancouver, New Media BC.
- Noveck, Beth Simone (2005). “A Democracy of Groups”, *First Monday* 10 (11), <http://www.firstmonday.org/issues/issue10_11/noveck/>.
- Smith, Richard, Jane McCarthy et Michelle Petrusevich (2004). “Cluster or Whirlwind? The New Media Industry in Vancouver”, dans David Wolfe et Matthew Lucas (dir.),

Clusters in a Cold Climate: Innovation Dynamics in a Diverse Economy, Montreal et Kingston, McGill-Queen's University Press and School of Policy Studies, Queen's University, p. 195-221.

Wolfe, David A. et Meric S. Gertler (2003). "Clusters Old and New: Lessons from the ISRN Study of Cluster Development", in David Wolfe (ed.), *Clusters Old and New the Transition to a Knowledge Economy in Canada's Regions*, Montreal and Kingston, Queen's School of Policy Studies, McGill-Queen's University Press, p. 1-36.

Politique de développement régional, cluster et régions périphériques

Une étude du cas du cluster maritime au Québec

David Doloreux et Richard Shearmur

L'intérêt pour le développement des clusters est intimement lié au succès de quelques régions prospères. Ces régions ont développé des avantages compétitifs sur la base des processus d'apprentissage interactifs et localisés et qui présentent une infrastructure institutionnelle et de recherche avec laquelle les entreprises collaborent dans les processus d'innovation (Asheim et Isaksen, 2002 ; Cooke *et al.*, 2000).

Les recherches portant sur les clusters sont relativement abondantes, la plupart de ces études se concentrent sur des cas de régions en croissance (Cooke *et al.*, 2004 ; Doloreux, 2004b ; Doloreux *et al.*, 2004 ; Harrison *et al.*, 2004 ; Simmie, 2001). Par conséquent, peu d'études se sont attardées à comprendre les processus de développement et de croissance des clusters au sein des régions périphériques et à analyser leur mode de fonctionnement. Certaines recherches ont démontré que les clusters n'existent pas dans les régions périphériques, en raison de l'absence d'une masse critique d'acteurs et d'une infrastructure de soutien nécessaire à l'émergence d'une innovation technologique (Isaksen, 2001). D'autres recherches démontrent que les régions périphériques ont peu de possibilités de stimuler l'innovation en raison de la difficulté à mettre en place des organismes avec lesquels les entreprises pourraient partager et échanger des connaissances (Cooke *et al.*, 2000 ; Tödtling et Trippel, 2004).

Dans le contexte de développement régional, l'objectif principal des politiques de cluster est de maintenir ou de stimuler la croissance économique et de l'emploi (CED, 2005 ; Polèse et Shearmur, 2002), tandis que les recherches sur les clusters mettent principalement l'accent sur *comment* se développent les clusters et *comment* les entreprises et les institutions collaborent ensemble dans le but d'augmenter leur compétitivité. Le pourquoi, c'est-à-dire les objectifs de développement, demeure implicite dans les objectifs derrière la mise en place d'une politique de cluster.

Dans ce chapitre, nous questionnons la portée et l'effet relatif de la politique des clusters en termes de croissance de l'emploi au sein des régions périphériques. À partir de l'exemple de la politique de développement du Québec maritime auxquels les décideurs politiques ont délibérément mis en œuvre et appliqué une politique de cluster dans le but énoncé de favoriser et de stimuler le secteur maritime, nous cherchons à répondre aux trois questions suivantes :

1. Quelles sont les conditions préalables sur lesquelles le cluster maritime s'est développé? Dans quelle mesure la politique régionale a-t-elle joué un rôle dans la mise en œuvre de ces conditions ?
2. Quels arrangements institutionnels les décideurs politiques ont-ils mis en place pour soutenir le développement du cluster maritime ?
3. Quelle est le lien entre la politique de développement du cluster maritime et la croissance de l'emploi ?

Une question centrale sous-jacente à l'analyse concerne la pertinence d'appliquer le concept de cluster comme politique de développement pour l'industrie maritime au sein des régions du Québec maritime.

LA NOTION DE CLUSTER ET LE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

La notion de cluster

Les études contemporaines sur les clusters, dans un contexte de développement économique urbain et régional, s'intéressent généralement aux régions densément peuplées, communément désignées comme des régions urbaines de haute technologie (Cooke et Morgan, 1998 ; Heidenreich et Krauss, 2004 ; Saxenian, 1994). D'autres études sur les clusters se sont intéressées aux régions en croissance, incluant non seulement des centres urbains d'importance, mais aussi des centres universitaires (Britton, 2003 ; Harrison *et al.*, 2004 ; Henry et Pinch, 2000 ; Isaksen, 2004 ; Leibovitz, 2004 ; van den Berg *et al.*, 2001).

Selon Porter, la notion de cluster se définit comme étant :

A geographic concentration of inter-connected companies and institutions in a particular field. Clusters encompass an array of linked industries and other entities important to competition. They include, for example, suppliers of specialized inputs such as components, machinery, and services, and providers of specialized infrastructure. Clusters also often extend downstream to channels and customers and laterally to manufacturers of complementary products and to companies in industries related by skills, technologies or common inputs. Finally, many clusters include governmental and other institutions – such as universities, standard-setting agencies, think tanks, vocational training providers, and trade associations – that provide specialized training, education, information, research, and technical support (Porter, 2003).

L'intérêt grandissant pour les clusters témoigne d'une redécouverte par plusieurs chercheurs de l'importance de la région comme unité d'analyse des phénomènes économiques et technologiques et de l'importance des ressources spécifiques

localisées nécessaires aux entreprises pour innover. Les clusters dynamiques et prospères sont ceux qui rassemblent des entreprises dynamiques et compétitives, des institutions de formation et d'enseignement, des infrastructures et un environnement politique favorable au développement économique. Il est reconnu que ces éléments réunis favorisent l'atteinte de meilleurs niveaux d'innovation et de compétitivité (Cumbers et MacKinnon, 2004 ; Wolfe et Gertler, 2004).

Étant donné l'intérêt politique dans la promotion des clusters, deux facteurs semblent particulièrement importants. Le premier concerne les économies d'agglomération. Selon la conception traditionnelle marshallienne (Marshall, 1890), les avantages des économies d'agglomération résident dans la réduction des coûts rendue possible grâce à la concentration d'entreprises qui fournissent des intrants spécialisés, la présence d'un bassin de main-d'œuvre et la présence d'une infrastructure et d'un marché.

Le second facteur renvoie à la proximité géographique des acteurs. Cette proximité favorise les échanges d'information et de connaissances entre eux. La recherche sur les clusters explique de manière précise comment la capacité d'innovation des entreprises est liée à la disponibilité et à la concentration des ressources localisées. Ces ressources sont, parmi d'autres, le marché, la force de travail, la présence de fournisseurs spécialisés, la présence d'une culture entrepreneuriale, la présence d'organismes de soutien au développement, la présence de clients et utilisateurs, etc. (Asheim *et al.*, 2003 ; Cooke *et al.*, 2004).

Tel que précisé par Malmberg et Maskell (2002 : 433) :

In such an environment, chances are greater than an individual firm will get in touch with actors that have developed or been early adapters of new technology. The flow of industry-related information and knowledge is generally more abundant, to the advantage of all firms involved.

Toutefois, la présence d'une culture locale caractérisée par le partage de valeurs et normes communes, la compréhension des routines spécifiques et des modes de fonctionnement, la confiance et la compréhension mutuelle entre les acteurs sont d'autres éléments qui facilitent la transmission d'information et l'échange de connaissances entre les acteurs au sein du cluster (Lorenzen, 2001).

Finalement, l'émergence d'un cluster est conditionnelle à la présence d'un certain nombre de conditions : 1) une certaine masse critique de PME à l'intérieur d'un territoire géographique donné ; 2) une activité économique bien définie ; 3) d'intenses relations de coopération entre les entreprises mais aussi entre les entreprises et les autres acteurs du milieu tels que les universités et les centres de recherche ; 4) la disponibilité d'une gamme diversifiée de services spécialisés aux entreprises ; 5) une culture entrepreneuriale commune.

Les clusters peuvent-ils être favorisés par les politiques de développement régional ?

La réussite de certaines régions au plan économique a suscité un grand intérêt pour les gouvernements nationaux et locaux intéressés à promouvoir et à encourager le développement de leurs propres clusters. Des politiques ciblant le développement de clusters ont été élaborées à tous les niveaux de gouvernance : allant des organisations supranationales telles que l'OCDE et la Commission européenne, en passant par les organisations nationales telles que, par exemple, Nutek en Suède et le Conseil national de la recherche au Canada, jusqu'aux autorités locales dans diverses régions (pôles métropolitains, régions périphériques moins densément peuplées, etc). L'idée d'encourager délibérément le développement de clusters a pénétré les préoccupations politiques, de telle sorte que la notion de cluster a émergé en tant que composante majeure des stratégies de développement régional avec l'objectif d'accroître la performance des économies urbaines et régionales par le renforcement de la compétitivité des entreprises.

La question qui se pose alors est celle-ci : peut-on véritablement faire la promotion de clusters ? La « redécouverte » de la région en tant qu'échelle appropriée pour la stimulation de l'innovation et la compétitivité des entreprises (Asheim et Gertler, 2004 ; Cooke *et al.*, 2000 ; Storper, 1997) a permis d'étayer l'argument selon lequel la région représente le niveau le plus approprié pour soutenir le développement technologique (Cooke *et al.*, 2004). Cette observation repose sur le fait que l'innovation est un processus social qui implique donc des interactions entre les entreprises elles-mêmes ainsi qu'entre les entreprises et les organisations. La proximité facilite ainsi le partage des connaissances et la possibilité de mettre en place par les entreprises des processus d'apprentissage localisés. Elle favorise également le renforcement d'une culture régionale commune et d'un dispositif institutionnel facilitant ces apprentissages (Cooke *et al.*, 2004 ; Doloreux, 2004b).

Les recherches traitant des clusters ne précisent pas, cependant, la manière dont devrait être élaborée une politique régionale de cluster et comment celle-ci devrait être implantée (Nauwelaers et Wintjes, 2002). Isaksen (2001) affirme qu'une politique de cluster peut être de deux types : 1) un premier qui supporte la croissance des clusters régionaux déjà existants ou embryonnaires ; 2) et un second qui porte sur le développement des clusters industriels régionaux afin de guider l'élaboration de politiques en général. Koschatzky (2005) soutient qu'une politique de cluster est plus appropriée pour les industries et les technologies qui en sont encore aux premières phases de leur cycle de vie. À cet égard, le cluster permet de structurer la masse critique de ces industries et d'encourager les échanges entre ces industries émergentes. Harrison et Glasmeier (1997) affirment quant à eux qu'une politique de développement d'un cluster est plus pertinente dans des régions où l'économie est diversifiée, pouvant ainsi soutenir de nouveaux marchés et la diversification des activités. Conséquemment, une politique de cluster est souvent représentée comme un facteur contribuant à la croissance urbaine et orientée vers les secteurs de haute technologie (Aradòttir, 2005).

Tödting et Trippl (2004) prétendent qu'une politique régionale de cluster ne peut être appliquée de la même façon dans tous les types de régions et qu'en ce cas, il n'existe pas de politiques uniformisées pouvant être appliquées à tous les types de régions.

La revue des écrits a porté sur la définition, l'identification et les dynamiques internes des clusters. Celle-ci n'a pas élaboré sur les objectifs sous-jacents la promotion des clusters, ni sur les conséquences de leur présence ou non au sein des régions. Dans la mesure où la politique de cluster est développée dans les régions, le but implicite de celle-ci est globalement de stimuler la croissance de l'emploi (CED, 2005 ; Polèse et Shearmur, 2002). Étonnamment, le but explicite de la politique visée est la création du cluster (et l'augmentation de la compétitivité des entreprises), sans directement spécifier comment cette création sera bénéfique à la région où la politique est implantée (Fromhold-Eisebith et Eisebith, 2005). Ainsi, la création des clusters devient souvent une fin en soi plutôt qu'un moyen *opérationnel* pour soutenir et encourager le développement économique.

Deux questions principales nous semblent particulièrement pertinentes à la lumière de ces remarques. D'abord, est-ce que le concept de cluster est porteur sous l'angle plus large du développement économique des régions périphériques ? Ces régions se composent souvent de petites localités, dispersées sur de vastes territoires qui ne sont pas en relation les unes avec les autres (Polèse et Shearmur, 2002). La plupart des exemples utilisés pour justifier et illustrer les clusters sont essentiellement urbains : une des conditions essentielles au développement des clusters est la présence d'économies d'agglomération et la présence d'une masse critique d'acteurs privés et publics. Par défaut, cette définition ne s'applique pas aux régions périphériques. Cependant, il est d'intérêt d'étudier la portée des clusters comme outil de politique et de se demander si son application est possible dans ces régions.

La deuxième question, plus générale, concerne les objectifs derrière la mise en œuvre d'une politique de cluster dans les régions. Si la politique de cluster est développée pour encourager l'innovation et la compétitivité, cela n'est certainement pas suffisant pour justifier de déboursier les fonds publics. À cet égard, la politique régionale vise la promotion du développement régional ; celle-ci touchant directement la création et la rétention des emplois (Martin et Tyler, 2000). Par conséquent, d'un point de vue de politique régionale, une politique de cluster qui ne mène pas directement à la stabilisation ou à la croissance de l'emploi ne peut pas être considérée comme ayant réussi. De plus, si ce but final de la politique de développement est accepté, on doit alors se poser la question qui est de savoir si le cluster est la meilleure stratégie pour promouvoir la croissance de l'emploi dans les régions. En se concentrant trop exclusivement sur la formation et le développement du cluster, et non sur les objectifs de la politique, d'autres initiatives plus prometteuses peuvent être ainsi négligées.

Dans les sections suivantes, on examine la politique de cluster maritime du Québec à la lumière de ces questionnements.

LE QUÉBEC MARITIME : CARACTÉRISTIQUES ÉCONOMIQUES ET GÉOGRAPHIQUES

Dans les documents publics, le territoire identifié comme correspondant au Québec maritime est très vaste. Il comprend trois régions administratives : le Bas-Saint-Laurent, la Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine et la Côte-Nord (figure 1). Ces régions sont si vastes que les données relatives à leur superficie ne sont pas pertinentes en raison du fait que la population n'y occupe principalement qu'une mince bande riveraine sur l'estuaire du Saint-Laurent et de la baie des Chaleurs (pour le sud de la Gaspésie). Cela représente environ 1 800 km de côtes le long desquelles, en 2002, se retrouvent 414 000 habitants et 161 000 emplois, dont la moitié se situe au Bas-Saint-Laurent. À l'instar de la plupart des régions périphériques du Canada, les trois régions du Québec maritime ont été en stagnation ou en déclin depuis au moins le début des années 1980.

FIGURE 1
Le Québec maritime

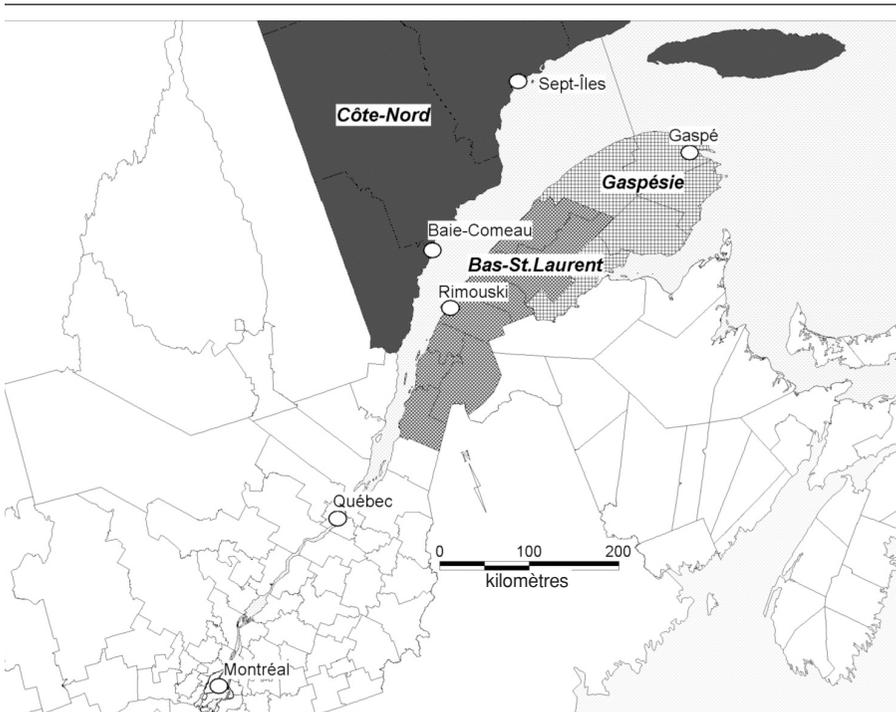
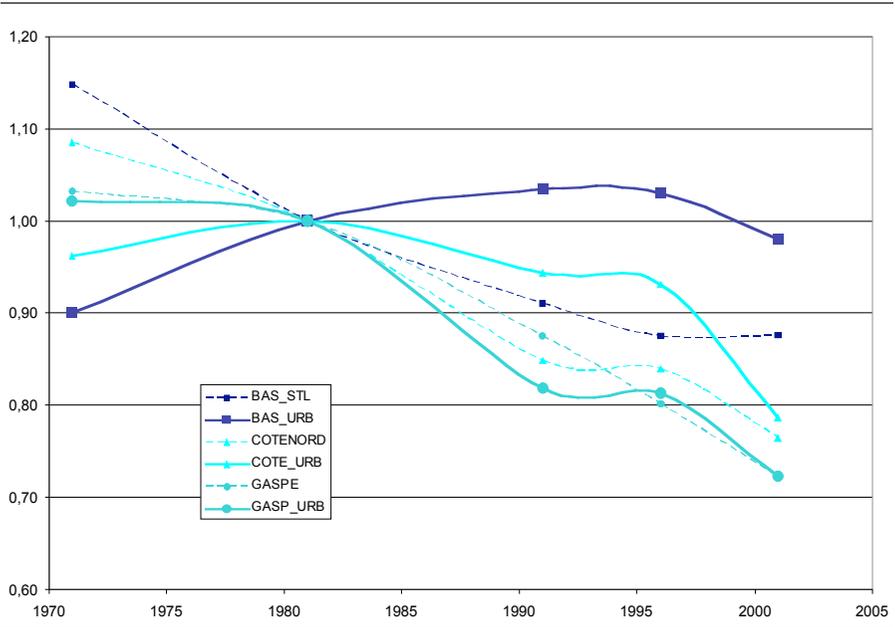


FIGURE 2
Évaluation de l'emploi régional par rapport à celle de l'ensemble du Québec, 1971-2001, Index 1981=1,00.



En comparaison avec les données pour le Québec dans son ensemble, ces régions ont perdu des emplois depuis le début des années 1980, exception faite des agglomérations urbaines du Bas-Saint-Laurent qui ont crû plus rapidement que la moyenne provinciale jusqu'au début des années 1990 (figure 2). Le Bas-Saint-Laurent est en fait la seule région, dans l'ensemble du Québec côtier, à avoir bénéficié d'une croissance absolue de l'emploi depuis 1990.

Chacune des trois régions administratives en question est différente (tableau 1). Le Bas-Saint-Laurent est situé relativement près de l'agglomération de Québec (l'extrémité est de la région se trouve à 120 km de la capitale provinciale) et il est relié à celle-ci par l'autoroute transcanadienne qui le traverse et se poursuit jusqu'au Canada atlantique et Halifax. La région profite d'un accès à la plupart des services gouvernementaux et directions régionales de ministères. Elle bénéficie de liens de transport avec le reste du Québec, du Canada et même des États-Unis. Plus de la moitié de la population et des emplois du Québec maritime se retrouvent dans cette région administrative. La seule université est située à Rimouski, capitale régionale et centre administratif du Bas-Saint-Laurent. D'autres importantes institutions d'enseignement telles que l'Institut de recherche maritime (ISMER) et l'Institut maritime du Québec (IMQ) y sont également situées. Dans une perspective de développement économique, le Bas-Saint-Laurent représente la région la moins isolée des régions

périphériques du Québec, celle pouvant être la mieux placée pour capter et conserver les fruits de l'activité économique (Polèse et Shearmur, 2002) comme en témoigne la concentration d'activités qu'on y retrouve et son profil de croissance.

TABLEAU 1
Principaux indicateurs économiques des régions du Québec maritime

	Bas-Saint-Laurent	Côte-Nord	Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine	Québec
Superficie (km ²)	22 185	351 523	78 172	1 667 441
Population, 2004	202 122	96 497	96 943	7 542 760
Croissance de la population, 1991-2004	-2,5	-6,0	-9,5	4,5
Taux d'activité, 2003 (%)	58,5	60,1	54,5	66,0
Taux de chômage, 2003 (%)	10,1	13,7	17,5	9,1
Nombre d'emplois, 2003 ('000)	88	50	37	3 650
Emplois du secteur primaire (%)	10,9	6,1	8,6	2,7
Emplois du secteur secondaire (%)	17,8	22,9	9,2	22,9
Emplois du secteur tertiaire (%)	71,3	71,0	78,3	74,4
Nombre d'entreprises industrielles, 2001	345	94	131	15,191
Secteur à haute valeur ajoutée, 2000 (%)	1,3	0	1,0	2,4
Secteur à moyenne valeur ajoutée, 2000 (%)	33,7	44,4	28,6	41,3
Secteur à faible valeur ajoutée, 2000 (%)	65,0	55,6	70,4	56,3
Dépenses moyennes en R&D/hab., 2001(\$CND)	8 M\$	3 M\$	1 M\$	3 897 M\$
Entreprises exportant, 1995 (%)	43,1	78,2	48,7	39,6
Nombre de brevets/100 000 hab., 1999-2001	2	1	-	2005

Source : Institut de la statistique du Québec.

La Gaspésie est une large péninsule périphérique. Son centre administratif, Gaspé, se trouve à 600 km à l'est de Rimouski et à 900 km de la ville de Québec. Touchée par un important exode de la population, l'économie de la région a vu disparaître une fraction notable de sa base d'activité, si on la compare à l'évolution de celle de l'ensemble du Québec (figure 1). Cela s'explique en partie par l'effondrement des pêcheries sur lesquelles reposait une partie de son économie, mais aussi par l'augmentation de la productivité et l'épuisement des ressources dans ses autres industries (foresterie, transformation du bois et mines). La très faible densité de sa population, sa dispersion et sa position éloignée des principales routes de transport ont considérablement nui à la diversification économique de cette région.

La Côte-Nord, dont l'économie repose principalement sur les mines, la production d'aluminium et l'exploitation forestière, affiche les mêmes tendances que la Gaspésie en ce qui concerne la population et l'emploi. Par rapport à l'ensemble du Québec, la région a été en déclin depuis le début des années 1980 et des pertes absolues d'emplois ont été enregistrées depuis le début des années 1990. Sa localisation, loin des routes de transport et à des distances considérables des marchés a fortement nui à la diversification de son économie, la maintenant dépendante de quelques grandes industries traditionnelles fondées sur l'exploitation et la transformation des ressources naturelles.

Ces régions du Québec maritime ont retenu l'attention des gouvernements provincial et fédéral : différentes politiques régionales de développement ont été mises en place au fil des ans – et particulièrement depuis le début des années 1970 – dans le but de diversifier leur économie et de renverser les tendances décrites plus haut (Polèse et Shearmur, 2002). Toutefois, exception faite du Bas-Saint-Laurent, ces tendances n'ont manifestement pas été touchées par les mesures politiques déployées. En effet, ce ne sont pas seulement des faiblesses en regard de l'entrepreneuriat, de l'accès aux ressources financières ou encore de l'innovation qui maintiennent le retard économique de ces régions. Des changements plus fondamentaux s'observent dans l'espace économique canadien, mondial même, qui tendent à favoriser les grandes villes ainsi que l'accès aux réseaux nationaux et internationaux d'échanges (Bourne *et al.*, 2003 ; Castells, 1996). Cette tendance est évidente à plusieurs égards : pour les employeurs, l'accès à une diversité de clients et fournisseurs, l'accès aux infrastructures de transport (tel que les aéroports internationaux) et l'accès à un marché du travail diversifié représentent des facteurs clés ; pour les employés, dans un marché du travail de plus en plus instable, il est plus probable de trouver un autre emploi dans une plus grande ville. Ces avantages sont indépendants de la dynamique des clusters et des effets de débordement pouvant rendre la proximité des villes encore plus déterminante dans certains secteurs d'activité.

Ainsi, les régions du Québec maritime sont le siège de tendances lourdes qui font en sorte de poser un défi de taille à n'importe quelle politique de développement qui se proposerait de les contrer. La géographie de la région et sa position relative par rapport aux principaux marchés et aux axes de transport sont aussi défavorables. Toutefois, dans ce contexte, si une politique de développement doit être implantée, il apparaît raisonnable que celle-ci capitalise sur une caractéristique unique de la région (au moins dans le contexte du Québec) : sa nature côtière. Dans la partie suivante, nous décrirons la stratégie de cluster qui y a été mise en place.

ÉMERGENCE D'UN CLUSTER « POLITIQUE » DANS LE QUÉBEC MARITIME

L'objectif de la présente partie est de décrire et de discuter des stratégies initiales qui ont été déployées afin de promouvoir le cluster maritime et d'évaluer leurs effets sur l'émergence de celui-ci.

À la fin des années 1990 et au début des années 2000, le gouvernement national a identifié et reconnu les clusters en tant que moteurs pour le développement économique. Cette position est basée sur la croyance que les clusters peuvent contribuer de façon significative à l'innovation et à la compétitivité des entreprises, des régions et de la nation. En 2002, le gouvernement fédéral a lancé sa stratégie décennale d'innovation, dans le but de positionner le Canada au premier rang des pays les plus innovateurs au niveau mondial. Dans sa quête d'excellence, le Gouvernement du Canada a posé des gestes visant à capitaliser sur les investissements déjà faits en recherche et innovation afin de rendre disponible l'expertise en recherche fondamentale et en technologie aux entreprises de toutes tailles, et de leur faciliter l'accès au financement.

Cette stratégie vise deux objectifs importants pour assurer la compétitivité et l'innovation dans l'économie canadienne. D'abord, la stratégie d'innovation canadienne a pour but de soutenir le développement de clusters industriels porteurs à l'échelle mondiale :

[...] developing technology clusters where Canada has the potential to develop world-class expertise, and identify and start more clusters. The government will invest in the necessary infrastructure, research and multistakeholder partnerships to realize Canada's potential to be globally competitive in such areas as biopharmaceuticals, photonics, nanotechnology, network security, high-speed computing, medical diagnostic, functional genomics, nutraceuticals, fuel cell technology, proteomics, and ocean and marine technologies (Industrie Canada, 2001 : 76-77).

Deuxièmement, la stratégie d'innovation canadienne vise à renforcer la performance en innovation des régions en :

[...] providing findings to smaller communities to enable them to develop innovation strategies tailored to their unique circumstance. Communities would be expected to engage local leaders from the academic, private and public sectors in formulating their innovation strategies. They would need an existing innovation base to act as an anchor. Additional resources, drawing on existing and new programs, could be provided to implement successful community innovation strategies, i.e. to support entrepreneurial networks, local sources of financing, skills development, infrastructure (Industrie Canada, 2001 : 77).

En 2002, le ministère fédéral des Pêcheries et Océans a lancé une stratégie sur les océans au Canada. Cette stratégie avait pour but d'encadrer la coordination et la gestion des activités maritimes. Trois objectifs politiques ont été identifiés pour ce faire : la compréhension et la protection de l'environnement marin ; le soutien au développement durable de l'économie ; et le développement d'un leadership international à cet égard. Ce sont précisément les visées inhérentes au second objectif qui ont eu l'impact le plus direct sur les activités maritimes et le développement des technologies marines. Les initiatives soutenues en vertu de ce second objectif se regroupent en quatre types d'actions :

- des mesures de soutien pour améliorer la gouvernance et la gestion des industries marines ;
- l'encouragement des occasions nouvelles et émergentes pour les industries marines et le développement des zones côtières ;

- la promotion de la coopération et de la coordination afin de soutenir et de promouvoir le développement d'entreprises dans le secteur des activités maritimes ;
- le partage de l'expertise, la promotion et le développement des capacités.

Les secteurs d'activité visés par ce développement à l'échelle canadienne sont : les pêcheries, le transport maritime, l'aquaculture, l'exploration et l'exploitation gazière et pétrolière, la pêche récréative et commerciale, et l'écotourisme. Un des principaux mécanismes pour l'application de cette nouvelle stratégie fut la création récente de la Carte technologique de l'industrie marine et océanique. Le principal objectif de ce rapport est d'identifier les futurs marchés technologiques et les occasions technologiques émergentes, ainsi que de reconnaître les méthodes les plus efficaces pour y parvenir. La stratégie couvre un large éventail de technologies marines sur une période de quinze ans.

Une réflexion en ce sens a été amorcée dans plusieurs régions du Canada. Il est apparu évident que les orientations émanant de ces stratégies avaient avantage à être développées et encouragées au niveau régional. Ainsi, le rapport *Sommets sur les innovations dans le Bas-Saint-Laurent* (2002) met l'accent sur le développement des technologies marines, et identifie le secteur maritime comme un créneau porteur du développement de ces régions.

Au cours de la même période, le ministère du Développement économique et régional et de la recherche (MDERR – un ministère provincial) a élaboré une stratégie visant à promouvoir les sciences et technologies marines. Celle-ci a été mise en place afin de développer le cluster maritime. La publication *Plein Cap sur la Mer* a formulé les priorités de la stratégie nationale concernant l'innovation et les secteurs maritimes. Sur cette base, le MDERR a suggéré que le cluster maritime s'étende aux trois régions côtières de l'estuaire du Saint-Laurent, à savoir le Bas-Saint-Laurent, la Côte-Nord et la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine. Cette décision reposait sur le fait avéré que ce sont dans ces trois régions que le secteur maritime est le plus actif en raison surtout de la position stratégique de celui-ci sur le pourtour de l'estuaire du Saint-Laurent et de la forte concentration des activités de recherche liées aux pêcheries, à l'océanographie, à l'aquaculture et au transport intermodal et maritime que l'on y retrouve. L'objectif principal de cette politique est de mettre en place une stratégie régionale d'innovation dans les régions côtières du Québec et de soutenir le développement de l'industrie maritime. Ainsi, la stratégie reconnaît le rôle primordial d'organisations variées telles qu'un institut de recherche du gouvernement fédéral, un collège et deux institutions universitaires, qui ont développé un éventail d'activités de recherche liées aux technologies marines.

Les recommandations contenues dans ces politiques nationale et provinciale ayant pour but de promouvoir un cluster maritime dans les régions côtières du Québec ont été, subséquentement, intégrées aux stratégies régionales d'innovation. Ainsi, ces recommandations ont envoyé un signal politique au niveau régional pour reconnaître pleinement les technologies marines comme moteur du développement du potentiel technologique des régions côtières du Québec.

LA COMPOSITION DU CLUSTER MARITIME DU QUÉBEC

Les organismes de soutien

Les organismes de soutien technologique et scientifique dans le Québec maritime jouent un rôle important dans le développement du secteur maritime. À l'intérieur de la région, il existe un grand nombre d'organismes ayant pour but le soutien à l'innovation dans les entreprises et l'aide à la diffusion des technologies. Cette région concentre la plus forte masse critique d'activités et d'instituts de recherche spécialisée dans les secteurs maritimes au Québec.

Deux types d'organismes de soutien peuvent être identifiés : 1) les agences gouvernementales ; et 2) les organismes de soutien technologique et scientifique.

Au cœur du cluster se trouve l'organisation Technopole maritime du Québec (TMQ). Créée en 1999 en tant qu'initiative régionale technologique et financée par Développement économique Canada pour démarrer le projet de cluster, le TMQ travaille à créer un environnement stimulant pour le développement des sciences et technologies marines dans les régions côtières du Québec et à s'assurer que ces régions deviennent des joueurs clés à l'échelle nationale et internationale. Très brièvement, les objectifs du TMQ sont de soutenir les initiatives et d'encourager les entreprises à devenir davantage innovatrices dans les produits et les services maritimes ; de rassembler les acteurs du secteur maritime et de promouvoir la collaboration interentreprises et internationale ; de promouvoir l'expertise, le démarrage de nouvelles entreprises, le soutien aux entreprises technologiques, incluant le soutien à la création de nouvelles entreprises, et à prodiguer, à un stade ultérieur, des conseils de gestion. En aucun cas, la création d'emploi n'est citée comme un objectif à atteindre dans le mandat de cette organisation, bien que le mandat général de Développement économique Canada soit :

[...] to promote the economic development of the regions of Quebec, paying special attention to those experiencing slow economic growth and inadequate employment, with a view to the enhancement of prosperity and employment in the long term (CED, 2005).

Ainsi, même l'agence qui soutient une grande partie de la politique de cluster maritime ne mentionne pas explicitement la création d'emploi comme objectif, le contexte plus général dans laquelle elle s'insère est, cependant, plus explicite par rapport à la création d'emplois.

Les organismes de soutien technologique et scientifique à l'industrie maritime sont relativement nombreux dans le cluster maritime. Ils jouent un rôle essentiel en facilitant l'accessibilité aux compétences locales et aux connaissances. Parmi ces organisations, on retrouve les institutions d'enseignement, les institutions de recherche, les réseaux publics de transfert technologique, ainsi que les centres de recherche privés.

En termes d'institutions d'enseignement et de formation, une institution universitaire (l'Université du Québec à Rimouski) et un collège (l'Institut Maritime du Québec – à Rimouski) sont devenus d'importants acteurs dans le cluster maritime. Ceux-ci ont développé une panoplie d'activités éducatives et de recherche liées aux

pêcheries, à l'océanographie, à l'aquaculture ainsi qu'au transport maritime et intermodal. De plus, ils offrent des programmes de maîtrise et de doctorat en gestion des ressources marines et en océanographie et l'Institut maritime offre un programme d'enseignement technique en navigation, logistique des transports, etc. En termes d'activités de recherche, ils ont développé une vaste gamme de services en R&D couvrant toutes les étapes des projets en recherche expérimentale et appliquée liés aux technologies marines. En plus, deux importants centres de recherche sont présents. Le premier est l'Institut des sciences de la mer (ISMER), situé sur le campus de l'Université du Québec à Rimouski. L'ISMER offre un programme de recherche diversifié et intégré, ainsi qu'une formation universitaire en océanographie. Deuxièmement, l'Institut Maurice-Lamontagne (IML – près de Rimouski) qui fait partie du réseau de Pêches et Océans Canada. Il s'agit d'un des plus importants centres de recherche maritime de langue française au monde. La mission de l'IML est de fournir au gouvernement fédéral une base scientifique pour la conservation des ressources halieutiques, pour la protection de l'environnement marin et pour la sécurité en matière de transport maritime, ainsi que pour assurer l'application des lois menant à une gestion intégrée de l'environnement marin et à la protection de l'habitat des poissons. Ensemble, ces institutions d'enseignement et instituts de recherche comptent pour plus des deux-tiers de toutes les dépenses en R&D dans les régions côtières et associent plus de 500 scientifiques dans le champ des technologies marines.

Parmi les organismes de soutien technologique et scientifique, on retrouve les organismes suivants : Innovation maritime (Rimouski), le Centre aquacole marin de Grande-Rivière (près de Gaspé), le Centre collégial de transfert des technologies des pêches (près de Gaspé), le Centre technologique des produits aquatiques (Gaspésie), le Centre interdisciplinaire pour le développement de la cartographie océanique (CIDCO – Rimouski) et la Station technologique maricole (Îles-de-la-Madeleine). Ce sont des organismes qui ont le mandat de soutenir l'industrie maritime en termes de formation, de soutenir les projets novateurs et de R&D dans le secteur maritime. Plus précisément, ces organismes fournissent de l'information générale ainsi que du soutien technologique et scientifique. Ils jouent aussi un rôle dans le processus de transfert des connaissances entre les fournisseurs technologiques et les entreprises.

Pour terminer, il existe trois centres de recherche privés : le Centre de recherche sur les biotechnologies marines (CRBM – Rimouski) qui a débuté ses activités en 2002 et dont le mandat est d'aider au démarrage de nouvelles entreprises ; le Centre aquicole de Grande-Rivière qui a pour mandat de développer et d'améliorer les techniques de base pour l'élevage des poissons, crustacés, etc., en haute mer et en bassins.

État actuel de l'industrie maritime dans le Québec maritime

L'industrie maritime au sein des régions comprises dans le Québec maritime s'est développée à travers une grande variété d'activités. L'industrie maritime est constituée de différents secteurs tels que ceux reliés à la technologie marine, à la construction navale, à la pêche et la production marine ainsi qu'à la biotechnologie.

Le tableau 2 présente une vue d'ensemble des entreprises maritimes. Le cluster comprend 109 entreprises qui emploient environ 8 000 travailleurs, ce qui représente approximativement 4,9 % de toute la force de travail du Québec maritime. Ces entreprises présentent un niveau élevé de diversification. Elles fabriquent des produits dédiés aux différentes niches de marché, telles que l'alimentation, le transport ainsi que l'industrie pharmaceutique et biomédicale. Dans l'ensemble, les industries maritimes sont jeunes : plus de 50 % des entreprises existantes ont dix ans ou moins.

TABLEAU 2
Vue d'ensemble des entreprises maritimes dans le Québec maritime

	Bas-Saint-Laurent	Côte-Nord	Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine	Total
Nombre d'entreprises	35	15	59	109
Nombre d'employés	4 036	969	3 082	8 087
Nombre moyen d'employés par entreprises	115	65	552	74
Entreprises avec moins de 10 employés	15	2	27	44
Année moyenne de création des entreprises	1989	1988	1986	1987

Si ce groupe d'entreprises constituent un cluster, il est relativement petit par rapport à d'autres clusters : il contient moins d'un dixième du nombre d'entreprises que l'on retrouve dans les clusters maritimes nordiques (Vittanen *et al.*, 2003), mais demeure comparable à d'autres clusters de l'économie canadienne (Wolfe et Lucas, 2004).

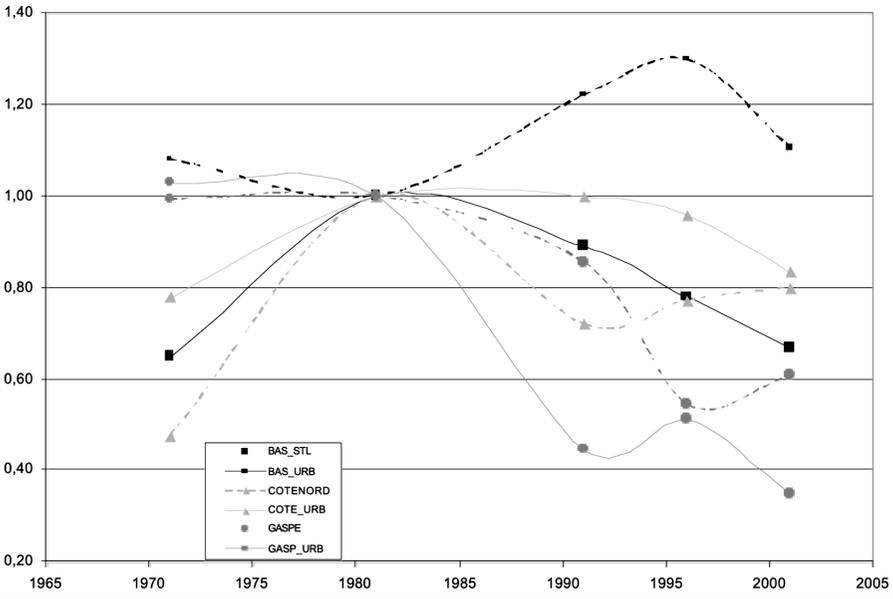
Tel que l'indique le tableau 3, la majorité des emplois se concentrent dans les industries des produits de la pêche et de la mer (44,8 %) et les services des technologies marines (42,4 %). La concentration de ces activités est principalement marquée dans les régions du Bas-Saint-Laurent et de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine. Ces deux régions comptent pour environ 88,0 % des entreprises maritimes et autour de 86,0 % de ses employés. Le Bas-Saint-Laurent est plus fortement spécialisé dans les services des technologies marines, alors que la Côte-Nord et la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine se spécialisent dans les produits de la pêche et de la mer. Ceci n'est pas étonnant si l'on considère que la spécialisation dans les services maritimes du Bas-Saint-Laurent est essentiellement due à la présence d'instituts de recherche tels que l'ISMER et l'Institut Maurice-Lamontagne, ainsi qu'à différents organismes de soutien technologique et scientifique. Les secteurs de la construction navale et de la machinerie et instruments reliés à l'industrie maritime représentent aussi des secteurs importants et sont principalement concentrés dans le Bas-Saint-Laurent et la Gaspésie-Îles de la Madeleine. Pour terminer, les industries d'aquaculture comptent pour seulement 4,0 % des entreprises et sont majoritairement localisées en Gaspésie.

TABLEAU 3
**Distribution des entreprises et des employés
 par branche d'industrie et par région**

Secteurs industriels	Bas-Saint-Laurent		Côte-Nord		Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine		Maritime cluster	
	Nombre d'entreprises	Nombre d'emplois	Nombre d'entreprises	Nombre d'emplois	Nombre d'entreprises	Nombre d'emplois	Total entreprises	Total emplois
Aquaculture	0	0	0	0	5	50	5	50
Produits de la pêche et de la mer	7	275	11	859	33	2590	51	3624
Construction navale	5	907	0	0	4	91	9	998
Machinerie et instruments reliés à l'industrie maritime	4	53	2	40	6	23	12	116
Services des technologies marines	14	2770	2	70	5	298	21	3436
Autres secteurs liés au maritime	5	31	0	0	6	30	11	61

Ainsi, il existe clairement un groupe d'entreprises et d'institutions au sein des régions du Québec maritime qui peut être vaguement défini comme un cluster maritime. Cependant, il est important de nuancer ce dernier propos. Dans une perspective géographique, il est difficile d'en justifier les termes quand on y compte 8000 emplois sur 1 800 km de côtes. Si l'évolution du cluster depuis 1980 (liée à son évolution dans l'ensemble du Québec) est étudiée, il n'y a pas de preuve pouvant permettre d'affirmer que les secteurs en question ont crû plus rapidement dans la région côtière que dans le reste du Québec (figure 3). Ceci représente un point important, car il démontre qu'il y a peu ou pas de dynamisme spontané des secteurs maritimes dans la région étudiée : au contraire, les secteurs maritimes ont eu tendance à croître plus rapidement dans le reste du Québec que dans la région du Québec maritime.

FIGURE 3
**Évolution de l'emploi dans l'industrie maritime au Québec
 dans chacune des régions par rapport à leur évolution
 dans la province de Québec, 1971-2001,
 Index 1981=1,00**

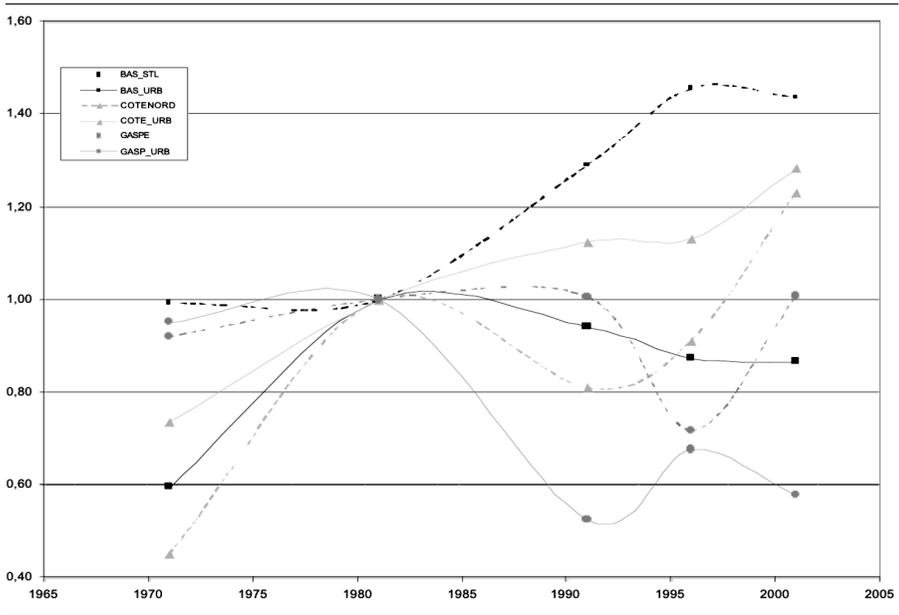


Dans un tel contexte, la politique de cluster doit surmonter deux obstacles considérables. Le premier obstacle est de mettre en place des institutions et des mécanismes de soutien pour accroître l'activité et le développement du cluster dans la région: plusieurs de ces institutions sont déjà en place comme nous l'avons vu. Le second obstacle est de surmonter la capacité d'attraction d'autres localisations pour les entreprises et les organismes dans le cluster: cette intention politique est considérablement plus difficile, considérant la dynamique spatiale des activités dans les économies québécoise et canadienne qui tendent vers les métropoles ou les régions fortement urbanisées.

Des justifications à l'intérêt porté au secteur maritime peuvent être trouvées dans le cas où l'évolution de ce secteur – et les différentes branches d'activités qui le composent – est comparée au total des emplois dans chacune des régions administratives (figure 4). En lien avec la croissance de l'emploi total dans chaque région administrative (exception faite des régions urbaines du Bas-Saint-Laurent et de la Gaspésie), les emplois dans le secteur maritime ont eu tendance à croître plus rapidement que l'ensemble des autres secteurs de ces régions. Ils ont aussi eu tendance à surpasser le reste de l'économie locale, particulièrement au début des années 1990.

Toutefois, dans un contexte de déclin général illustré dans la figure 3, cette situation liée à l'économie locale doit être interprétée avec précaution. En effet, cette observation explique le fait que ces secteurs aient été choisis comme point de mire de la politique régionale de cluster. Cependant, la question à savoir si une politique de cluster est appropriée ne trouve pas de réponse directe avec la politique.

FIGURE 4
Évolution des emplois dans l'industrie maritime par rapport à l'évolution totale des emplois dans chacune des régions, 1971-2001, Index 1981=1,00



Stratégies publiques locales : l'importance de l'Initiative régionale stratégique dans la promotion et le développement du cluster maritime

La question à savoir si une politique de cluster est appropriée à la région du Québec maritime n'apparaît pas avoir été centrale dans le processus de prise de décision de la part des décideurs politiques. Cette politique de cluster fait partie d'un processus plus large qui cherche à rattacher la notion de cluster et de système d'innovation à celui du développement économique régional. Malgré la présence d'un certain nombre d'organisations et d'entreprises qui, si on les regroupe, peut être considéré comme étant un cluster maritime, l'analyse des sections précédentes suggère qu'on ne peut pas véritablement parler de la présence ici d'un cluster maritime, à moins que l'on ne

redéfinisse la notion de cluster. Mais cela n'a pas empêché les décideurs politiques de soutenir ce cluster, une des principales politiques étant l'Initiative régionale stratégique (IRS) mise en place par le gouvernement fédéral.

La politique de l'IRS vise à augmenter, entre autres, la capacité technologique d'une région dans le but de favoriser l'utilisation de technologies plus appropriées et leur adoption et utilisation par les entreprises. Un autre objectif consiste à contribuer au renouvellement et à la mise en valeur et l'établissement de projets ou d'initiatives ayant un impact significatif sur le développement et la compétitivité de secteurs porteurs dans certaines régions.

Depuis sa création, le plus important résultat de cette politique est la création de l'organisme Technopole maritime du Québec (TMQ), pour laquelle l'agence Développement économique Canada a fourni un support financier significatif. Le mandat du TMQ est d'identifier ou de développer des solutions aux problèmes technologiques rencontrés par l'industrie marine canadienne et internationale, dans le but de soutenir la compétitivité des entreprises dans le secteur, d'encourager l'excellence et de favoriser la croissance du secteur maritime à travers l'innovation technologique.

De plus, l'agence Développement économique Canada, par le biais du programme ISR, a soutenu la création de plusieurs autres organismes voués à la mise en valeur des bases technologiques régionales dans le secteur maritime. Ces organismes sont le Centre interdisciplinaire de cartographie des océans (CIDCO), le Centre de recherche sur les biotechnologies marines (CRBM), et Biotechnologies Océanova. Le CIDCO offre une expertise scientifique en cartographie et en géomatique marine, le CRBM est un centre de recherche en biotechnologie marine alors que Biotechnologie Océanova se spécialise en biotechnologie marine en travaillant au développement et à la commercialisation d'ingrédients actifs dérivés de la biomasse marine pour rencontrer les besoins des secteurs cosmétiques et nutraceutiques.

Il est important de remarquer ici que les principales contributions à travers le programme IRS ont porté sur le soutien au développement de l'infrastructure technologique. Des 18 millions de dollars disponibles dans le programme ISR, plus de 11,6 millions ont été directement investis dans l'amélioration des infrastructures technologiques liées au secteur maritime. Une revue des interventions spécifiques montre que ce programme a permis d'aider à construire la base technologique, surtout dans le Bas-Saint-Laurent. Pour ce qui est de ses impacts et répercussions sur le développement d'entreprises, il est trop tôt pour en faire l'évaluation. Il est aussi trop tôt pour établir l'impact relatif de ces initiatives financées et développées par le biais du programme et d'établir dans quelle mesure elles ont eu un impact sur l'industrie maritime.

De plus, le gouvernement provincial a lancé le programme ACCORD en 2005. Ce programme poursuit des objectifs similaires à ceux du gouvernement fédéral et du programme ISR, et a participé au soutien du développement de l'infrastructure technologique dans le Québec maritime dans le but d'aider et supporter l'industrie maritime.

CONCLUSION

Dans ce chapitre, l'objectif était de mieux comprendre la politique de développement du cluster maritime au Québec et d'évaluer son effet par rapport à la croissance de l'emploi au sein des régions du Québec maritime.

Les écrits traitant des clusters ont principalement émané de villes ou de régions densément peuplées. Même dans ces zones, il est problématique de combler le vide entre les concepts fondamentaux et la réalité du développement économique. Dans les régions éloignées et périphériques, la difficulté est encore plus importante car plusieurs des conditions préliminaires de base pour le fonctionnement d'un cluster sont absentes. Ces conditions préliminaires – plusieurs d'entre elles ayant trait aux facteurs géographiques et démographiques qui n'émanent pas de l'intervention politique – ne peuvent être générées de façon endogène : il est quelquefois utile de reconnaître qu'une région est en déclin et qu'une stratégie appropriée serait de gérer ce déclin d'une telle façon que la communauté et la population locale puissent s'ajuster. Cela n'exclut pas la possibilité que de nouvelles niches puissent émerger dans un contexte qui n'affiche pas de déclin : cependant, cela suggère une approche politique plus nuancée que l'application d'une politique générale sur l'innovation et les clusters à des régions où les concepts ne sont pas en relation directe avec les défis du développement rencontrés.

D'un point de vue théorique, il est difficile de croire qu'une politique de développement basée sur les clusters, par définition, qui repose sur un degré de proximité entre les acteurs et sur plusieurs concepts associés aux économies d'agglomération puisse fonctionner dans une région couvrant une superficie plus grande que l'Angleterre mais avec seulement 1 % de la population. Les régions peu densément peuplées ne sont pas équipées pour offrir la fréquence, le volume et la masse d'interactions requises entre les différents acteurs pour dynamiser le cluster, ou du moins le faire fonctionner. Toutefois, même si une politique de développement de cluster est mise sur pied en ce sens et qu'elle se concentre sur une agglomération située dans une région peu densément peuplée, il est difficile de voir comment cela peut se faire et la portée d'une telle approche en matière de développement régional.

Malgré les tentatives des décideurs politiques d'être inclusifs dans leur définition du cluster maritime québécois, la localisation et la concentration actuelle de la majeure partie des éléments les plus dynamiques du cluster sont situés à Rimouski et, plus généralement, dans le Bas-Saint-Laurent. Parmi les trois régions administratives concernées, il s'agit de la meilleure localisation par rapport aux marchés, par rapport à une grande ville et par rapport aux routes de transport. C'est aussi la région qui a présenté la croissance de l'emploi la plus rapide à long terme. Même si l'idée d'un cluster couvrant l'ensemble de la région côtière du Québec n'est pas justifiable théoriquement, il n'en demeure pas moins qu'à notre avis, un cluster plus modeste, localisé dans et autour de la ville de Rimouski semble réalisable.

Toutefois, cela pose un dilemme aux décideurs politiques. Un des objectifs sous-jacents de la politique des clusters est de démontrer aux communautés de la région

maritime du Québec que peu importe les changements structurels qui caractérisent les économies des régions concernées par la politique de cluster, le gouvernement applique une politique basée sur les meilleures pratiques observées dans les autres régions, surtout urbaines, et dont les enjeux et problématiques de développement n'ont rien à voir avec celles que doivent surmonter les régions périphériques en général, et le Québec maritime en particulier. Force est d'admettre qu'il existe une distance considérable entre la rhétorique politique et la réalité observée.

BIBLIOGRAPHIE

- Alderton, T. et N. Winchester (2002). « Globalisation and De-Regulation in the Maritime Industry », *Marine Policy*, 26, p. 35-43.
- Asheim, B.T. et A. Isaksen (2002). « Regional Innovation Systems : The Integration of Local “Sticky” and Global “Ubiquitous” Knowledge », *Journal of Technology Transfer*, 27, p. 77-86.
- Asheim, B.T. et M.S. Gertler (2004). « Regional Innovation Systems and the Geographical Foundations of Innovation », dans J. Fagerberg, D. Mowery et R. Nelson (dir.), *Oxford Handbook of Innovation*, London, Oxford University Press.
- Asheim, B.T., A. Isaksen, C. Nauwelaers et F. Todtling (2003). *Regional Innovation Policy for Small-Medium Enterprises*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Aradöttir, E. (2005). *Innovation Systems and the Periphery*, Oslo : Nordic Innovation Centre.
- Benito, G.R.G., E. Berger, M. de la Forest et J. Shum (2003). « A Cluster Analysis of the Maritime Sector in Norway », *International Journal of Transport Management*, 1, p. 203-215.
- Bourne, L, M. Bunce, L. Taylor, N. Luka et J. Maurer (2003). « Contested ground : The dynamics of peri-urban growth in the Toronto region », *Revue canadienne des sciences régionales*, 26, p. 251-270.
- Britton, J.N.H. (2003). « Network Structure of an Industrial Cluster : Electronics in Toronto », *Environment and Planning A*, 35, p. 983-1006.
- Castells, M. (1996). *The Information Age : Economy, Society and Culture*, Volume 1, *The Rise of the Network Society*, Oxford, Blackwell.
- CED (Canada Economic Development) (2005). « Mandate », <<http://www.dec-ced.gc.ca/asp/Apropos/mandatobjectifs.asp?LANG=EN>>, consulté 30/09/2005.
- Cooke, P. et K. Morgan (1998). *The Associational Economy : Firms, Regions, and Innovation*, Oxford, Oxford University Press.
- Cooke, P., M. Heidenreich et H.-J. Braczyk (2004). *Regional Innovation Systems : The Role of Governments in a Globalized World*, 2^e éd., London, Routledge.
- Cooke, P., P. Boekholt et F. Tödtling (2000). *The Governance of Innovation in Europe : Regional Perspectives on Global Competitiveness*, London, Pinter.
- Cumbers, A. et D. MacKinnon (2004). « Introduction : Clusters in Urban and Regional Development », *Urban Studies*, 41, p. 959-969.
- de Langen, P.W. (2002). « Clustering and Performance : The Case of Maritime Clustering in The Netherlands », *Maritime Policy and Management*, 29, p. 209-221.

- Doloreux, D. (2004a). «Regional Innovation Systems in Canada: A Comparative Study», *Regional Studies*, 38, p. 479-492.
- Doloreux, D. (2004b). «Regional Networks of Small and Medium Sized Enterprises: Evidence from the Metropolitan Area of Ottawa in Canada», *European Planning Studies*, 12, p. 173-189.
- Doloreux, D., L. Hommen, et C. Edquist (2004). «Nordic Regional Innovation Systems: An Analysis of the Region of East-Gothia, Sweden», *Canadian Journal of Regional Science*, 27 (4), p. 431-457.
- European Commission (2001). *Economic Impact of Maritimes Industries in Europe*, Bruxelles.
- Fromhold-Eisebith, Martina et Gunter Eisebith (2005). «How to Institutionalize Innovative Clusters? Comparing Explicit Top-Down and Implicit Bottom-Up Approaches», *Research Policy*, 34 (8), p. 1250-1268.
- Grammenos, C.T. et C.J. Choi (1999). «The Greek Shipping Industry», *International Studies of Management and Organizations*, 29, p. 34-52.
- Harrison, R.T., S.Y. Cooper et C. Mason (2004). «Entrepreneurial Activity and the Dynamics of Technology-Based Cluster Development: The Case of Ottawa», *Urban Studies*, 41, p. 1045-1070.
- Harrison, B. et A.K. Glasmeier, (1997). «Response: Why Business Alone Won't Redevelop the Inner City: A Friendly Critique of Michael Porter's Approach to Urban Revitalization», *Economic Development Quarterly*, 11(1): 28-38.
- Heidenreich, M. et G. Krauss (2004). «The Baden-Württemberg Production and Innovation Regime: Past Success and New Challenges», dans P. Cooke, M. Heidenreich et H.-J. Braczyk (dir.), *Regional Innovation Systems: The Role of Governance in a Globalized World*, London, Routledge, p. 186-213.
- Henry, N. et S. Pinch (2000). «Spatialising Knowledge: Placing the Knowledge Community of Motor Sport Valley», *Geoforum*, 31, p. 191-208.
- Holbrook, J.A. et D.A. Wolfe (2002). *Knowledge, Clusters and Regional Innovation: Economic Development in Canada*, Kingston, McGill-Queen's University Press.
- Industrie Canada, (2001). *Atteindre l'excellence – la stratégie d'innovation du Canada*, Ottawa, Industrie Canada, p. 76-77.
- Isaksen, A. (2001). «Building Regional Innovation Systems: Is Endogenous Industrial Development Possible in the Global Economy?», *Canadian Journal of Regional Science*, 24, p. 101-120.
- Isaksen, A. (2004). «Knowledge-Based Clusters and Urban Location: The Clustering of Software Consultancy in Oslo», *Urban Studies*, 41, p. 1157-1174.
- Jenssen, J.I. (2003). Innovation, Capabilities and Competitive Advantages in Norwegian Shipping», *Maritime Policy and Management*, 30, p. 93-106.
- Jenssen, J.I. et T. Randoy (2002). «Factors That Promote Innovation in Shipping Companies», *Maritime Policy and Management*, 29, p. 119-133.
- Koschatzky, K. (2005) «The Regionalization of Innovation Policy: New Options for Regional Change?», in G. Fuchs et P. Shapira (dir.), *Rethinking Regional Innovation and Change: Path Dependency or Regional Breakthrough*, New York, Springer, p. 293-312.

- Kwak, S.-J., S.-H. Yoo et J.-I. Chang (2005). «The Role of the Maritime Industry in the Korean National Economy: An Input-Output Analysis», *Marine Policy*, (in Press, Corrected Proof).
- Leibovitz, J. (2004). «“Embryonic” Knowledge-Based Clusters and Cities: The Case of Biotechnology in Scotland», *Urban Studies*, 41, p. 1133-1155.
- Lorenzen, M. (2001). «Localized Learning and Policy: Academic Advice on Enhancing Regional Competitiveness Through Learning», *European Planning Studies*, 9, p. 163-185.
- Malmberg, A. et P. Maskell (2002). «The Elusive Concept of Localization Economies: Towards a Knowledge-Based Theory of Spatial Clustering», *Environment and Planning A*, 34, p. 429-449.
- Marshall, A. (1890). *Principles of Economics*, London, Macmillan and Co.
- Martin, R. et P. Tyler (2000). «Regional Employment Evolutions in the European Union: A Preliminary Analysis», *Regional Studies*, 34, p. 601-616.
- Nauwelaers, C. et R. Wintjes (2002). «Innovating SMES and Regions: The Need for Policy Intelligence and Interactive Policies», *Technology Analysis and Strategic Management*, 14, p. 201-215.
- Polèse, M. et R. Shearmur (2002). *The Periphery in the Knowledge Economy*, Montréal, INRS-Urbanisation Culture et Société, et Moncton, ICRDR.
- Polèse, M. et R. Shearmur (2004). «Is Distance Really Dead? Comparing Industrial Location Patterns over Time in Canada», *International Regional Science Review*, 27 (4), p. 431-457.
- Porter, M.E. (1998). «Clusters and the New Economics in Competition», *Harvard Business Review*, 76, p. 77-90.
- Porter, M.E. (2003). «The Economic Performance of Regions», *Regional Studies*, 37, p. 549-578.
- Saxenian, A. (1994). *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Harvard, Harvard University Press.
- Simmie, J. (dir.) (2001). *Innovative Cities*, London, Spon Press.
- Smith, H.D. et C.S. Lalwani (1999). «The Call of the Sea: The Marine Knowledge Industry in the UK», *Marine Policy*, 23, p. 397-412.
- Sommet sur les innovations dans le Bas-Saint-Laurent (2002), <<http://www.innovation.gc.ca/gol/innovation/site.nsf/fr/in04173.html>>, rapport consulté le 25 septembre 2005.
- Storper, M. (1997). *The Regional World*, New York, Guilford Press.
- Tödtling, F. et A. Kaufmann (1999). «Innovation Systems in Regions of Europe: A Comparative Perspective», *European Planning Studies*, 7, p. 699-717.
- Tödtling, F. et M. Tripl (2004). «Like Phoenix from the Ashes? The Renewal of Clusters in Old Industrial Areas», *Urban Studies*, 41, p. 1175-1195.
- Tödtling, F., P. Lehner et M. Tripl (2004). «Knowledge Intensive Industries, Networks, and Collective Learning», University of Vienna, *Department of Urban and Regional Development*, 35 p.

- van den Berg, L., W. van Winden et E. Braun (2001). *Growth Clusters in European Metropolitan Cities a Comparative Analysis of Cluster Dynamics in the Cities of Amsterdam, Eindhoven, Helsinki, Leipzig, Lyons, Manchester, Munich, Rotterdam and Vienna*, London, Ashgate Publishing, 272 p.
- Veitayaki, J. et G. Robin South (2001). «Capacity Building in the Marine Sector in the Pacific Islands : The Role of the University of the South Pacific's Marine Studies Programme», *Marine Policy*, 25, p. 437-444.
- Vittanen, M., T. Karvonen, J. Vaiste et H. Hernesniemi (2003). «The Finnish Maritime Cluster», *Technological Review*, 145, p. 1-187.
- Wolfe, D.A. (dir.) (2003). *Clusters Old and New*, Montreal et Kingston, McGill-Queen's University Press, 238 p.
- Wolfe, D. A. et M. Lucas, (2004). *Clusters in a Cold Climate*, Montreal et Kingston, McGill-Queen's University Press.
- Wolfe, D.A. et M.S. Gertler (2004). «Clusters from the Inside and Out : Local Dynamics and Globals Linkages», *Urban Studies*, 41, p. 1071-1093.

Moncton, ville émergente de la nouvelle économie en région périphérique ?

Pierre-Marcel Desjardins

Alors que de la tendance lourde est souvent peu favorable aux régions périphériques (Polèse et Shearmur, 2002), il s'avère que la région de Moncton, située au sud-est du Nouveau-Brunswick¹ (voir figure 1) semble bien tirer son épingle du jeu. Notre point de départ est l'étude de Polèse et Shearmur (2002) qui présentent Moncton comme un exemple de succès.

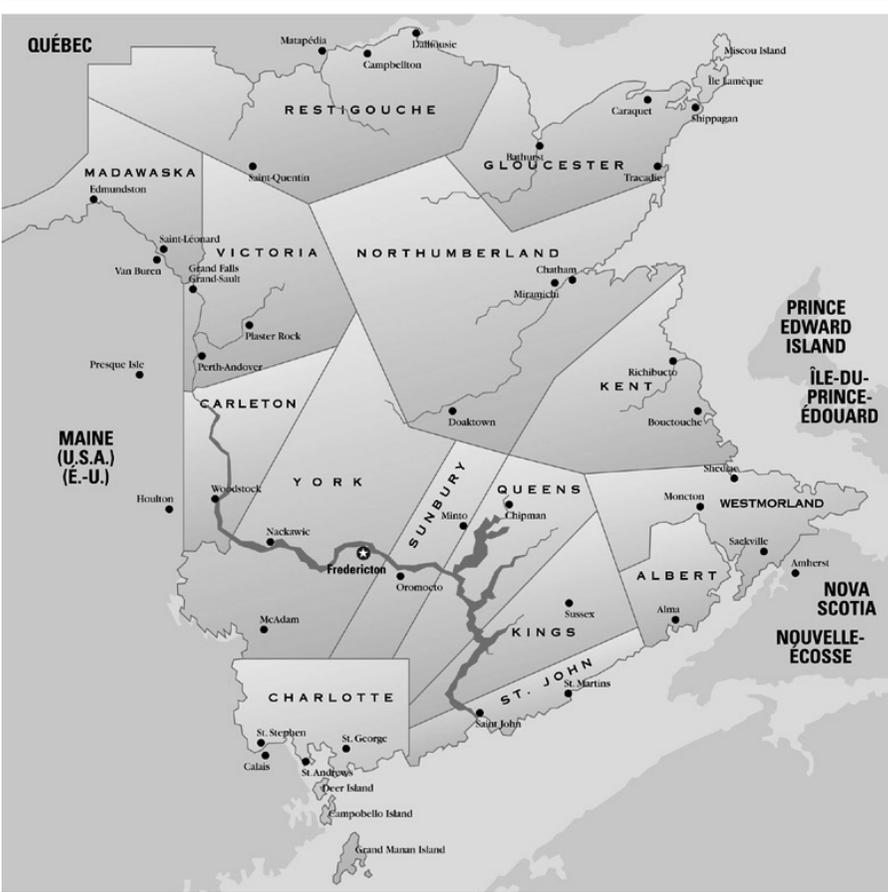
Dans le cadre de leur étude, Polèse et Shearmur présentent le cas de nombreuses régions périphériques autant au Canada que dans le nord de l'Europe. Or ils (Polèse et Shearmur, 2002 : 155) affirment que « parmi les régions périphériques canadiennes étudiées dans ce rapport, Moncton et les comtés avoisinants constituent probablement les plus choyés par le succès ». En fait, parmi quatre succès présentés par les deux auteurs, Moncton se démarque : « On peut aussi à juste titre considérer Moncton comme le fleuron des quatre exemples de réussite économique présentés dans ce chapitre [Tromsø, Norvège ; Oulo, Finlande ; Inverness, Écosse], car elle seule ne dépend pas d'abord et avant tout de l'emploi du secteur public » (Polèse et Shearmur, 2002 : 155).

Pour Polèse et Shearmur, Moncton va quelque peu à contre-courant, compte tenu des tendances lourdes qu'ils ont identifiées, dont :

La population et l'emploi continuent de se concentrer à l'intérieur et aux abords des grands centres urbains (Polèse et Shearmur, 2002 : xx).

1. La ville de Moncton compte deux villes voisines plus petites, Riverview et Dieppe. C'est à ces trois villes que l'on fait généralement référence lorsque l'on parle du Grand Moncton. Moncton se retrouve dans le comté de Westmorland, qui est voisin des comtés de Kent et Westmorland. C'est à ces trois comtés que l'on fait généralement référence lorsque l'on parle du sud-est du Nouveau-Brunswick.

FIGURE 1
Les comtés du Nouveau-Brunswick



Source: <<http://new-brunswick.net/new-brunswick/maps/nbmap.html>>.

Les industries riches en savoir continuent de se localiser dans les grands centres urbains ou à proximité (Polèse et Shearmur, 2002 : xxi).

Fait nouveau, beaucoup de communautés périphériques vont entrer dans une phase de déclin démographique continu (Polèse et Shearmur, 2002 : xxii).

En fait, Polèse et Shearmur (2002 : xxiv) affirment que « les régions périphériques peuvent réussir, mais en tenant compte de la taille urbaine et la localisation. » Ils (Polèse et Shearmur, 2002 : 157) expliquent ainsi le succès de Moncton : « Le succès de Moncton paraît donc reposer sur trois facteurs. Elle est favorisée par sa situation au

centre géographique d'un système urbain relativement important [...]. Deuxièmement, Moncton est le centre culturel et de services de la communauté acadienne du Nouveau-Brunswick [...]. Troisièmement, Moncton a gardé une économie diversifiée [...]. »

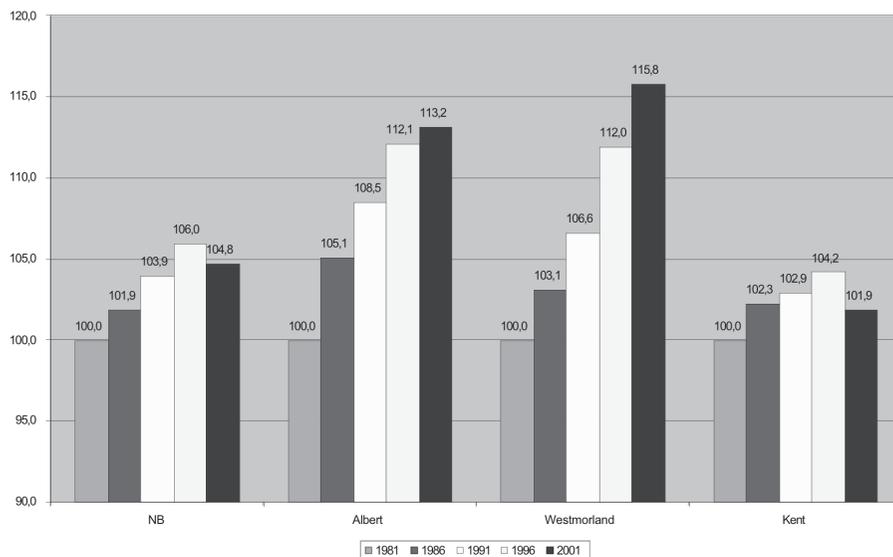
L'objectif du présent article est de vérifier ces énoncés de Polèse et Shearmur. Dans une étude précédente, nous avons déjà analysé le cas du sud-est du Nouveau-Brunswick (Desjardins, 2002). Nous n'avons toutefois pas à ce moment les données du recensement de 2001. Une étude encore plus récente, de nature plus descriptive que quantitative (Allain, 2005), fait ressortir l'apport des Acadiens au développement du grand Moncton. Dans le présent article, nous allons tenter, par le biais d'une analyse quantitative, de vérifier quatre aspects des énoncés de Polèse et Shearmur afin de voir si Moncton est une ville émergente de la nouvelle économie en région périphérique. Ces quatre aspects, qui correspondent aux quatre sections de l'article, sont : l'évolution démographique, l'emploi, l'économie du savoir et l'immigration francophone. L'ensemble est suivi d'une conclusion.

ÉVOLUTION DÉMOGRAPHIQUE RÉCENTE

Alors que la province du Nouveau-Brunswick connaissait une décroissance de sa population entre 1996 et 2001 (figure 2), le sud-est du Nouveau-Brunswick – et principalement les comtés de Westmorland et d'Albert – connaissaient néanmoins

FIGURE 2

Croissance de la population, Nouveau-Brunswick et comtés du sud-est, 1981 = 100

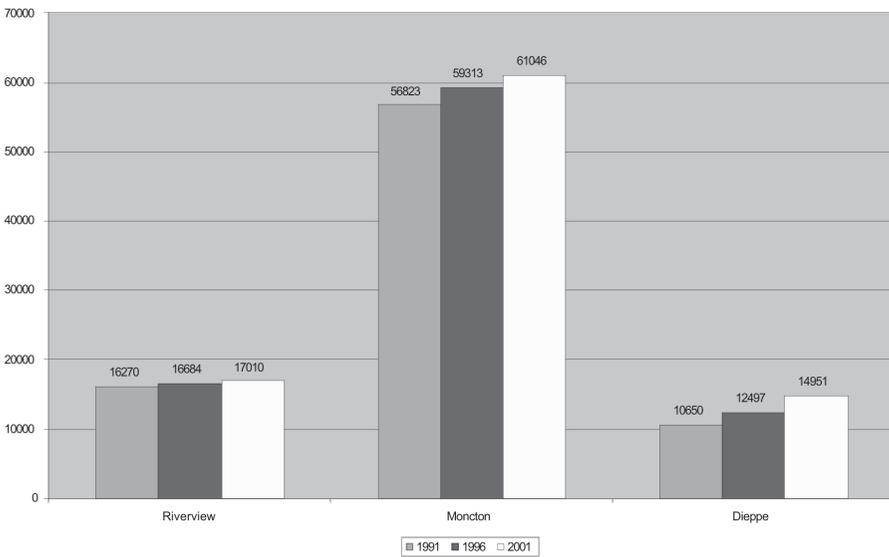


Source : Statistique Canada, données du recensement, calculs de l'auteur.

une croissance de leur population. Sur une plus large période, soit de 1981 à 2001, tandis que la croissance de la population du Nouveau-Brunswick n'était que de 4,8 %, la croissance du comté d'Albert était de 13,2 % et celle du comté de Westmorland de 15,8 %. Le comté de Kent, pour sa part, avait une performance reflétant davantage celle de la province.

La figure 3 nous offre l'évolution de la population des trois municipalités constituant le Grand Moncton, soit Moncton, Riverview et Dieppe. Moncton détient le poids démographique le plus important, toutefois, l'importance relative de Dieppe est en forte croissance.

FIGURE 3
Population des 3 municipalités du « Grand Moncton »

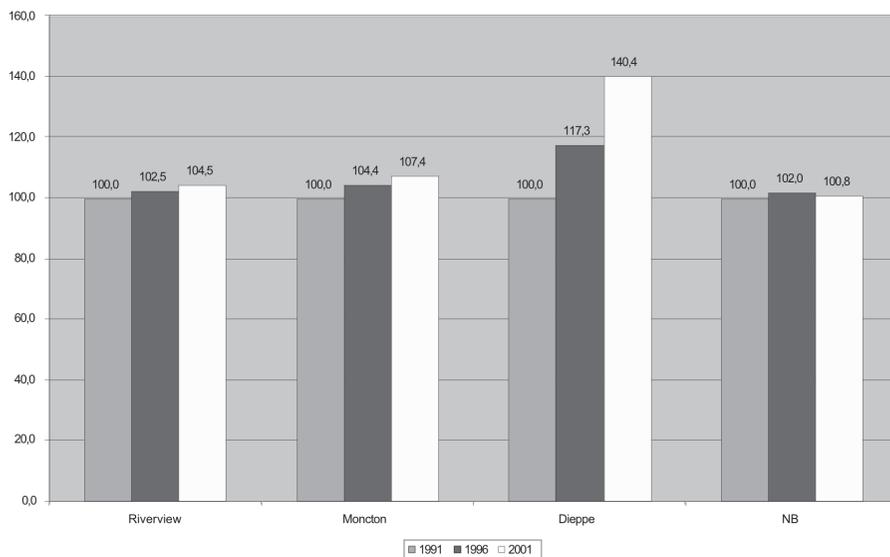


Source : Statistique Canada, données du recensement, calculs de l'auteur.

La figure 4 confirme d'ailleurs cette fulgurante croissance de la population de Dieppe. Cette municipalité majoritairement francophone a vu sa population croître de 40,4 % entre 1991 et 2001, tandis que celles de Moncton et de Riverview observaient respectivement, pour la même période, une croissance de 7,4 % et de 4,5 %, le Nouveau-Brunswick, pour sa part, ne croissant que de 0,8 %.

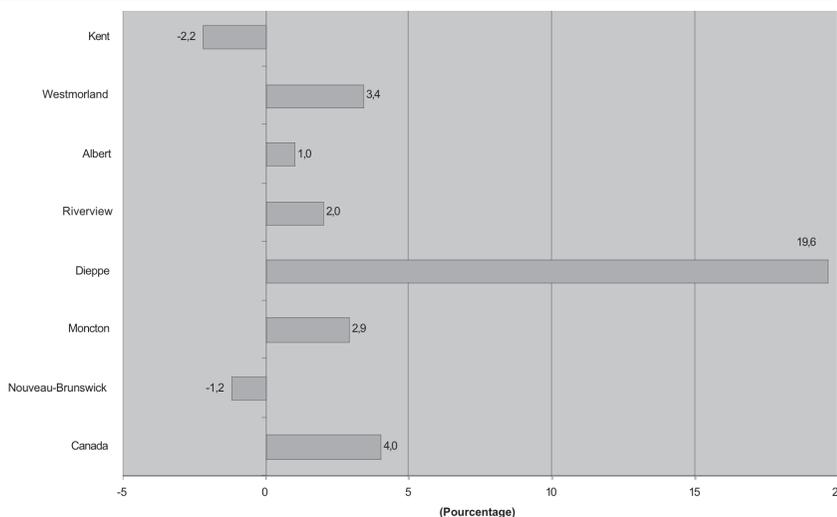
Si l'on concentre notre analyse sur la période plus récente située entre 1996 et 2001 (figure 5), on constate que l'essor démographique de Dieppe ressort encore plus, comparé à celui des autres municipalités du Grand Moncton, des comtés du sud-est du Nouveau-Brunswick, de la province du Nouveau-Brunswick et même du Canada.

FIGURE 4
Croissance de la population, 1991=100,
le Nouveau-Brunswick et les trois municipalités du « Grand Moncton »



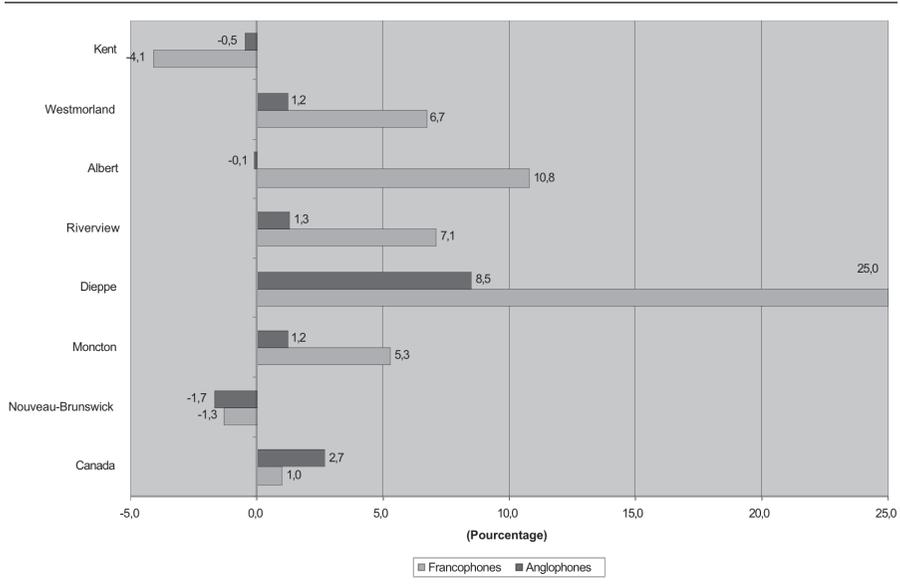
Source : Statistique Canada, données du recensement, calculs de l'auteur.

FIGURE 5
Variation de la population, Canada, Nouveau-Brunswick et sud-est, 1996-2001



Source : Statistique Canada, données du recensement, calculs de l'auteur.

FIGURE 6
Variation de la population, langue maternelle, 1996-2001



Source : Statistique Canada, données du recensement, calculs de l'auteur.

Facteur des plus pertinents, la figure 6 nous révèle que la contribution des francophones demeure au centre de la croissance démographique de la région. C'est principalement vrai pour Dieppe, où la population francophone a augmenté de 25 % entre 1996 et 2001, mais aussi pour le comté d'Albert (+10,8 %), la municipalité de Riverview (+7,1 %), le comté de Westmorland (+6,7 %) et Moncton (+5,3 %). On constate également que dans tous ces cas, la croissance de la population francophone est beaucoup plus importante que celle de la population anglophone. Ceci est de bon augure en ce qui concerne le dossier de l'assimilation des francophones.

Nous pouvons donc conclure que le sud-est du Nouveau-Brunswick connaît une croissance importante et une tendance qui va généralement à contre-courant de la tendance provinciale. Toutefois, cette croissance est principalement tributaire de la croissance de la population francophone en général et de celle de Dieppe en particulier. Ceci confirme, en quelque sorte, une des conclusions de Polèse et Shearmur (2002 : 157) qui expliquaient, entre autres, la bonne performance de la région de Moncton de par son rôle joué envers les Acadiens.

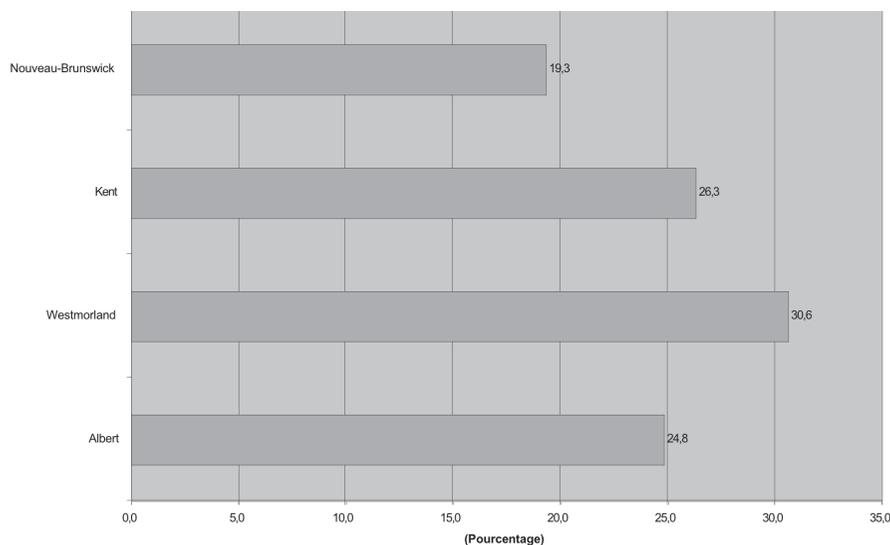
L'EMPLOI

Quel est le portrait présenté par le marché du travail du sud-est du Nouveau-Brunswick ? Peut-il nous aider à mieux comprendre la situation ? À la figure 7, nous constatons qu'entre 1986 et 2001, trois comtés du sud-est du Nouveau-Brunswick ont connu une croissance de l'emploi supérieure à la moyenne provinciale. Si l'on analyse chacune de ces périodes de 5 ans entre 1986 et 2001 (figure 8), nous constatons que cette croissance – particulièrement pour le comté de Westmorland – s'est principalement produite entre 1991 et 1996 et davantage entre 1996 et 2001. En fait, la performance du comté de Westmorland entre 1986 et 1991 était – au chapitre de la création d'emploi – inférieure à la moyenne provinciale.

À ce chapitre, notons que ces données de recensement reflètent davantage le lieu de résidence que le lieu de travail, par conséquent, il est fort probable que plusieurs des emplois recensés dans les comtés de Kent et d'Albert soient en réalité des emplois se trouvant dans la région de Moncton (les gens faisant trajet entre la maison et le travail en passant d'un comté à l'autre). Nos données ne nous permettent toutefois pas d'arriver à une telle conclusion.

FIGURE 7

Variation de l'emploi, Nouveau-Brunswick et sud-est, 1986-2001

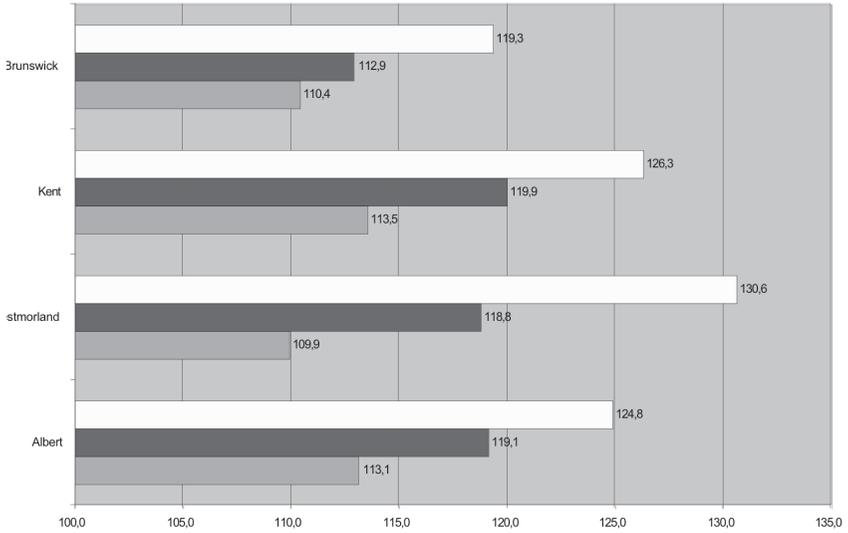


Source : Statistique Canada, données du recensement, calculs de l'auteur.

Un autre facteur identifié par Polèse et Shearmur (2002 : 157) était celui de la relative diversification de l'économie du Grand Moncton. À la figure 9, nous présentons l'importance relative (en pourcentage de l'emploi total) des 1, 3 et 5 principaux

FIGURE 8

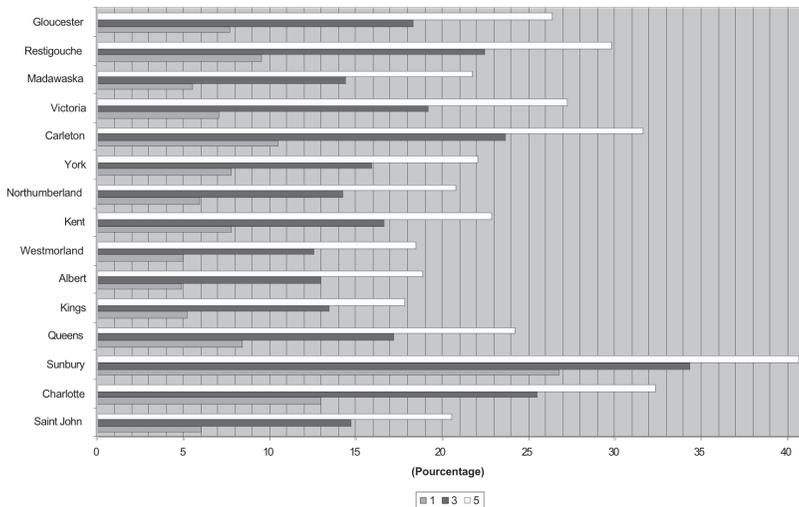
Variation de l'emploi, Nouveau-Brunswick et sud-est, 1991, 1996 et 2001, 1986=100



Source : Statistique Canada, données du recensement, calculs de l'auteur.

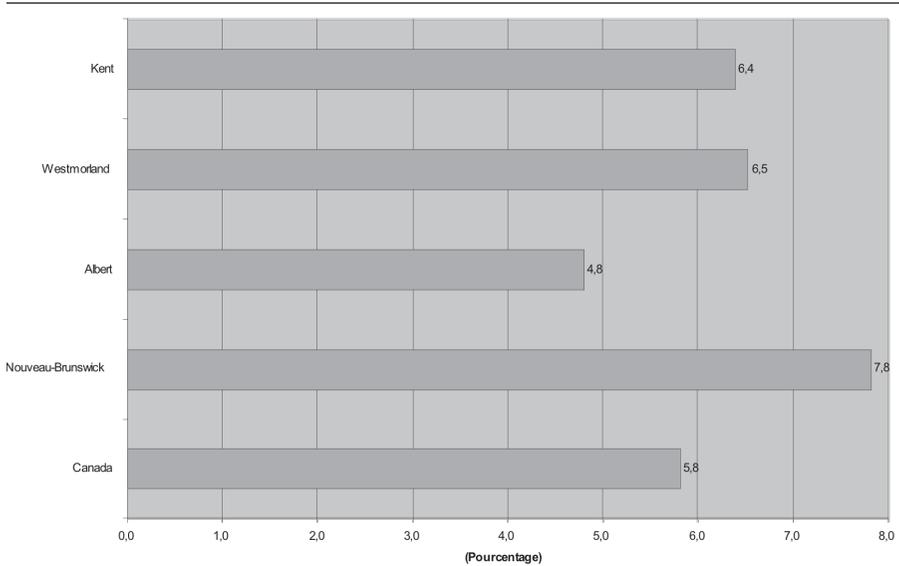
FIGURE 9

Concentration de l'emploi, pourcentage des emplois dans les 1, 3 et 5 principaux secteurs, SCIAN-4 chiffres, comtés du Nouveau-Brunswick, 2001



Source : Statistique Canada, données du recensement, calculs de l'auteur.

FIGURE 10
**Pourcentage d'emplois dans les administrations publiques,
 Canada, Nouveau-Brunswick et sud-est, 2001**



Source : Statistique Canada, données du recensement, calculs de l'auteur.

secteurs (SCIAN, 4 chiffres) pour chacun des comtés du Nouveau-Brunswick. On y constate que les comtés de Westmorland et d'Albert possèdent globalement les économies les plus diversifiées du Nouveau-Brunswick. Qui plus est, le pourcentage des emplois dans les administrations publiques – un autre facteur cité par Polèse et Shearmur (2002 : 157) – sont relativement faibles (figure 10). Les trois comtés ont un pourcentage inférieur à la moyenne provinciale, quoique seul le comté d'Albert a un pourcentage inférieur à la moyenne nationale.

L'ÉCONOMIE DU SAVOIR

Nous avons donc constaté que le sud-est du Nouveau-Brunswick, et le Grand Moncton en particulier, ont connu une croissance démographique et une croissance de l'emploi qui ne correspondent pas nécessairement au portrait que l'on se fait souvent d'une région périphérique. Quels secteurs sont donc responsables de la bonne performance de la région ? Est-ce que la nouvelle économie – que nous interprétons comme étant une série d'activités liées à la quantité de connaissances requises (Desjardins, 2005) – est responsable de cet essor ?

TABLEAU 1
**Secteurs ayant le quotient de localisation le plus élevé
dans la région du « Grand Moncton », le sud-est
(comtés d'Albert, Westmorland et Kent [A-W-K]) et le Nouveau-Brunswick,
minimum de 100 emplois dans le « Grand Moncton », SCIAN 4 chiffres, 2001**

Secteur	Grand Moncton	Albert, Westmorland et Kent	Nouveau- Brunswick
5614 Services de soutien aux entreprises	7,43	5,80	4,48
4921 Messageries	6,82	5,35	2,13
4152 Grossistes-distributeurs de pièces et d'accessoires neufs pour véhicules automobiles	3,43	2,67	1,31
4881 Activités de soutien au transport aérien	3,30	2,35	0,98
3116 Fabrication de produits de viande	3,24	2,91	1,01
4131 Grossistes-distributeurs de produits alimentaires	3,16	2,95	1,41
4121 Grossistes-distributeurs de produits pétroliers	3,04	2,45	1,52
5131 Radiodiffusion et télédiffusion	2,65	2,03	1,13
4821 Transport ferroviaire	2,57	2,18	0,95
5241 Sociétés d'assurance	2,48	2,00	0,92
3391 Fabrication de fournitures et de matériel médicaux	2,41	1,93	0,76
3118 Boulangerie et fabrication de tortillas	2,22	2,00	0,92
9112 Autres services de l'administration publique fédérale (9112 à 9119)	2,22	2,20	1,43
4543 Établissements de vente directe	2,10	1,78	1,58
4483 Bijouteries et magasins de bagages et de maroquinerie	2,08	1,47	1,18

Source : Statistique Canada, données du recensement, calculs de l'auteur.

Au tableau 1, nous présentons les 15 secteurs (SCIAN – 4 chiffres) avec un minimum de 100 emplois ayant les quotients de localisation les plus élevés dans le Grand Moncton. Il s'agit d'une mesure de l'importance relative de l'emploi dans un secteur donné comparativement à l'importance relative pour une région témoin, dans ce cas-ci le Canada. Nous présentons donc dans ce tableau le quotient de localisation pour ces 15 secteurs mais également le quotient de localisation pour l'ensemble des trois comtés du sud-est (Albert, Westmorland et Kent) de ces mêmes secteurs ainsi que pour l'ensemble du Nouveau-Brunswick. Nous constatons que la majorité des

secteurs situés en haut du palmarès reflètent le caractère central de la région : Moncton deviendrait ainsi une micrométropole servant de centre de services et de distribution pour les provinces maritimes. Parmi ces secteurs, nous pouvons souligner les services de soutien aux entreprises, les messageries, les grossistes-distributeurs de pièces et d'accessoires neufs pour véhicules automobiles, les grossistes-distributeurs de produits alimentaires, les grossistes-distributeurs de produits pétroliers et les établissements de vente directe.

TABLEAU 2
**Secteurs avec le plus grand nombre d'emplois dans la région du
 Grand Moncton et le sud-est (comtés d'Albert, Westmorland et Kent [A-W-K])
 et le pourcentage du Nouveau-Brunswick que représente
 les emplois du Grand Moncton, SCIAN 4 chiffres, 2001**

Secteur	Grand Moncton	Nouveau-Brunswick	Albert, Kent, Westmorland
	Nombre d'emplois	% du total	Nombre d'emplois
6220 Hôpitaux (6221 à 6223)	3 190	19,63	4 010
9112 Autres services de l'administration publique fédérale (9112 à 9119)	2 390	28,50	3 445
6111 Écoles primaires et secondaires	2 255	14,35	3 610
5614 Services de soutien aux entreprises	2 245	30,61	2 545
7222 Établissements de restauration à service restreint	1 845	22,26	2 395
4451 Épicerie	1 500	17,26	2 245
4921 Messageries	1 315	59,10	1 500
4841 Transport par camion de marchandises diverses	1 305	25,14	1 885
5221 Intermédiation financière par le biais de dépôts	1 255	27,16	1 590
5241 Sociétés d'assurance	1 120	49,89	1 310
7221 Restaurants à service complet	1 095	17,76	1 580
4131 Grossistes-distributeurs de produits alimentaires	960	41,47	1 300
6230 Établissements de soins infirmiers et de soins pour bénéficiaires internes (6231 à 6239)	960	13,34	1 880
7211 Hébergement de voyageurs	830	23,28	1 040
6113 Universités	800	20,89	1 295
Total	60 020	18,45	87 195

Source : Statistique Canada, données du recensement, calculs de l'auteur.

Le nombre total d'emplois (tableau 2) a tendance à confirmer le développement d'une micrométropole. En effet, alors que le Grand Moncton possède moins de 19 % des emplois de la province, on y retrouve, par exemple, près de 60 % des emplois dans le secteur des messageries, près de 50 % des emplois dans le secteur sociétés d'assurance, plus de 40 % des emplois dans le secteur grossistes-distributeurs de produits alimentaires, plus de 30 % des emplois dans le secteur services de soutien aux entreprises et plus de 27 % des emplois dans le secteur intermédiation financière.

TABLEAU 3

Regroupement des secteurs selon la concentration de savoir

Secteurs à forte concentration de savoir	
Équipement scientifique et professionnel	Communications
Électronique	Avionnerie et pièces
Ordinateurs et services connexes	Machinerie d'entreprise
Services techniques et scientifiques	Produits pharmaceutiques et médicaments
Énergie électrique	Produits chimiques
Machinerie	Produits du pétrole raffiné et du charbon
Services conseils en gestion	Services d'enseignement
Soins de santé et services sociaux	Transport par pipeline
Autres services aux entreprises	
Secteurs à moyenne concentration de savoir	
Autres équipements de transport	Autre matériel électrique
Produits primaires métalliques (non ferreux)	Textiles
Papier et produits connexes	Extraction minière
Caoutchouc	Produits de plastique
Produits primaires métalliques (ferreux)	Produits minéraux non métalliques
Commerce de gros	Pétrole brut et gaz naturel
Produits métalliques fabriqués	Véhicules automobiles et pièces
Aliments	Boissons
Tabac	Finance, assurances et immobilier
Autres services publics	Services miniers
Autres services	Impression et édition
Construction	Divertissement et services de loisirs
Secteurs à faible concentration de savoir	
Pêche et piégeage	Autres produits fabriqués
Bois	Meubles et articles d'ameublement
Exploitation forestière et foresterie	Transport
Entreposage	Agriculture
Commerce de détail	Services personnels
Carrières et sablières	Hébergement et services de restauration
Vêtements	Cuir

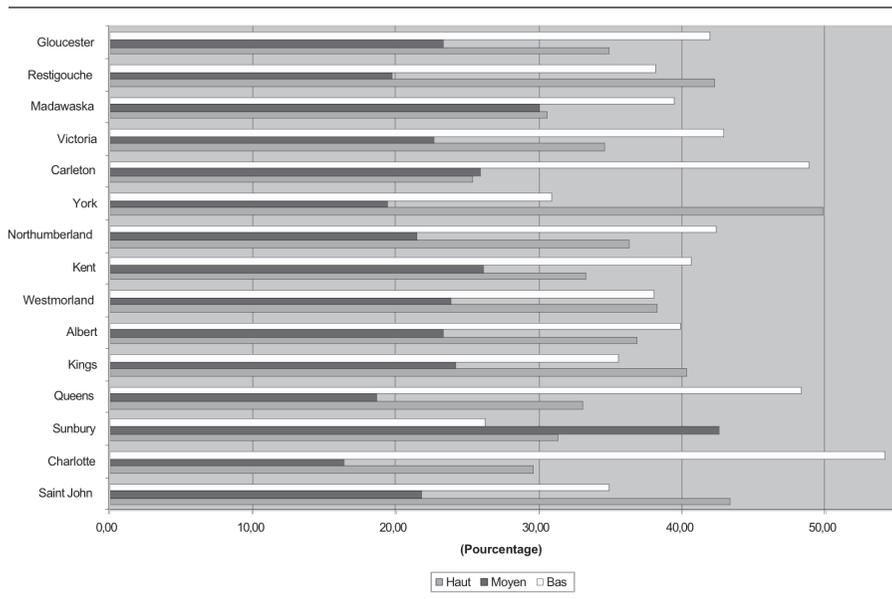
Peut-on toutefois argumenter que Moncton devient une ville émergente de la nouvelle économie, en utilisant la ville de Moncton pour refléter le Grand Moncton ? Une méthodologie développée par Lee et Has et citée par le Conseil économique des provinces de l'Atlantique (1999) nous offre la possibilité d'analyser la concentration de l'emploi dans la région en fonction de la concentration de savoir (tableau 3).

Nos résultats, puisés dans une étude récente pour le Canada atlantique (Desjardins, 2005), nous révèlent, par exemple, que 4 comtés du Nouveau-Brunswick comptent un pourcentage d'emplois dans des secteurs à forte concentration de savoir supérieur à celui du comté de Westmorland (figure 11). Le comté d'Albert se retrouve au 6^e rang alors que celui de Kent est en milieu de peloton. On ne peut donc pas affirmer que la région est le fleuron de la nouvelle économie du Nouveau-Brunswick.

Si l'on compare la situation – toujours pour le même genre de statistiques – du Grand Moncton comparativement aux autres centres urbains du Canada atlantique (figure 12), il est clair que la région ne fait pas meilleure figure, puisqu'elle se retrouve en milieu de peloton.

Nous pouvons donc affirmer que, sans pour autant être exclue de la nouvelle économie – définie encore une fois comme un ensemble de secteurs détenant une forte concentration de savoir – la performance économique récente du Grand Moncton ne peut s'expliquer par la forte présence de ce type d'emplois.

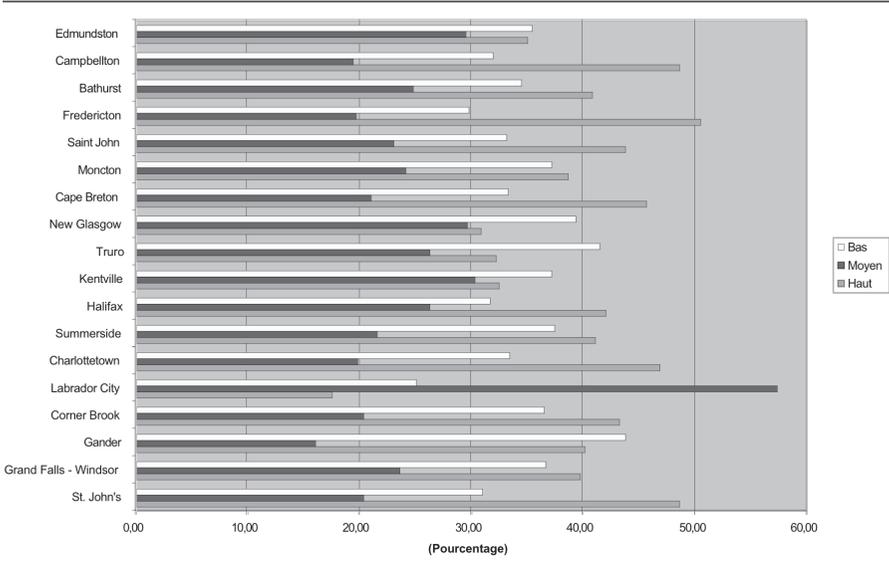
FIGURE 11
Distribution des emplois selon la concentration en savoir, comtés du Nouveau-Brunswick, 2001



Source : Statistique Canada, données du recensement, calculs de l'auteur.

FIGURE 12

**Distribution des emplois selon la concentration de savoir,
centres urbains du Canada atlantique, 2001**



Source : Statistique Canada, données du recensement, calculs de l'auteur.

LES IMMIGRANTS

Examinons maintenant l'incidence de la mobilité de la population, en nous concentrant sur les caractéristiques des immigrants dans la région ; immigrants que nous définissons comme étant des personnes qui ont déménagé dans la division de recensement (soit le comté du Nouveau-Brunswick) entre 1996 et 2001 et qui proviennent d'une autre division de recensement dans la province, d'une autre province ou encore d'un autre pays.

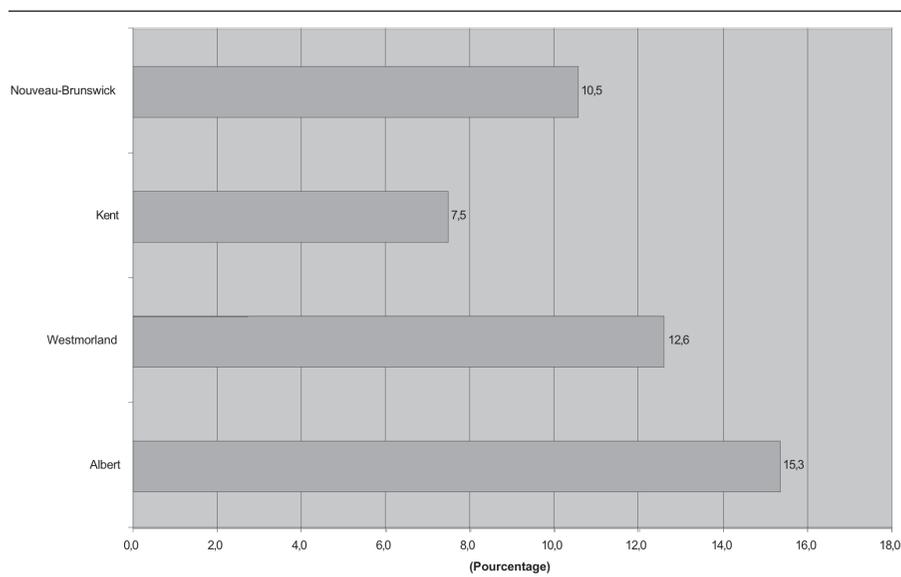
Nous constatons premièrement que les comtés d'Albert et de Westmorland ont attiré relativement plus d'immigrants que la moyenne provinciale, tandis que le comté de Kent a connu le résultat inverse (figure 13).

En nous concentrant sur la langue des immigrants, nous pouvons premièrement observer à la figure 14 que tandis que la population francophone de la province représente 33 % de la population totale, les immigrants francophones (immigrants que nous définissons comme des personnes ayant déménagé dans une division de recensement en provenance d'une autre division de recensement de la province, de d'autres provinces ou encore d'autres pays) ne représentent que 24,9 % du total des immigrants. Toutefois, dans le comté d'Albert, les immigrants étaient relativement « plus francophones » que la population en général alors que pour Westmorland, le profil linguistique des immigrants n'était pas tellement différent de celui de la population.

Si l'on concentre notre analyse sur les immigrants intraprovinciaux (figure 15), le résultat pour le sud-est est différent. Dans ce cas, on constate que les immigrants dans le comté de Westmorland ont tendance à être « plus francophones » que la population du comté en général. Par contre, si on analyse le profil linguistique des immigrants interprovinciaux, c'est le résultat inverse qui est observé pour Westmorland (figure 16). C'est donc dire que les néobrunswickois qui déménagent dans la région du Grand Moncton ont plutôt tendance à être francophones et que les immigrants provenant des autres provinces canadiennes ont plutôt tendance à être anglophones.

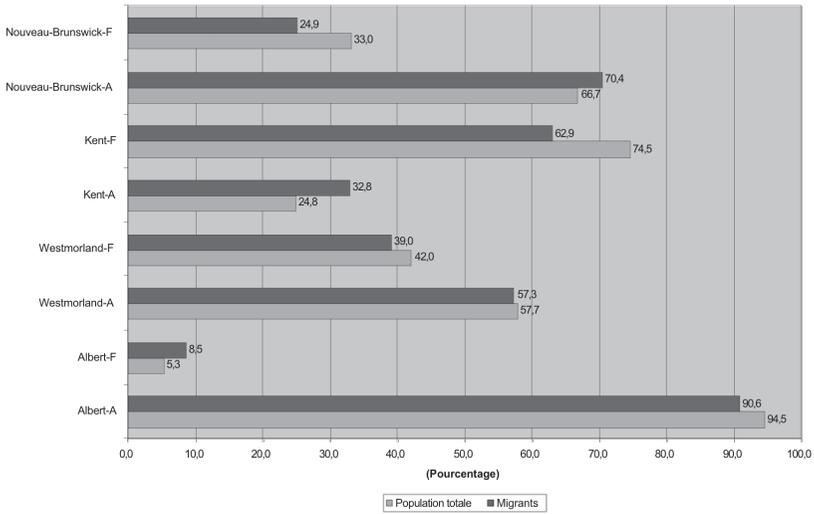
Finalement, les données présentées aux figures 17 et 18 révèlent que les immigrants dans le sud-est du Nouveau-Brunswick ont en général un niveau de scolarité supérieure à la moyenne. C'est donc dire que l'on assiste à l'effet inverse d'un exode des cerveaux dans la région. Si l'on considère qu'une part importante de ces immigrants provient des régions rurales du Nouveau-Brunswick, force nous est de constater qu'il existe probablement un exode des cerveaux dans ces régions. Toutefois, dans une perspective provinciale, il est préférable de voir ces individus demeurer dans la province plutôt que de les voir quitter celle-ci.

FIGURE 13
Immigrants (1996-2001) en pourcentage de la population totale en 2001,
Nouveau-Brunswick et sud-est, 2001



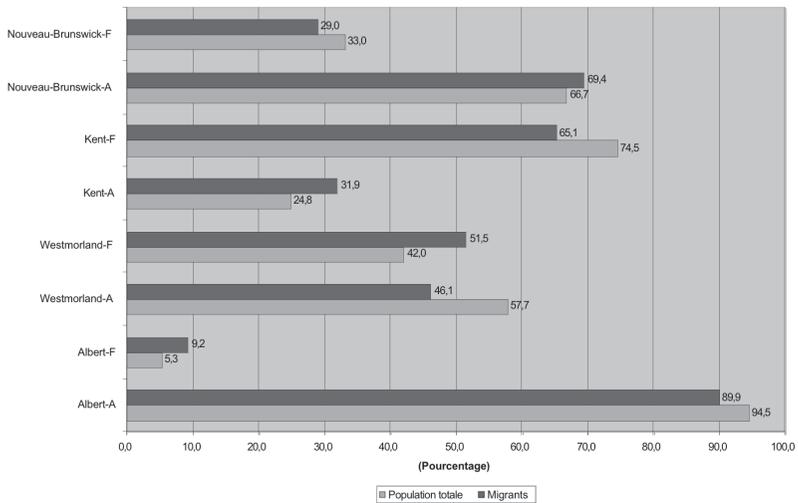
Source : Statistique Canada, données du recensement, calculs de l'auteur.

FIGURE 14
Première langue officielle parlée (F = français, A = anglais),
population totale et immigrants (1996-2001), Nouveau-Brunswick et sud-est, 2001



Source : Statistique Canada, données du recensement, calculs de l'auteur.

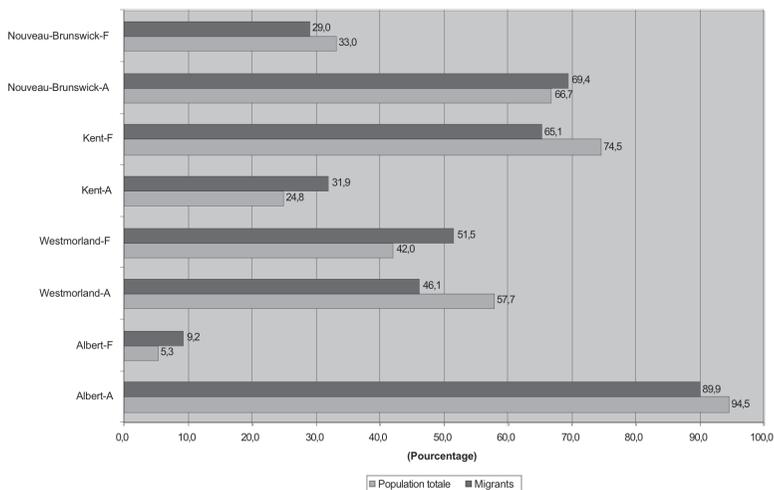
FIGURE 15
Première langue officielle parlée (F = français, A = anglais), population totale
et immigrants intraprovinciaux (1996-2001), Nouveau-Brunswick et sud-est, 2001



Source : Statistique Canada, données du recensement, calculs de l'auteur.

FIGURE 16

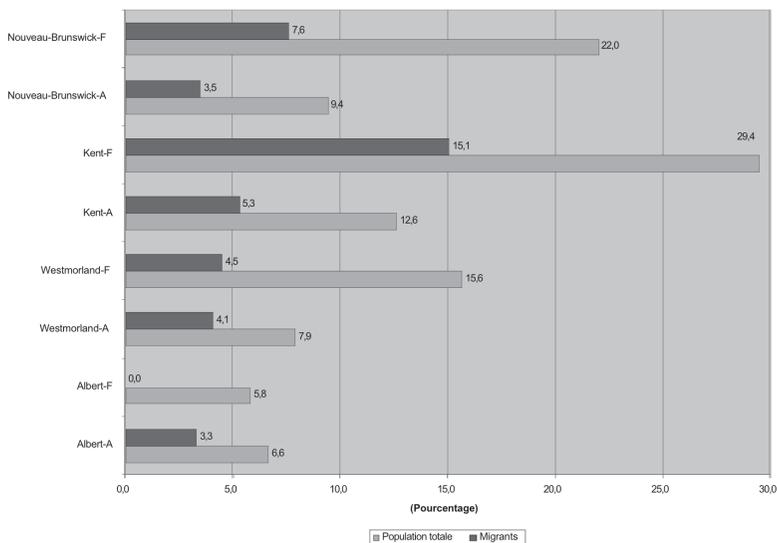
Première langue officielle parlée (F = français, A = anglais), population totale et immigrants interprovinciaux (1996-2001), Nouveau-Brunswick et sud-est, 2001



Source : Statistique Canada, données du recensement, calculs de l'auteur.

FIGURE 17

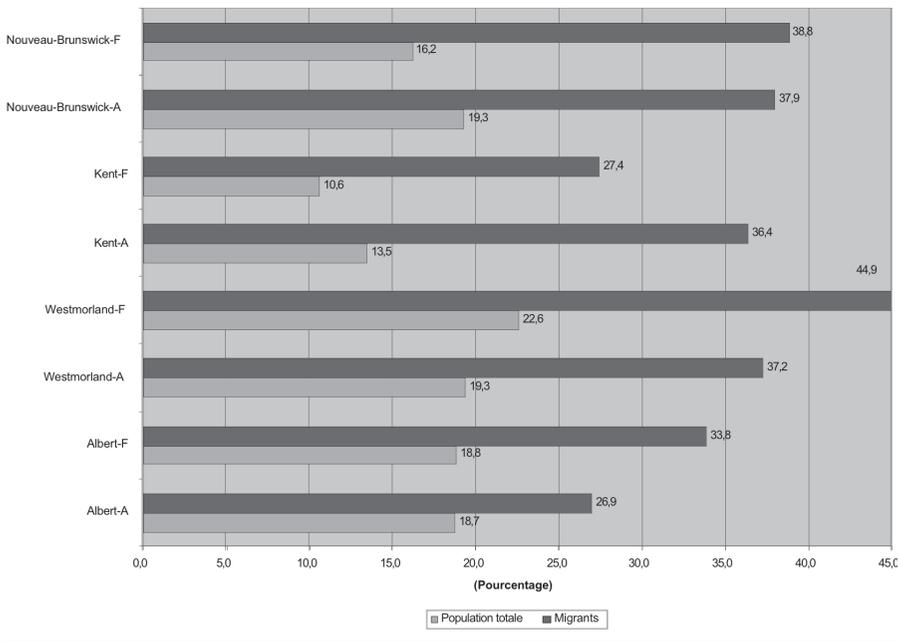
Individus de 15 ans et plus n'ayant pas atteint la 9^e année, population totale et immigrants (1996-2001), première langue officielle parlée (F = français, A = anglais), Nouveau-Brunswick et sud-est, 2001



Source : Statistique Canada, données du recensement, calculs de l'auteur.

FIGURE 18

Individus de 15 ans et plus ayant des études universitaires, population totale et immigrants (1996-2001), première langue officielle parlée (F = français, A = anglais), Nouveau-Brunswick et sud-est, 2001



Source : Statistique Canada, données du recensement, calculs de l'auteur.

CONCLUSION

En guise de conclusion, nous pouvons premièrement confirmer les facteurs proposés par Polèse et Shearmur (2002 : 157) pour expliquer le succès de Moncton, car ce succès est évident. La situation géographique de Moncton est indéniablement un atout. Nous avons vu suffisamment de signes, en particulier au chapitre des secteurs principaux et de l'emploi, pour nous permettre de croire que Moncton est définitivement en train de devenir une micrométropole.

Deuxièmement, l'apport de la communauté acadienne (francophone) est indéniable. Ceci se reflète notamment par la croissance fulgurante de la population de la municipalité de Dieppe. Enfin, la région possède une économie très diversifiée, et dépendant relativement peu du secteur des administrations publiques.

Nous ne pouvons toutefois pas affirmer que Moncton possède de nombreux emplois à haute concentration de connaissance. Moncton n'est donc pas une ville émer-

gente de la nouvelle économie dans ce contexte, mais devient un pôle de croissance extrêmement important, une micrométropole avec certaines assises dans la «Nouvelle économie», principalement grâce à l'apport de la communauté francophone.

BIBLIOGRAPHIE

- Allain, Greg (2005). «La “nouvelle capitale acadienne” ? Les entrepreneurs acadiens et la croissance récente du grand Moncton», *Francophonie d'Amérique*, 19, p. 19-43.
- Conseil économique des provinces de l'Atlantique (1999). *IT and the Knowledge Economy in Atlantic Canada: Atlantic Canada in the 21st Century*, Halifax, CEPA.
- Desjardins, Pierre-Marcel (2005). *Un profil socioéconomique du Canada atlantique : caractéristiques des régions rurales et urbaines et répercussions sur les politiques*, Moncton, Institut canadien de recherche sur le développement régional, 225 p., <<http://www.acoa-apeca.gc.ca/f/library/reports/socioecon.shtml>>.
- Desjardins, Pierre-Marcel (2002). *La périphérie n'est pas homogène. Trois régions du Nouveau-Brunswick : Madawaska, Gloucester et Kent/Westmorland*, coll. «Régions et économie du savoir», Institut national de recherche scientifique – UCS (Montréal) et de l'Institut canadien de recherche sur le développement régional, 87 p.
- Polèse, Mario et Richard Shearmur, avec la collaboration de Pierre-Marcel Desjardins et Marc 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 des provinces de l'Atlantique*, collection «Régions et économie du savoir», Institut national de recherche scientifique – UCS (Montréal) et de l'Institut canadien de recherche sur le développement régional, 237 p.

Le sortilège des lieux

Tradition, développement et réinvention des villes

Tânia Fischer

La ville est le symétrique du campement : toute bâtie de désordres tactiques, dans lesquels s'exprime la complexité fragile qui lui permet, malgré le changement continu, de se maintenir intègre. Être, dans le même endroit, ce qui a été, ce qui est, et ce qui pourra être : passé, présent et futur dans les temps indicatif et subjonctif.

(Michel Foucault)

Ordre et désordre, solidarité et conflit, parties et entier, en interaction réelle et symbolique ; la ville est un entier plus grand que la somme des parts, constituée d'innombrables unités organisatrices, des plus simples aux plus complexes.

Les diverses formes actuelles d'organisation, réseaux, alliances, partenariats, conglomérats et toiles, sont des métaphores utilisées pour nommer plusieurs unités associatives qui sont articulées entre elles. Nous baptisons « interorganisations » les produits de ces articulations multiples. La caractéristique principale qui prédomine dans les interorganisations est d'être hybride. Les interorganisations sont créées par des projets et créent des projets.

L'association est due à la recherche de complémentarité, donc à la recherche de quelque chose de différent, capable de coopérer pour atteindre un résultat qui est celui d'entrer en compétition avec d'autres ensembles organisationnels.

Les cultures territoriales et organisationnelles contemporaines se caractérisent par ce qui est exogène, la diffusion, le métissage, la fluidité et le multiculturalisme.

L'hybride est le résultat d'un collage, d'un bricolage, d'une pluralité.

Les alliances et les réseaux constituent aussi des expériences capables de former des institutions et sont la forme active de l'Agora contemporaine, cherchée obsessionnellement pour les projets qui sont mis en œuvre au Brésil, plus ou moins inspirés des projets performants de Barcelone, de villes américaines comme Boston

ou Seattle, d'autres villes européennes comme Bilbao, Liverpool, Lille, Medellin. Il pourrait s'agir de Rosario ou Cordoba, en Argentine, de Montevideo ou d'autres villes d'Amérique latine.

Pour les villes, on utilise les mêmes moyens que ceux utilisés pour analyser et comprendre les organisations complexes. C'est ainsi que la métaphore en est l'un des plus courants. Utiliser des métaphores, c'est utiliser des perspectives, des images et des représentations. La métaphore reflète et cache, met à nu (révèle); ou encore montre et démontre mais cache derrière un masque des réalités extrêmement diverses.

Si les organisations peuvent être considérées comme des cultures (une des métaphores de Morgan, 1996) la ville, organisation locale par excellence, est donc productrice de continuités et d'innovations culturelles. En tant qu'organisation complexe, la ville peut être considérée comme un système de flux lorsque se produisent et se réfléchissent, en même temps, une immensité de symboles, de signes et de significations.

La ville construit, avec le temps, des identités et produit des identifications, délimitées par les repères culturels locaux.

Innovations et continuités sont des produits et des processus des dynamiques urbaines et leurs manifestations.

La gestion et le pilotage sont toujours présents dans les projets de développement que sont en train d'entreprendre des villes aussi différentes que Bogota, Luanda, Porto Alegre, Rio de Janeiro et Salvador de Bahia. La construction ou reconstruction de l'identité de la ville est l'une des lignes directrices de ces projets.

Dans les villes à forte identité culturelle, on peut agréger le sortilège mythique ou le capital imaginaire qui fait de Salvador de Bahia une ville du désir, de destination touristique ou d'arrivée.

Salvador, comme référence empirique d'une ville emblématique où le sortilège, la tradition et le renouvellement sont présents dans la rhétorique des projets structurants de développement local.

La caractéristique principale de plusieurs projets de développement local est l'hyperactivité.

Paradoxaux, orientés vers l'utopie de renouvellement socioterritorial, les projets sont la place d'un mode de gestion d'affaires complexes, dans lequel les actions se superposent, s'articulent, à la verticale, à l'horizontale, mais aussi transversalement.

Nous vivons dans une société d'organisations et la ville est une organisation à plusieurs sens.

L'organisation est une interaction entre des gens, des arts et la nature. Une construction de briques, de mortier, de travail, d'humain, de projet architectonique, d'expression esthétique et d'autres éléments construits et déconstruits, marchandés et élaborés (Smircich et Stubbart, 1985).

Comment caractériser la gestion des villes ? Comment articuler les pratiques sociales dans la promotion du développement ? Qu'est-ce qui singularise la gestion du développement des villes ?

La gestion est un acte relationnel qui s'établit entre des personnes, dans des espaces et en des temps relativement délimités, tout en objectivant des réalisations et exprimant les intérêts d'individus, de groupes et de collectivités (Le Galès, 2003).

Action collective, élaborée en plusieurs dimensions, pleine de significations, bâtisseuse d'identifications, la ville est une méga-organisation réelle et virtuelle, concrète et symbolique.

Ensemble complexe de toiles organisationnelles, pleine de diversités et de singularités qui permettent une forte multiplication de projets, de jeux coopératifs, d'exclusions et de conflits, d'alliances et de réjections, la ville est ordre et désordre, réellement ou virtuellement produite.

Toute l'action de gestion, qu'elle soit exercée par des individus ou des collectivités, s'oriente selon des principes de changement et de développement, qu'il s'agisse de micro-unités organisationnelles ou d'organisations à haut degré d'hybridisme et de complexité, comme les interorganisations de terrain, c'est-à-dire la mairie, les mouvements associatifs, les entreprises, et les interorganisations à d'autres échelles de pouvoir, comme des organismes gouvernementaux et des agences internationales.

Actuellement, on discute de la ville comme d'un défi de gestion, structuré par des projets vus comme des instruments d'intervention et de reconstruction (Lascoumes et Le Galès, 2004 ; Harvey, 1996 ; Lungo, 1998 ; Florida, 2005 ; Mac-Allister, 2001 ; Borja et Castells, 1997).

Si la gestion est un acte relationnel, la gestion urbaine et la gestion des villes, sont des actions collectives de complexité extraordinaire, menées par des projets structurants, par diverses formes interorganisationnelles comme des réseaux, des services, des alliances et des partenariats publics/privés, des amalgames entre villes et régions, des toiles d'organisations associatives et d'autres interorganisations qui vont exiger des formes souples et précises de gouverner ensemble.

Gouverner ensemble est une expression simple qui cache, en réalité, un défi presque impossible dans une société éclatée comme la société brésilienne, en crise de valeurs et en discussion des pratiques.

Gouverner est gérer des fragments et donner du sens et des directions concertées.

Cette complexité pose des problèmes de gestion, des paradoxes et des ambiguïtés.

Comment articuler l'économique et le social ? Comment réconcilier tradition et renouvellement ? Comment gérer, aménager, gouverner les villes d'aujourd'hui par des projets ?

SALVADOR DE BAHIA : TRADITION, RENOUVELLEMENT, SORTILÈGE

En 2005, nous vivons l'hypermodernité sociétale. Une ville comme Salvador de Bahia est en hyperactivité permanente, comme un projet en convulsion ou plusieurs projets en conflit dans les mêmes espaces territoriaux. Mais ceci est nouveau.

Salvador est une ville qui change continuellement depuis qu'elle existe, depuis sa fondation, en 1549, pour être la première capitale du Brésil, à l'époque colonie du Portugal.

Contrairement aux autres villes coloniales qui surgirent de l'occupation du territoire et de l'impulsion civilisatrice, pour Salvador il existait un projet préalable de la Couronne portugaise. Projet surprenant puisque certains objectifs originels ont été réalisés et d'autres y ont été incorporés.

Comme le dit Risério (2004) :

Non pas en respectant exactement les balises ou les tracés prévus par les Portugais, évidemment. Ils pensaient alors à un transfert culturel de reproduction immédiate du modèle métropolitain, rêvant d'une nouvelle Lisbonne sur nos terres.

Mais le métissage génétique et le syncrétisme culturel se sont chargés de tisser une autre réalité originale de la Baie de tous les saints (Bahia de Todos os Santos) et de sa région environnante. C'est ainsi qu'a commencé un processus qui fait de nous ce que nous sommes aujourd'hui.

Salvador a donc été, comme cela se faisait au temps de la colonisation de l'Amérique latine par l'Europe, une ville planifiée.

Aujourd'hui encore, 457 ans plus tard, Salvador est une ville régie par un plan de développement urbain de la mairie.

Ce plan, hérité de l'administration antérieure, est cependant revu et actualisé par la nouvelle administration qui a assumé son mandat en 2005 et dont le slogan est « Mairie et participation populaire ».

Avec environ 3 millions d'habitants, Salvador est l'une des plus grandes villes du Brésil. Son taux de chômage compte parmi les plus élevés du pays (20 %) et son indice de violence urbaine croît constamment, ce qui lui vaut de faire partie, sur les 27 capitales brésiliennes, des 10 plus violentes. Elle vit cependant le paradoxe de se transformer en un pôle de tourisme et de culture, domaines privilégiés par les investissements publics et privés dans le cadre d'une politique de « clusters » et d'industrie culturelle.

Sa diversité ethnique fait que Salvador se présente comme la ville de la centralité afro-américaine. Comme l'a fait remarquer Urrutia (1998), « sa pluralité sociale et ethnique constituée spatialement forme également une cosmovision et des réseaux sociaux différenciés ».

Salvador présente pauvretés et richesses extrêmes, retard et développement.

Comme le réitère Risério (2004), l'idéologie de la baianité s'oppose aux évidences d'une situation de misère de la population et cultive le mythe d'une ville solaire (alors que Salvador est l'une des villes du Brésil où il pleut le plus), moqueuse et fêtarde comme si le narcotrafic, les épidémies, l'analphabétisme et les favelas n'existaient pas.

Cependant, on parle de projets de développement (projets maîtres de la ville).

Que dirait le capitaine Tomé de Souza qui a reçu l'ordre du roi du Portugal, Dom Jean III, de fonder une ville pour affirmer la domination portugaise et garantir le pouvoir politique sur la colonie, sans parler de la consolidation d'un entrepôt commercial ?

Tomé de Souza trouverait certainement déjà la présence d'énigmes et de sortilèges dans la culture de la population indigène des années 1500, renforcée par la culture africaine qui apporta de nouveaux mythes, tels que celui des orixas, syncrétisés par les saints catholiques. Il trouverait aussi les mythes des nouvelles stratégies de développement territorial, soit en train de stimuler la compétitivité (systèmes productifs locaux), soit en train de pousser à la solidarité (initiatives d'économie sociale ou solidaire).

De nombreux projets ainsi qu'une diversité d'interventions urbanistes, infra-structurelles et socioterritoriales, qui ont l'intention de transformer la ville, se superposent au projet structurant de la ville.

Projets visant la revitalisation du centre commercial abandonné au profit de nouveaux vecteurs d'expansion, projets liés aux couloirs culturels dans les quartiers dont la population est afro-descendante, projets générateurs d'emplois et de revenus qui forment des adolescents et des adultes, souvent versés vers la production artisanale, projets d'assainissement de base liés au tourisme, projets d'inclusion digitale dans les banlieues et la périphérie, systèmes productifs locaux (textiles, confections et mode), parcs technologiques et autres, soutenus par les gouvernements locaux et nationaux, par des agences de développement, par des ONG et des mouvements associatifs, font de Salvador une toile entremêlée de projets et embrouillée de nœuds et de fils.

Les projets de requalification des territoires intègrent des logiques très variées : dans le même espace, dans le même quartier, on pourra avoir le renouvellement d'une usine en centre culturel et d'une maison ancienne en bureau d'affaires. Un cinéma est vendu à une secte pour être un temple et un temple sera renouvelé par une entreprise, comme le Monastère de São Bento, la plus ancienne organisation religieuse d'Amérique latine.

À Itapagipe, un des plus vieux quartiers, se trouve l'église principale de Bahia, l'église du Seigneur de Bonfim, où plusieurs projets gouvernementaux, locaux, régionaux et internationaux s'occupent de la rénovation du local sans articulations entre eux.

Un quartier comme celui d'Itapagipe est choisi comme « locus » privilégié des projets de rénovation urbaine à cause des besoins sociaux et par intérêts politiques.

Salvador, ville de nombreuses églises et de nombreux projets, tout comme d'autres villes brésiliennes, est en compétition. D'après la dernière classification publiée, Salvador est la dixième capitale en qualité de vie. Ville compétitive, ville mythique, médiatisée et vendue comme produit culturel et touristique.

Loin de se résumer à une dualité ou à des contradictions relativement simples, Salvador de Bahia est une ville plurielle, avec une identité culturelle multifacettée, avec des racines solides plantées dans la culture noire et une expression diversifiée dans le domaine de la culture. Culture, ici, doit être comprise sous sa forme la plus englobante, dans le « modus vivendi » d'un peuple, d'une communauté, d'un groupe.

La dynamique culturelle à Bahia rencontre à Salvador, sa capitale, une synthèse qui traduit sa singularité et qui reproduit, dans l'articulation entre les multiples acteurs sociaux, ce qu'on appelle baianité. Ce concept, qui peut contenir le plus large spectre de significations, englobant des aspects culturels plus visibles tels le modus vivendi, l'expressivité et le comportement social, mais qui contient aussi les relations possibles entre le réel, l'imaginaire et le symbolique. On l'utilisera ici pour signifier l'action des acteurs sociaux dans le contexte de la ville de Salvador de Bahia et, de façon plus spécifique, dans les relations entre société et gouvernement.

Salvador réunit alors, dans l'ensemble des projets de développement territorial, toutes les métaphores associées aux projets structurants et modeleurs des villes.

Ville traditionnelle, ville mère du Brésil, ville du développement durable, ville de participation populaire, ville mythique et mystique syncrétisée par les candomblés, la religion catholique, la massivité des sectes nombreuses et puissantes dans les quartiers déprimés, Salvador est aussi la ville hyperactive, maniaque, chaotique.

DÉVELOPPEMENT DES VILLES ET GESTION PAR PROJETS

Plusieurs projets stratégiques voient la ville comme une entité évolutive, capable de décider et de gérer; en tant qu'organisation qui lutte pour être autonome par rapport à d'autres niveaux de gouvernement; qui construit une image positive d'elle-même et se caractérise comme un lieu qui peut offrir une qualité de vie et un développement durable.

La nouvelle configuration des pouvoirs locaux s'effectue par le biais de la mise en place et de la mise en valeur de nouvelles institutions, interorganisationnelles.

La première caractéristique de la gestion du développement des villes est un processus de médiation qui articule de multiples niveaux de pouvoir individuel et social.

Il s'agit d'un processus social qui implique la négociation de sens sur CE qui doit être fait, POURQUOI et POUR QUI, la gestion n'est pas une fonction exercée

seulement par un gestionnaire, mais par une collectivité qui peut agir à un degré supérieur ou inférieur de symétrie/asymétrie et délégation ; cela provoque une quantité en potentiel de conflits d'intérêts entre les acteurs impliqués et entre les échelles de pouvoir.

Deuxième caractéristique, la gestion du développement local est un terrain de connaissances et un espace de pratiques hybrides et contradictoires.

La coopération n'exclut pas la compétition, présuppose des articulations, des alliances et des pactes. En faisant partie essentiellement de l'être humain, les conflits de perceptions et d'intérêts sont aussi présents dans des formes organiques de solidarité, qui à leur tour, sont imbibées dans des contextes capitalistes occidentaux.

Comme il s'agit de projets de résistance et de contre-dépendance de ces contextes, ce sont des expériences de ruptures et de construction de nouveaux paradigmes de l'action sociale et, ainsi, « des organisations d'apprentissage » de la gestion du développement.

Il n'est pas facile de partager le pouvoir et encore moins de construire des organisations et des interorganisations, des stratégies et des structures éthiquement relationnelles et efficaces.

La troisième, la gestion des projets de développement, est la gestion de réseaux, de relations sociales, mutables et émergentes, affectées par le style des personnes et de comportements, par l'histoire du gestionnaire, par la capacité d'interaction et par toute la subjectivité présente dans les relations humaines.

La quatrième, la gestion du développement local, est un processus imbriqué dans des contextes culturels qui le confrontent et auxquels il contribue, en reflétant et transformant ces contextes de forme tangible et intangible. Le gestionnaire social est le gestionnaire de symbolique, d'appréciation, spécialement quand il s'agit de cultures locales de la construction d'identités.

Et finalement, le gestionnaire du développement des villes, pour être **légitime**, doit être **efficace** et pour être efficace, il doit se légitimer en se créant des cercles vertueux dans la logique sociale qui oriente l'action. **Être efficace** doit donc se traduire non seulement dans la discussion du **quoi, pourquoi** et **pour qui**, mais aussi dans le **comment** faire, par l'usage conscient d'instruments de gestion, en cherchant à obtenir des résultats avec un emploi méticuleux de ressources.

Chargé de significations valorisantes, d'inspiration idéologique et messianique, parfois le domaine de la gestion locale doit s'appropriier plus clairement le principe d'efficacité et inclure les projets comme des instruments de gouvernance.

Gouvernance et projets de gestion

La gouvernance est un mode de gestion d'affaires complexes où l'horizontalité et la transversalité sont prédominantes (Le Galès, 2003).

Gouvernance est une expression simple, un mode de gouverner ensemble et aussi une stratégie de médiation.

Gouvernance est, depuis les années 1980, la façon vertueuse de faire la gestion de la société territorialisée.

Tout dépend du leadership, ce qui est une contradiction. La figure du maire, les gestionnaires sociaux, les entrepreneurs publics et privés, les technocrates compétents, les dirigeants des mouvements associatifs sont les acteurs d'un théâtre d'arène.

L'arène politique de la gouvernance urbaine pose comme dilemmes et défis aux projets de développement :

- La dispute entre plusieurs échelles de gestion, telles que l'échelle microlocale (un quartier), mésolocale (un district) et macrolocale (la ville, la région).
- La dispute entre individus : Le maire versus le gouverneur de l'État, les élus versus le maire, les dirigeants de mouvements associatifs versus les dirigeants d'organisations non gouvernementales, des entreprises publiques ou privées versus les technocrates compétents.

De plus, au sein de ces disputes se trouvent les conflits de logique entre les projets développés dans les territoires, comme par exemple :

- Les projets des systèmes productifs locaux basés sur les PME versus les projets coopératifs de l'économie sociale.
- Les projets de manutention des traditions culturelles versus les projets de renouvellement, comme les districts digitaux.

Les quartiers choisis par plusieurs investisseurs sont hyperactifs.

De nombreux projets ont des objectifs superposés ou conflictuels.

Il y a plusieurs autres quartiers sans aucun type d'intervention, malgré les besoins sociaux.

Le pouvoir vit de mythes pour affirmer sa légitimité.

Parmi les mythes du bon pouvoir, on trouve celui de la gouvernance, qui renvoie à l'idée de médiation.

Quelle médiation ?

- Celle qui articule de multiples échelles du pouvoir individuel et sociétal.
- Celle qui travaille l'identité des projets structurants des villes.

Il y a aussi la médiation qu'incitent l'action et l'apprentissage collectifs.

Celle qui recrée et reconnaît des instruments institutionnels, normatifs, techniques comme la cartographie, par exemple.

Nous parlons aussi de la médiation comme d'une stratégie de bricolage, la gouvernance, la bonne gestion est un métier artisanal.

La gestion est un territoire pratique et théorique, éclaté, fragmenté, dispersé et morcelé.

La gestion est un accord tacite et fragile, un bricolage d'intérêts, de savoirs, de pouvoirs, d'instruments. Ceci présuppose leadership et mandat, des tensions permanentes entre construction et déconstruction, asymétrie et contradictions.

C'est plus qu'un polycentrisme du pouvoir et plus que les perspectives des approches pluralistes.

Les coalitions d'intérêts financiers et politiques vont créer une interdépendance mutuelle et un conflit permanent dans et hors des arènes spatialisées par les projets structurants de villes.

CONCLUSION

Comme nous l'enseigne Salvador, une ville change avec le temps, elle réorganise ses espaces mais maintient son identité et cela lui permet de devenir un lieu de désir pour y vivre et y rester, d'être une destination de choix.

Si le projet est pour l'homme une tentative de contrôler le présent et le futur, les projets de développement et de redéveloppement vivront avec les résidus des anciens projets.

Pour la gestion des villes, le pouvoir et les projets devront être négociés et articulés à des degrés différents de maturité et à diverses échelles.

Pour administrer la ville, nous avons besoin de la comprendre. Rendre plus intelligible ce contexte sans pour autant le simplifier, mieux comprendre la ville en tant qu'organisation et mettre quelques recours au service d'une gestion plus efficace, c'est ce que les études sur les villes considérées comme des organisations peuvent offrir. Gouverner par les instruments est un défi.

La ville, espace de résonance culturelle, scénario d'innovations et de continuités, doit être encore mieux comprise, étant donné qu'aucune stratégie ne peut être tracée dans le vide.

Les métaphores – ville stratégique, ville mère –, sont plus que des figures théoriques. Elles supposent concertation et consensus, négociation et gestion de conflits, visibilité et construction d'identités, soutènement et efficacité.

La gestion des villes contemporaines est un métier artisanal, un bricolage de valeurs et d'instruments, de tradition et de renouvellement.

BIBLIOGRAPHIE

Borja, J. et M. Castells (1997). *Local y global. La gestión de las ciudades en la era de la información*, Madrid, Taurus.

- Florida, R. (2005). *Cities and the Creative Class*, New York, Routledge.
- Harvey, D. (1996). « Do gerenciamento ao empresariamento : a transformação da administração urbana no capitalismo tardio », *Espaço e Debates*, XVI (39), p. 48-64.
- Lascoumes, Pierre et Patrick Le Galès (2004). *Gouverner par les instruments*, Paris, Presses de Sciences Po.
- Le Galès, Patrick (2003). *Le retour des villes européennes sociétés urbaines, mondialisation, gouvernement et gouvernance*, Paris, Presses de Sciences Po.
- Lungo, M. (1998). *Gobernabilidad urbana en centroamerica*, San José, FLACSO/GURI.
- Mac-Allister, M. (2001). *Organização-cidade : uma contribuição para ampliar a abordagem do objeto cidade como objeto de estudo no campo dos estudos organizacionais*, Tese (Doutorado em Administração), Escola de Administração, Salvador Bahia, Universidade Federal da Bahia.
- Morgan, G. (1996). *Imagens da organização*, São Paulo, Atlas.
- Risério, A. (2004). *Uma história da cidade da Bahia*, Rio de Janeiro, Versal Editores.
- Smircich, L. et C. Stubbart (1985). « Strategic Management in an Enacted World », *Academy of Management Review*, 10 (4), p. 724-736.
- Urrutia, V. (1994). « Espacio y sociedad en Salvador de Bahia », in Tomas Villasante, *Las ciudades hablan. Identidades y movimientos sociales en seis metrópolis latinoamericanas*, Caracas, Ed. Nueva Sociadsad.

Mondialisation, restructuration productive et transformation métropolitaine

Le cas de Santiago du Chili¹

Carlos A. de Mattos

NOUVELLE STRATÉGIE MACROÉCONOMIQUE : LIBÉRALISATION ET DÉRÉGULATION

Il est assez admis que les profonds changements qui ont affecté Santiago du Chili au cours des dernières décennies doivent être essentiellement attribués au processus de restructuration économique et sociale mis en branle depuis le milieu des années 1970 comme résultat de l'application d'une nouvelle stratégie de développement. Avec l'application de cette stratégie, basée sur les fondements théorico-idéologiques que l'on associera plus tard au Consensus de Washington, une nouvelle phase de modernisation capitaliste a vu le jour au Chili. Malgré les importants changements politiques qu'a connus le pays depuis lors, la conception à la base de ce processus s'est maintenue pendant près de trois décennies.

Tout au long de ce processus, l'économie chilienne est parvenue à récupérer ses principaux équilibres macroéconomiques et à commencer une phase de croissance soutenue et élevée. Ainsi, depuis le milieu des années 1980 et jusqu'à la fin des années 1990, le taux moyen de croissance du PIB a atteint des valeurs se situant autour de 7% du cumulatif annuel, ce qui fut accompagné, entre autres, d'une croissance significative du taux d'investissement (qui a atteint des valeurs supérieures à 30% du PIB jusqu'au milieu des années 1990), d'une croissance équivalente du secteur industriel et d'une chute progressive des taux d'inflation et de chômage.

1. Ce texte a été rédigé en espagnol. Il a été traduit par Nathalie Guay, révisé par Juan-Luis Klein et validé par l'auteur.

Afin d'identifier et de caractériser les transformations qui ont affecté l'Aire métropolitaine de Santiago (AMS) au cours de cette période², nous analyserons dans un premier temps les transformations qui peuvent être attribuées à la stratégie de libéralisation économique, qui impliqua une dérégulation croissante et une grande ouverture vers l'extérieur, et qui, dans son ensemble, eut une influence décisive dans l'insertion progressive de l'économie nationale dans la mondialisation. Nous observerons comment les importantes modifications dans l'architecture productive dominante et au niveau de l'économie métropolitaine, qui progressèrent en accord avec les avancées de la mondialisation, furent associées à une profonde restructuration du marché du travail dans l'Aire métropolitaine et à une encore plus importante dispersion de ses activités productives et de sa population. De façon complémentaire, nous discuterons l'incidence qu'eut le changement d'analyse de la gestion publique – et, en particulier, de la gestion urbaine – opéré selon le principe de subsidiarité de l'État, sur les stratégies des acteurs urbains les plus importants, du point de vue de l'impact de leurs décisions et actions sur la vie et la morphologie urbaine, et comment ceci fut à l'origine de changements majeurs dans le fonctionnement de la structure métropolitaine. À la lumière de ces antécédents, nous analyserons finalement comment les transformations dans la ville émergente eurent un impact dans l'affirmation de deux morphologies distinctes, soit *une morphologie sociale*, dans laquelle persistent la polarisation sociale et la ségrégation, et *une morphologie territoriale*, dans laquelle règnent la périurbanisation et la polycentralité, phénomènes qui paraissent évoluer dans la même lignée que les tendances qui se manifestent dans les grandes aires métropolitaines des pays centraux.

TRANSFORMATION DE LA BASE ÉCONOMIQUE MÉTROPOLITAINE ET DE LA GESTION URBAINE

Ouverture à l'externe, mondialisation et base économique métropolitaine

L'évolution de l'économie chilienne pendant ces années indique qu'à mesure que fut rétabli l'équilibre macroéconomique et qu'une nouvelle phase de croissance prit son élan, l'image du pays dans le contexte économique international s'est améliorée progressivement. Cela s'est traduit par de très bonnes évaluations dans les palmarès sur les risques de l'investissement, et de compétitivité, dans lesquels le Chili a régulièrement devancé le reste des pays latino-américains³. Avec une rapidité relative, le pouvoir d'attraction de l'économie chilienne sur les capitaux, dont la mobilité augmentait de façon accélérée, s'est ainsi fortement accrue. C'est de cette façon que

2. L'Aire métropolitaine de Santiago (AMS) fait partie de la région métropolitaine de Santiago (RMS), cette dernière étant l'une des 13 divisions administratives du territoire chilien. La RMS est divisée en 5 provinces et 51 communes. La province de Santiago est divisée en 32 communes qui forment, avec les communes de Puente Alto (province de Cordillera), de San Bernardo (province de Maipo) et de Padre Hurtado (province de Talagante), l'AMS, parfois nommée le Grand Santiago.
3. Par exemple, le Chili occupait la 35^e position parmi 139 pays selon le Guide international de risque-pays en 1991 (*El Diario*, 27 septembre 1991). Deux ans plus tard, en

l'insertion du Chili dans la dynamique économique internationale s'est intensifiée, ce qui se reflète dans les indicateurs de commerce international et dans la croissance de l'investissement direct étranger (IDE).

Malgré la dimension relativement modeste de l'économie chilienne, la stabilité et les niveaux de croissance atteints au cours de cette période expliquent la forte relation entre la croissance de l'IDE et celle du PIB pour la période 1990-1996, la plus élevée parmi les économies émergentes latino-américaines. Conséquence logique de ces forts niveaux d'IDE, la participation du capital et des entreprises étrangères a augmenté de façon progressive dans des secteurs clés de l'économie nationale, comme les mines, les télécommunications, les finances, l'électricité, la distribution commerciale, la consommation, le tourisme, etc.

Si nous considérons que, du point de vue économique, la mondialisation peut être comprise « avant tout [comme] une question d'intégration organisationnelle qui repose sur la coordination de tâches et de fonctions et sur la mobilité des ressources productives interdépendantes à l'intérieur de réseaux de production transfrontaliers⁴ » (Guilhon, 1998 : 97), l'on peut conclure que les transformations qui ont eu lieu au Chili depuis le milieu des années 1970 sont le résultat de l'arrivée progressive de divers réseaux de ce type, lesquels ont produit des changements fondamentaux dans l'organisation et le fonctionnement de son économie. Cette conclusion s'avère particulièrement importante si l'on considère que ce sont les entreprises qui produisent et effectuent l'essentiel des relations économiques entre les territoires, principalement à travers le commerce international interentreprises, l'investissement direct étranger et l'organisation internationale en réseau (Lafay, 1996).

Dans cette perspective, on peut affirmer qu'au Chili divers réseaux de production transfrontaliers ont commencé à profiter des règles de jeu établies par la libéralisation économique qui, justement, avait explicitement pour objectif central de transformer le capital privé en principal protagoniste du processus d'accumulation et de croissance. Dit autrement, l'ensemble des arrangements institutionnels qui ont accompagné la libéralisation économique a configuré un environnement spécialement propice pour le déclenchement d'un processus d'arrivée et de débarquement d'un nombre croissant de ces réseaux en territoire chilien.

C'est ainsi qu'avec la croissance de ces entreprises et activités, *une architecture productive* structurée autour des entreprises organisées en réseau commença à gagner en importance. Ces transformations configurent ce que Veltz appelle un « modèle cellulaire en réseau », caractérisé par trois processus fondamentaux : la décomposition des grandes entreprises intégrées verticalement, l'externalisation croissante des activités caractérisées comme non stratégiques et la multiplication d'unités élémentaires semi-autonomes au sein des usines (Veltz, 2000).

1993, le Chili était le pays latino-américain avec le plus faible risque pour l'investissement selon les classifications réalisées par Standard & Poor et Moody's (*El Mercurio*, 11 août 1993).

4. N.D.T. : Traduction libre de la citation originale en espagnol.

À mesure que commençait à se profiler ce modèle au Chili, la localisation de la majorité des nœuds ou liens entre divers réseaux à Santiago – principalement productifs, commerciaux et financiers – occasionna une profonde transformation de la base économique métropolitaine. Un relatif déclin de l'industrie ouvre la porte à une part grandissante des services, ce qui accentua l'urbanisation de l'économie, avec, comme premiers effets, la transformation de l'industrie qui avait émergé comme résultat de la substitution des importations à partir des années 1940 et qui avait joué un rôle central dans l'économie métropolitaine pendant plusieurs décennies.

Depuis, et pendant les 20 dernières années, la part de l'industrie dans le PIB est passée d'environ 27 % à près de 20 %, alors que le secteur des services est passé de moins de 62 % à près de 70 % (tableau 1). Des activités comme le transport et les communications, les services financiers et les services personnels ont gagné en importance (Banco Central, 1998), alors que la majorité des secteurs gagnants de la période antérieure (celle de la substitution des importations), surtout ceux orientés vers le marché interne, notamment les industries textile et métallurgique, ont vu diminuer leur participation à l'emploi et au PIB. En contrepartie s'est constituée une industrie plus moderne et dynamique, concurrentielle dans un marché envahi par une profusion de marchandises industrielles à bas prix, pour la plupart d'origine asiatique.

TABLEAU 1
Changements dans la structure du PIB de la RMS

Secteur	Moyennes triennales					
	1960-1962	1970-1972	1980-1982	1985-1987	1990-1992	1994-1996
Agriculture, pêche et mines	3,7	3,0	3,9	4,1	4,2	3,7
Industrie	26,3	26,8	20,8	21,2	21,6	20,8
Construction	8,0	5,9	6,2	4,7	5,6	5,5
Services	61,9	64,3	69,0	69,8	68,7	69,9
PAYS	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : Information de CIEPLAN/SUBDERE (1994) et Banque Centrale du Chili (1998).

Cependant, malgré ces transformations, les secteurs traditionnels orientés vers la production pour le marché interne et vers la transformation des ressources naturelles pour l'exportation dominent toujours l'industrie métropolitaine émergente. Ceci indique que la modernisation a principalement concerné le niveau organisationnel (plus spécialement l'externalisation et la flexibilisation) et la rénovation de la machinerie et des équipements que la structure productive comme telle.

Comme conséquence de ces transformations, la croissance économique métropolitaine, qui stagnait depuis longtemps, commence à se réactiver et l'agglomération de

Santiago récupère progressivement son importance dans le contexte productif national. Dans ce contexte, et avec le déclenchement d'une nouvelle impulsion de l'expansion périurbaine, divers changements ont lieu dans le fonctionnement, la morphologie et le paysage de la métropole.

Attractivité et concentration productive métropolitaine

En même temps que la configuration du modèle cellulaire en réseau, les principales activités qui lui donnaient forme ont eu tendance à préférer se localiser dans la métropole, en raison du poids de l'ensemble des facteurs qui conféraient à ce lieu une plus grande attractivité qu'aux autres villes du Chili : systèmes de communication supérieurs et plus efficaces, proximité physique avec d'autres entreprises importantes, disponibilité de services à la population, conditions pour des communications quotidiennes fluides, accès à des parts significatives du marché intérieur, présence de vastes contingents de ressources humaines spécialisées, existence d'un tissu industriel relativement diversifié, etc. (De Mattos, 2001). Avec la localisation d'un nombre croissant d'activités dans le Grand Santiago, un processus de structuration d'une nouvelle base économique métropolitaine s'est développé, essentiellement autour des éléments suivants :

- Les fonctions de commande du nouveau pouvoir économique, incluant ce qui touche au maniement des relations dans l'économie globale ainsi que dans la gestion et la coordination de la partie centrale du processus d'accumulation.
- La partie plus importante des services aux familles (commerce, éducation, santé, loisir, etc.), tout comme les services aux entreprises (services financiers, assistance juridique, bureaux de consultants, publicité, marketing, informatique, etc.).
- La partie la plus moderne et dynamique de l'industrie manufacturière qui a renoué, depuis le milieu des années 1980, avec sa tendance séculaire à se situer de préférence dans cette partie du territoire (De Mattos, 1999).
- Les activités orientées vers le marché interne métropolitain, lesquelles sont en réactivation progressive comme conséquence de la présence dans l'agglomération métropolitaine de la demande la plus diversifiée et sophistiquée du territoire national.

Malgré son incontestable profondeur, la vague de modernisation impulsée par cette transformation s'est produite de façon relativement rapide et, bien qu'elle ait atteint la majeure partie du territoire national, c'est plus spécialement dans la métropole que son expression fut la plus importante et généralisée puisque c'est là que l'on rencontrait la majorité des liens des réseaux dont on a parlé ci-dessus. Ce processus fut accompagné par un développement tout aussi rapide des infrastructures requises pour assurer le fonctionnement globalisé de ces activités (réseau téléphonique digital et de communications électroniques, réseau de connexions aériennes, aéroport international doté de l'équipement nécessaire pour les lignes aériennes internationales, réseau de circuits financiers avec une incorporation croissante de nouveaux produits, incluant un réseau de guichets bancaires automatiques avec une couverture nationale, etc.).

Avec la matérialisation de cet ensemble de transformations, l'agglomération de Santiago commença à devenir un lieu « dans lequel les réseaux à tendance planétaire de diverses natures – depuis les réseaux techniques de transport et de communication aux entreprises-réseaux transnationales, aux réseaux des universités et de la recherche, des médias, du marché financier – concentrent leurs “nœuds” pour réaliser des connexions et des synergies réciproques⁵ » (Dematteis, 1998-1999 : 2). La ville qui fonctionnait avant comme un système autocentré évolue vers une ville qui peut se caractériser comme le résultat du croisement de plusieurs réseaux (Veltz, 1997 : 61). De cette manière, suivant le chemin indiqué par Saskia Sassen (1994) pour les centres urbains qui s'articulent au réseau des villes globales, Santiago assumait le rôle de lieu principal de localisation des opérations économiques globales pour le Chili.

Au-delà des différences qu'elle présente naturellement avec les villes des pays développés, Santiago acquit dans cette nouvelle dynamique, à son échelle, la majeure partie des traits qui caractérisent l'ensemble des villes qui fonctionnent sous la dynamique de la mondialisation, souscrivant à la caractérisation de « globalizing city » de Marcuse et van Kempen (2000). Dans ce processus, à mesure que le Chili améliorait sa position dans les classements internationaux de compétitivité, Santiago réussissait également à se tailler une place de choix dans le réseau mondial des villes en voie de mondialisation, comme le démontre, par exemple, la classification réalisée par la Globalization and World Cities Study Group and Network (GaWC) de la Loughborough University au Royaume-Uni, qui la situe dans les premiers rangs par rapport aux autres villes latino-américaines considérées (Beaverstok, Smith et Taylor, 1999 ; Fossaert, 2001). Plusieurs autres palmarès urbains confirment ce classement. Dans l'essentiel, ce que ces antécédents mettent en évidence est la croissante articulation de cette ville dans le réseau mondial des villes en état de mondialisation.

Subsidiarité étatique et nouvelle approche pour la gestion urbaine

Le changement d'approche substantiel en matière de gestion urbaine qui accompagne la libéralisation économique eut une incidence décisive dans les mutations du fonctionnement, l'organisation et la morphologie de Santiago. En fait, le discours théorico-idéologique qui a soutenu cette phase de modernisation capitaliste au Chili, a instauré la subsidiarité de l'État comme l'un de ses principes recteurs depuis la phase initiale du processus en préconisant la nécessité d'un « modèle de développement basé sur une économie décentralisée, où les unités productives sont indépendantes et compétitives afin de profiter au maximum des avantages qu'offre un système de marché⁶ » (Centro de Estudios Públicos, 1992 : 62), en soulignant que dans le cadre de la décentralisation, l'action de l'État devrait être indirecte (*Idem* : 63).

Ces principes furent incorporés à la politique nationale de développement urbain sanctionnée par le gouvernement militaire en 1979, qui réaffirmait que « c'est

5. N.D.T. : Traduction libre de la citation originale en espagnol.

6. *Idem*.

le secteur privé qui est le principal chargé de matérialiser les initiatives du développement urbain requises par la population à travers la génération d'une offre adéquate de biens et services⁷ » (MINVU, 1979a : 19), et précisait en même temps que l'utilisation du sol est conditionnée par sa rentabilité (MINVU, 1979b). Même si les dispositions néolibérales les plus orthodoxes n'ont été en vigueur que pour une période relativement brève, leurs principes de base se sont maintenus jusqu'à l'heure actuelle comme fondements de la gestion urbaine au Chili.

Pour l'essentiel, ce changement d'approche visait explicitement et délibérément à annuler, affaiblir ou neutraliser les régulations établies par la conception de planification urbaine qui avait dominé dans la phase antérieure, et qui visaient – sans succès, soit-dit en passant – à contrôler ou à réguler le déploiement de « la multitude de processus privés d'appropriation de l'espace⁸ » qui caractérisent la dynamique d'urbanisation capitaliste (Topalov, 1979 : 20). Les règles du jeu ont ainsi été redéfinies à la faveur des entreprises les plus puissantes. En d'autres termes, depuis lors, la liberté qu'eurent les entreprises et les familles pour la matérialisation de leurs préférences en termes de localisation s'amplifia, faisant en sorte que leurs stratégies, décisions et actions en viennent à jouer un rôle encore plus important dans le fonctionnement, la morphologie et l'image de la ville.

Dans ce contexte, depuis le moment où la réactivation économique intensifia la tendance à la localisation dans l'agglomération métropolitaine de la partie la plus moderne et dynamique de l'appareil productif national et, conséquemment, des classes sociales les mieux pourvues du pays, le sol urbain a accru son rôle en tant que moyen de valorisation du capital immobilier. De cette façon, les affaires immobilières, articulées aux préférences des acteurs urbains les plus puissants, commencèrent à jouer un rôle de plus en plus important dans l'orientation du développement métropolitain, consolidant la maximisation de la plus-value urbaine comme critère urbanistique principal. Avec ceci, la nouvelle approche contribua à améliorer les conditions pour l'affirmation d'une logique strictement capitaliste dans la production et la reproduction métropolitaine. Et, dans la mesure où les principales nouvelles interventions urbaines furent le résultat d'initiatives privées motivées par le gain que chacune de celles-ci laissaient miroiter, la croissance de la ville se fit de façon beaucoup plus fragmentée.

D'autre part, ces processus bénéficièrent d'une réduction décisive de la friction due à la distance dans les décisions de localisation de plusieurs familles et entreprises, essentiellement motivées par la croissance élevée du taux de motorisation et pour l'adoption massive des technologies de l'information et des communications. Ce fut fondamentalement la confluence de ces facteurs qui permit une extension significative du champ d'externalité métropolitain sur un espace chaque fois plus vaste. De cette façon, comme le souligne Dematteis (1998 : 25), « actuellement, les nouveaux champs

7. N.D.T. : Traduction libre de la citation originale en espagnol.

8. *Idem.*

d'externalité n'ont plus la forme d'une aire compacte, ni un rayon très limité, sinon qu'ils se configurent comme des réticules articulés en centres et systèmes urbains petits ou grands, dans des extensions territoriales macrorégionales⁹».

En conséquence, divers processus productifs, tout comme une partie importante de la population, n'eurent plus la nécessité de se concentrer dans l'aire urbaine contiguë, même s'ils conservent leur préférence pour une proximité raisonnable à la région urbaine consolidée de Santiago, où se situe la plus grande agglomération d'activités et de population. Ainsi, alors que l'organisation productive en réseau se répandait, la formation d'un système productif central a aussi progressé, dans lequel le périurbain se transformait en un lieu alternatif de localisation productive et résidentielle. Dans cette dynamique, ce système productif central résulte d'un processus simultané d'articulation entre divers points du territoire à travers un réseau de flux de plus en plus dense et de dispersion des activités et de la population dans une zone en étalement.

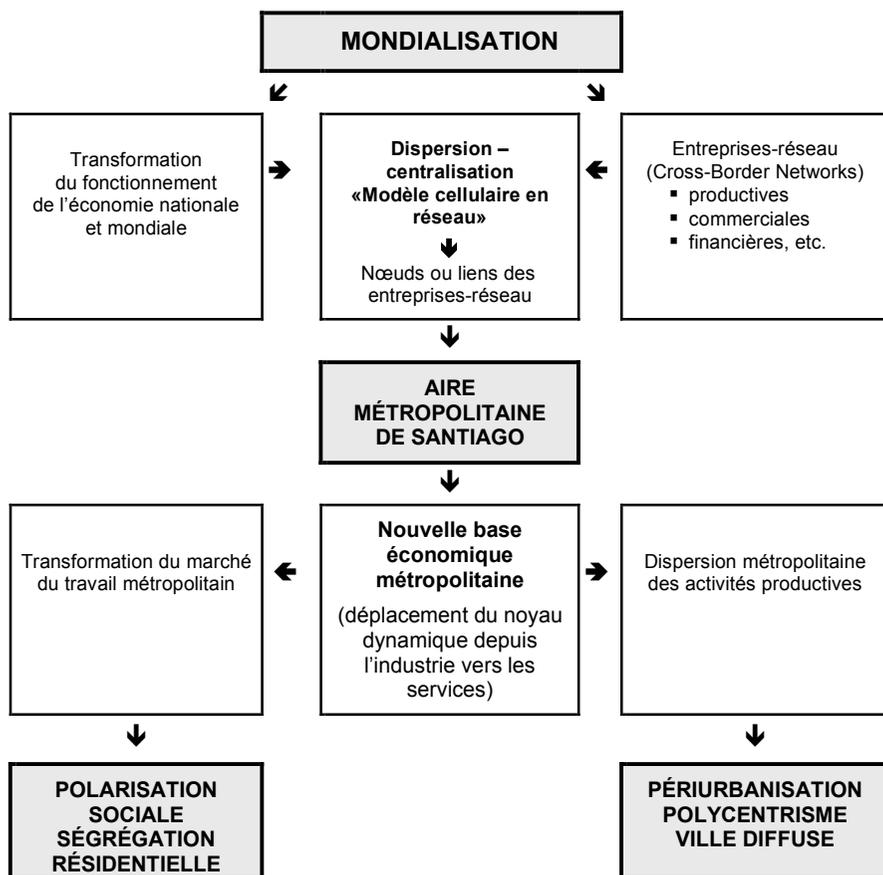
Dans le cas de Santiago, ce système central a incorporé à son environnement divers centres urbains situés dans une aire d'influence d'ordre régional. En somme, on peut affirmer que sous l'impact de la libéralisation économique et de la dérégulation, des conditions et facteurs analogues à ceux qui impulsèrent et impulsent le « *sprawl* » dans les grandes villes nord-américaines se sont consolidés à Santiago, d'où la tendance à la métropolisation qui, ici aussi, a commencé à s'imposer. Ce qui permettrait de croire que cet ensemble de conditions et de facteurs est à la base d'un changement de référent urbain de Santiago, imposant dans les faits un modèle multipolaire qui rejoint le modèle de Los Angeles aux États-Unis (Sarlo, 1994 : 14 et suiv.).

Quels sont les principaux effets de ces changements dans l'organisation et le fonctionnement métropolitain ? Essentiellement, il conviendrait de souligner deux types d'effets, l'un influence la configuration sociale de la ville et l'autre, la morphologie physique et territoriale, lesquels, s'ils avaient commencé à se manifester dans la phase antérieure, se généralisent maintenant d'une façon incontrôlable :

- La persistance d'une situation de polarisation sociale héritée, qui s'exprime dans une structure urbaine dans laquelle l'accentuation des inégalités, la fragmentation et la ségrégation sociale ont une évidente connotation territoriale.
- L'intensification d'une tendance à l'expansion métropolitaine, qui se manifeste par une structure périurbaine et polycentrique de dimension régionale, qui se prolonge dans toutes les directions possibles à travers un espace périurbain diffus, de densité décroissante, qui semble ne pas avoir de limites.

9. N.D.T. : Traduction libre de la citation originale en espagnol.

FIGURE 1
Impacts métropolitains de la mondialisation



Source : Rodriguez Vignoli (1993) et Ducci (2002).

INÉGALITÉS SOCIALES ET SÉGRÉGATION RÉSIDENIELLE

Dans la mesure où la structure et la morphologie de chaque ville expriment les traits et les particularités de la structure du marché du travail autour duquel elle s'est constituée et a évolué et, conséquemment, de ses segmentations et polarisations, il devient fondamental d'observer les effets des transformations considérées précédemment sur le contexte du travail à Santiago. Pour cela, il faut avant tout tenir compte du fait que dans la période analysée, les changements et l'évolution du marché du travail furent

encadrés par la libéralisation et la flexibilisation de la relation salariale, impulsée par le Code du travail sanctionné par le gouvernement militaire en 1979, lequel s'est maintenu en vigueur mais avec des modifications suivant des lignes directrices établies à l'époque. À ce sujet, il importe de souligner que cette réforme du travail était orientée à démanteler les arrangements institutionnels établis dans la période antérieure, considérés comme des obstacles pour les processus d'accumulation et de croissance.

Dans ce contexte, les taux élevés de croissance économique pour la période 1985-1998 ont eu des effets importants dans l'évolution de l'emploi et de la structure occupationnelle. C'est ainsi que durant la période 1986-1996 on assista à la création nette de plus de 1 400 000 emplois, ce qui fut associé à une forte baisse du taux de chômage, de 10,4 % en 1986 à 5,4 % en 1996 (OIT, 1998). D'autre part, on enregistra au même moment une augmentation significative du revenu par habitant, qui passa de 1 360 dollars US en 1985 à 5 050 en 1996.

Dans tous les cas, malgré cette amélioration générale et nonobstant la croissance économique élevée et l'intensification des politiques sociales, les chiffres pour cette période indiquent la persistance d'une situation de polarisation sociale aiguisée, ainsi que l'apparition de symptômes de plus grande segmentation et de précarisation du marché du travail. La majeure partie des études sur la question reconnaît que les inégalités sociales héritées n'ont pas connu de modifications substantielles (tableau 2), faisant en sorte que le Chili continue à figurer parmi les pays latino-américains dont la distribution du revenu est la plus inégale (Valdés, 1999 : 10-11).

TABLEAU 2

Chili 1990-1998 – Distribution du revenu autonome des ménages par décile de l'augmentation autonome par personne du ménage*

Période	Décile**										Tot.	9+10/ 1+2
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
1990	1,4	2,7	3,6	4,5	5,4	6,9	7,8	10,3	15,2	42,2	100,0	14,0
1992	1,5	2,8	3,7	4,6	5,6	6,6	8,1	10,4	14,8	41,9	100,0	13,2
1994	1,3	2,7	3,5	4,6	5,5	6,4	8,1	10,6	15,4	41,9	100,0	14,3
1996	1,3	2,6	3,5	4,5	5,4	6,3	8,2	11,1	15,5	41,6	100,0	14,6
1998***	1,2	2,5	3,5	4,5	5,3	6,4	8,3	11,0	16,0	41,3	100,0	15,5

Source : MIDEPLAN (1999).

* Le service personnel réalisé dans la cellule familiale est exclu.

** Les déciles sont construits à partir du revenu autonome per capita du ménage.

*** Chiffres préliminaires.

Quels effets la croissance enregistrée au cours de cette période a-t-elle eu sur la structure sociale métropolitaine ? Le fait le plus éclairant est que, tout comme à l'échelle nationale, les niveaux de pauvreté et d'indigence diminuèrent de façon significative dans la RMS durant la période 1990-1998 : la pauvreté fut réduite de 38,6 % à 15,4 % de la population respectivement, pendant que l'indigence descendit de 9,6 %

à 3,5 % (MIDEPLAN, 1999). De plus, en raison de la forte croissance enregistrée entre 1985 et 1998 et des effets des politiques sociales appliquées depuis 1990, tous les indicateurs montrent une croissance substantielle du revenu réel mensuel par famille et par habitant, tout comme les dépenses des familles et des personnes au cours de cette période (INE, 1999).

L'inégale distribution du revenu se reflète dans une distribution de la population de Santiago, qui a dessiné une carte où la ségrégation résidentielle a une nette expression territoriale (Rodríguez et Winchester, 2001). Ce phénomène, qui a des origines anciennes, a eu tendance à s'accroître avec les éradications effectuées par le régime militaire, au cours desquels d'importants contingents de population à bas revenus, situés jusqu'alors dans certains quartiers riches, furent déplacés et réinstallés dans des secteurs plus pauvres de la périphérie de la ville. En ce sens, les résultats de la Encuesta de caracterización socioeconómica (CASEN) de 1998 montrent comment fut établie la distribution territoriale de la population par communes selon son niveau de revenu : alors que les niveaux de pauvreté étaient respectivement de 0,8 %, 1,1 % et 1,2 % dans les trois communes les plus riches de l'agglomération (Providencia, Las Condes et Vitacura), dans les trois communes les plus pauvres (Huechuraba, Renca et Pedro Aguirre Cerda) les parts de population sous le seuil de pauvreté atteignaient 38,4 %, 37,1 % et 32,7 %.

TABLEAU 3

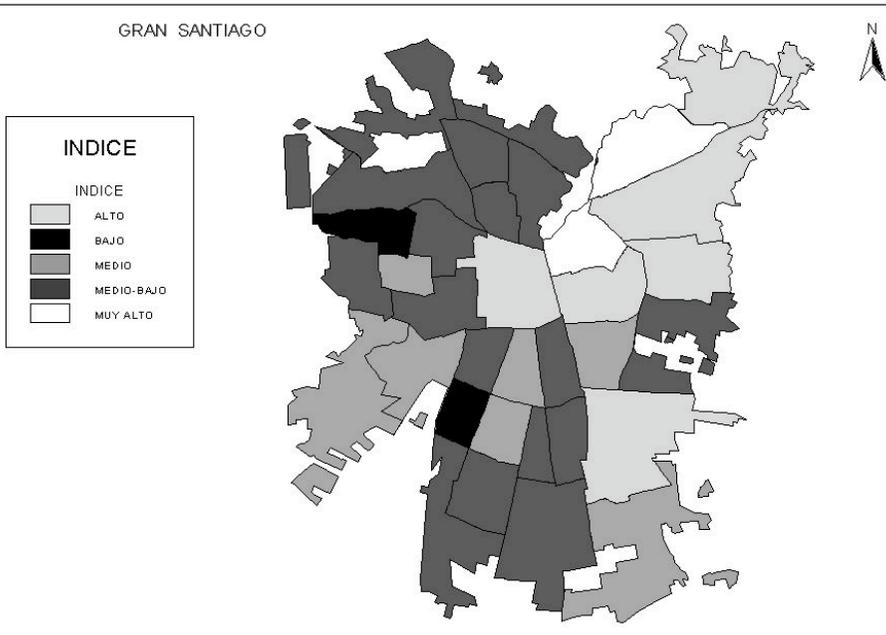
**Indice de développement humain dans l'agglomération de Santiago
Différences par communes**

Bas 0,65 à 0,699	Moyen – Bas 0,7 à 0,749	Moyen 0,75 à 799	Élevé 0,8 à 0,899	Très élevé 0,9 à 1
Cerro Navia	Peñalolén	La Cisterna	Las Condes	Vitacura
Lo Espejo	San Joaquín	Macul	Lo Barnechea	Providencia
	Est. Central	San Miguel	La Reina	
	Recoleta	Maipú	Ñuñoa	
	San Bernardo	Cerrillos	Santiago	
	Conchalí	Puente Alto	La Florida	
	Quinta Normal			
	La Granja			
	Independencia			
	Talagante			
	Pudahuel			
	El Bosque			
	Pedro A. Cerda			
	Padre Hurtado			
	Huechuraba			
	Quilicura			
	San Ramón			
	Renca			
	La Pintana			

Source : PNUD/MIDEPLAN (1999 et 2000).

Dans la même logique, l'Indice de développement humain (IDH) par communes (PNUD/MIDEPLAN, 1999 et 2000) permet une meilleure approximation de la forme sous laquelle se distribue territorialement la population métropolitaine à travers un indicateur plus compréhensif que le niveau de pauvreté, puisqu'il considère en plus la situation en santé, éducation et revenus (tableau 3). De cette façon, il est possible de vérifier que les secteurs ayant un IDH plus élevé tendent à se situer de façon prédominante dans une zone en forme de cône dont le sommet se situe dans la commune de Santiago et qui s'ouvre vers le Nord-Est, englobant les communes de Vitacura, Providencia, Las Condes, Lo Barnechea, auxquelles on pourrait ajouter les communes de La Reina, Ñuñoa et La Florida, habitées principalement par des gens de la classe moyenne (figure 2). D'autre part, à l'ouest d'une ligne imaginaire qui traverse la ville du nord au sud à la hauteur de la commune de Santiago, se déploie un ensemble de communes où l'on retrouve les secteurs à faibles revenus, et où l'on constate que des niveaux extrêmement bas de l'IDH se concentrent dans deux communes de la périphérie (Cerro Navia et Lo Espejo).

FIGURE 2
Indice Desarrollo Humano



La persistance de la polarisation et de la ségrégation résidentielle, aggravée par un fort taux de chômage chez les jeunes dans les communes les plus pauvres de la ville, fut un facteur important dans l'augmentation des phénomènes liés à la consommation et la commercialisation de la drogue, à la croissance de la délinquance

et à l'accentuation de certains types de conflictualité sociale, qui s'exprime dans la rue et, spécialement, dans les principaux événements sportifs. Tous ces phénomènes ont une influence croissante, tant dans l'organisation de la vie urbaine que dans le paysage de la métropole, alors qu'apparaissent dans plusieurs de ses quartiers des enceintes fermées et protégées. Des problèmes de cette nature dressent un agenda pour la gestion urbaine, mais les gouvernements communaux, dans un contexte de libéralisation et de dérégulation croissante, ne disposent pas d'instruments efficaces pour y faire face.

MÉTROPOLISATION ÉTENDUE, POLYCENTRISME, PÉRIURBANISATION

L'AMS avait déjà expérimenté une forte expansion territoriale pendant les années antérieures correspondant à l'industrialisation substitutive (substitution des importations), spécialement dans les années 1950 et 1960, alors que l'étalement de la tâche urbaine atteint sa plus grande intensité (tableau 4); ceci arriva fondamentalement comme conséquence d'un important déplacement de la population rurale vers les villes, au moment même où l'industrie montrait une propension marquée à se concentrer dans la proximité du plus grand marché interne situé dans les alentours du Grand Santiago.

TABLEAU 4

Taux de croissance, superficie et population, agglomération de Santiago

	Taux moyen de croissance superficie AMS	Taux moyen de croissance population AMS
1940-1952	2,8 ¹	3,1 ³
1952-1960	4,1 ¹	4,1 ³
1960-1970	4,2 ¹	3,1 ³
1970-1982	2,4 ¹	2,7 ¹
1982-1992	1,6 ¹	1,9 ¹
1991-2000	2,5 ²	1,3 ¹

Source: 1) Calculé à partir des chiffres de INE; 2) Calculs basés sur les données d'investigation DIPUC (Ducci, 2002); 3) Rodriguez Vignoli, 1993.

Ainsi, alors que culminait cette période, la préoccupation pour la concentration progressive d'un pourcentage majoritaire et croissant du PIB et de la population dans la Région centrale du Chili était déjà évidente: «le degré élevé de primauté et la croissance relativement rapide de la Région centrale comparée au reste du pays correspond presque exclusivement à la primauté et au développement de la ville de Santiago¹⁰» (CIDU, 1972: 10). Presque deux décennies plus tard, une étude sur

10. N.D.T.: Traduction libre de la citation originale en espagnol.

la capitale confirmait la continuité de cette évolution et soulignait que « Santiago concentre plus de 60 % des activités économiques du pays, 40 % de la population et de la force de travail nationale, et près de 80 % des transactions financières [...] » (Mingo, Contreras et Ross, 1990 : 8). On apercevait alors déjà la tendance vers la formation d'une ville-région, dont la propre dynamique expansive finirait par annexer certains centres urbains voisins qui avaient fonctionné de façon relativement indépendante jusqu'à ce moment (San Bernardo, Maipú, Puente Alto, Quilicura, Lo Barnechea), et en articulerait d'autres, comme des villes satellites et/ou des villes dortoirs (Rancagua, Melipilla, Talagante, Colina).

Avec cette évolution comme antécédent, puis avec les effets de la mondialisation, la base économique de la ville s'est transformée durant les dernières décennies et une modalité de gestion urbaine basée sur la libéralisation et la dérégulation a commencé à opérer. L'expansion métropolitaine a connu un nouvel élan, mais qui se matérialise maintenant dans une organisation et une morphologie plus complexe que celle qui avait commencé à s'esquisser dans la phase précédente. Au-delà des différences avec les villes des pays développés, Santiago commença à vivre un processus de transformation qui, de façon générale, suit la même direction que ce que l'on observe dans les pays dont l'urbanisation est plus ancienne : « [...] la métropolisation s'opère plus par une dilatation des principales zones urbaines, et par l'intégration des villes périphériques, voire de l'ensemble d'une région, dans le fonctionnement métropolitain (migrations alternantes et relations économiques quotidiennes à l'intérieur d'un même espace métropolitain) » (Ascher, 1995 : 19). Plusieurs phénomènes et tendances caractérisent fondamentalement ce processus de transformation métropolitaine :

- Perte de population du noyau central et croissance des périphéries de la trame urbaine ;
- croissance relativement supérieure de la majorité des provinces et centres urbains qui l'entourent ;
- polycentralisation croissante de la structure, de l'organisation et du fonctionnement métropolitain ;
- apparition d'un espace hybride interstitiel qui n'est ni strictement urbain, ni strictement rural ;
- prolifération de nouveaux artefacts urbains dotés d'un grand potentiel structurant.

Perte de population du noyau central et croissance des périphéries

Quand on analyse les changements qui ont affecté exclusivement la trame urbaine centrale du Grand Santiago durant les 20 dernières années, on constate qu'au moment où les communes centrales ont généralement perdu de la population, les communes

11. N.D.T. : Traduction libre de la citation originale en espagnol.

périurbaines en ont gagné de façon soutenue. Ainsi, durant la période 1982-1992, alors que la majorité des communes les plus importantes du centre historique de la ville (Santiago, Estación Central, Independencia, La Cisterna, Ñuñoa, Pedro Aguirre Cerda, Providencia, Quinta Normal, Recoleta, San Joaquín et San Miguel) connurent une décroissance démographique, plusieurs des communes de la périphérie urbaine vécurent une croissance dont les taux moyens annuels sont très élevés : La Florida : 5,55 % ; La Pintana : 7,31 % ; Lo Barnechea : 6,95 % ; Maipú : 8,14 % ; Puente Alto : 8,10 % ; Quilicura : 5,87 % ; San Bernardo : 3,79 % (Rodríguez Vignoli, 1993).

Cette tendance s'est maintenue et s'est accentuée au cours de la période entre les recensements de 1992 et 2002, alors que des 22 communes de l'aire centrale de la ville, seulement deux (Providencia et Renca) ont augmenté légèrement leur population, pendant que les 20 restantes ont enregistré des pertes, significatives dans certains cas (tableau 5). Pendant ce temps, les 13 communes qui forment le périurbain immédiat du Grand Santiago ont accru leur population, certaines d'entre elles avec une variation en pourcentage très élevée, comme c'est le cas de Quilicura (207,7 %), Puente Alto (96,7 %), Maipú (80,7 %), Lo Barnechea (44,5 %) et Pudahuel (40,9 %). Ces tendances illustrent la force acquise par le processus de métropolisation étalée.

TABLEAU 5
Croissance des communes centrales et périurbaines, 1992-2002

Communes centrales		Communes périurbaines	
Communes	% variation 1992-2002	Communes	% variation 1992-2002
Santiago	-10,8	Borde Norte	
Cerrillos	-0,8	Huechuraba	19,9
Cerro Navia	-4,2	Quilicura	207,7
Conchalí	-12,5		
El Bosque	-0,2	Borde Poniente	
Estación Central	-7,0	Pudahuel	40,9
Independencia	-16,4	Maipú	80,7
La Cisterna	-10,2	Padre Hurtado	28,0
La Granja	-0,1		
Lo Espejo	-6,5	Borde Sur	
Lo Prado	-6,6	San Bernardo	28,0
Macul	-7,6	La Pintana	14,9
Ñuñoa	-6,3	Puente Alto	96,7
Pedro Aguirre Cerda	-12,9		
Providencia	7,8	Borde Oriente	
Quinta Normal	-10,4	Lo Barnechea	44,5
Recoleta	-14,7	Las Condes	17,5
Renca	0,6	La Reina	5,4
San Joaquín	-13,9	Peñalolén	20,4
San Miguel	-5,3	La Florida	11,0
San Ramón	-5,7		
Vitacura	-2,9		

Source : Élaboration personnelle, avec l'information de INE (2002).

Concernant cette tendance, il importe de souligner que la croissance des communes de la périphérie n'est pas seulement due à l'augmentation de la population, mais aussi, et spécialement, à un accroissement des migrations intra-urbaines¹². Dans ce sens, une recherche réalisée à la Universidad de Chile confirme qu'entre 1987 et 1992, 855 000 changements de commune furent enregistrés dans l'agglomération et que « les espaces de la périphérie de la ville atteignent les niveaux les plus importants de concentration de migrants intra-urbains¹³ » (U-noticias, mars 2002). De façon complémentaire, il est nécessaire de se rappeler que la croissance de la population métropolitaine s'est graduellement ralentie en raison, d'une part, d'une forte diminution des migrations rurales-urbaines à cause du fait que le niveau d'urbanisation atteint actuellement les 86 % et, d'autre part, de la confirmation d'une « tendance descendante de la croissance de la population du Grand Santiago, qui s'expliquerait par une diminution du taux brut de natalité plus intense que la réduction du taux brut de mortalité¹⁴ » (Rodriguez Vignoli, 1993 : 44). Dans ce contexte, il ne paraît déjà plus possible d'espérer des taux de croissance de la population métropolitaine de l'envergure de ceux qui furent observés dans la phase culminante de l'industrialisation substitutive dans les années 1950 et 1960, alors qu'ils atteignirent des valeurs supérieures au 4 % annuel (tableau 4), et quand les migrations rurales-urbaines connurent leur expression maximale à une époque où le taux de croissance de la population était beaucoup plus élevé.

De cette façon, les migrations intramétropolitaines, selon lesquelles une partie considérable de la population déplace son lieu de résidence vers les communes de la périphérie, contribuent à maintenir la dynamique expansive de la trame urbaine principale. Cette tendance, qui est en grande partie motivée par la préférence des familles pour la maison unifamiliale, assure la continuité du développement de la métropolisation ; la persistance de ce phénomène signifie que même avec une diminution de la population, ou avec une croissance très basse, la trame urbaine pourrait continuer à croître, tel que l'a démontré Geddes (1997) avec le cas des villes nord-américaines.

Selon une étude basée sur la comparaison d'images satellites de l'AMS pour les années 1991 et 2000, l'aire de la superficie urbaine contiguë augmenta de 12 049 hectares au cours de cette période (Ducci, 2002), une croissance qui s'est concentrée dans un anneau irrégulier autour de la majeure partie du périmètre de l'AMS. Ceci signifie que l'aire de Santiago s'est accrue de 24 % en moins de 10 ans, atteignant une superficie totale de 61 395,8 hectares, sans tenir compte de la croissance du périurbain non contiguë qui, comme nous le verrons, a connu une extension significative. Si l'on compare le taux de croissance annuelle correspondant à cette expansion avec ceux calculés par l'INE pour les différentes périodes inter-

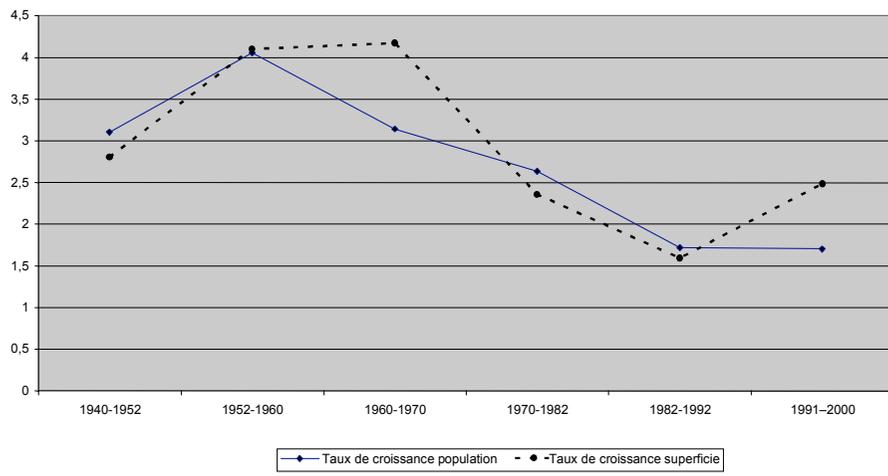
12. Ce phénomène est analogue à celui observé aux États-Unis, pays pour lequel une étude récente (Kolankiewicz et Beck, 2001) démontre que l'étalement de ses 100 principales régions urbaines peut être expliqué par deux choses, soit, premièrement, par l'augmentation de la moyenne de la quantité de terre urbaine par habitant et, deuxièmement, par l'augmentation du nombre d'habitants en leur sein.

13. N.D.T. : Traduction libre de la citation originale en espagnol.

14. *Idem.*

recensements¹⁵, il devient possible de suggérer que, récemment, le taux de croissance de la superficie de l'unité urbaine serait en train de dépasser le taux de croissance de la population (tableau 4 et figure 3).

FIGURE 3
Évolution des taux de croissance annuels de la population
et de la superficie, AMS



Source: Rodriguez Vignoli (193) et Ducci (2002).

Plus grande croissance des provinces et centres périurbains

L'information sur la croissance de la population à l'intérieur de la RMS dans les deux dernières décennies permet d'identifier une autre facette du processus d'expansion périurbaine : celle qui affecte les zones d'urbanisation non contiguës immédiatement à l'extérieur de l'unité urbaine. Ainsi, alors que dans la période 1982-1992 la province de Santiago, noyau originaire de la ville et composante principale de cette dernière, où l'on retrouve 32 des 35 communes qui forment actuellement l'AMS, connaissait une variation de l'ordre de 16,3 %, légèrement inférieure à celle de 17,8 % pour le Chili, deux des cinq provinces adjacentes augmentèrent leur population et enregistrèrent la plus grande variation de tout le pays (Cordillera, 109,7 % et Chacabuco, 58,9 %) alors que les trois autres eurent aussi une variation de loin supérieure à la moyenne nationale (Maipo, 39,6 ; Talagante, 23,9 et Malipilla, 23,6). Ce phénomène se maintient au cours de la période 1992-2002. Alors que la variation de la province de Santiago chute à

15. Même quand la méthodologie utilisée par l'INE est différente de celle de cette étude, cette comparaison demeure valide pour l'analyse de tendances en termes généraux.

8,2 %, celle des provinces de Cordillera et de Chacabuco, qui continuent à être celles où la croissance est la plus importante au pays, atteignent 91,1 % et 46,0 % respectivement, et les trois autres provinces du Grand Santiago continuent à enregistrer une croissance de loin supérieure à celle du pays dans son ensemble (tableau 6).

TABLEAU 6
Croissance des provinces et communes du Grand Santiago, 1982-2002

Province commune	Population 1982	Population 1992	Population 2002	Variation 1982-1992 %	Variation 1992-2002 %
Chili	11 329 736	13 348 401	15 050 341	17,8	12,8
RMS (52 com.)	4 318 097	5 257 937	6 038 974	21,7	14,9
Santiago (32)	3 694 939	4 295 593	4 647 444	16,3	8,2
Chacabuco	57 022	90 640	132 324	58,9	46,0
Colina	28 776	52 769	77 647	82,5	47,1
Lampa	17 834	25 033	40 098	38,8	60,2
Til-Til	10 412	12 838	14 579	21,8	13,6
Talagante	130 279	166 654	214 215	23,9	28,5
Talagante	32 193	44 908	59 383	35,9	32,2
El Monte	17 201	21 882	25 758	24,1	17,7
Isla de Maipo	18 712	20 344	24 897	5,4	22,4
Padre Hurtado		29 333	37 543		28,0
Peñaflor	62 167	50 187	66 634	23,2	32,8
Melipilla	95 708	118 802	139 267	23,6	17,2
Melipilla	64 267	80 255	92 991	24,6	15,9
Alhué	7 329	4 013	4 414	-46,2	10,0
Curacavi	14 329	19 053	24 146	31,5	26,7
Maria Pinto	3 415	8 735	10 211	155,7	16,9
San Pedro	6 328	6 746	7 505	4,7	11,3
Cordillera	132 275	277 687	530 718	109,7	91,1
Puente Alto	113 211	254 673	501 042	124,8	96,7
San José Maipo	2 731	11 646	13 188	323,43	13,2
Pirque	16 333	11 368	16 488	-30,8	45,0
Maipo	207 874	293 021	375 006	39,6	28,0
San Bernardo	129 127	190 857	244 354	46,0	28,0
Buín	8 936	52 792	62 851	487,23	19,1
Calera de Tango	28 021	11 843	17 996	-58,2	52,0
Paine	41 790	37 529	49 805	-10,5	32,7

Source : INE (1987) et INE (2002).

Cette croissance périurbaine plus importante concerne spécialement la majorité des centres urbains situés dans ces provinces voisines de l'agglomération, qui ont une relation fonctionnelle avec le Grand Santiago et qui n'ont pas encore été absorbées par la trame urbaine en expansion. En effet, pour la période 1982-1992, ces centres, sauf quelques exceptions, affichent un taux de croissance annuel supérieur au taux national, à celui de l'agglomération ainsi qu'à ceux de la plupart des centres de plus de 100 000 habitants (Martinez Pizarro, 1997). Si l'on observe en particulier l'évolution des centres de plus de 2 500 habitants situés dans un rayon de 60 kilomètres depuis le centre de l'agglomération, on constate qu'entre 1982 et 1992 presque tous les centres affichent un taux de croissance beaucoup plus élevé que la moyenne nationale¹⁶ (tableau 5).

Ce phénomène est relié à la modalité actuelle d'expansion métropolitaine, dans laquelle ces villes et ces villages s'intègrent fonctionnellement au système productif central, commencent à changer en ce qui concerne le lieu de travail de la population et leurs styles de vie quotidiens et perdent leur condition de centres indépendants. Tout ceci indique que ce sont les diverses parties du périurbain liées à la ville centrale qui ont connu jusqu'ici les plus forts élans de croissance. Dans ce contexte, on peut prévoir que la mise en place de nouvelles lignes ferroviaires à l'intérieur du système productif central (notamment les branches prévues à Melipilla et à Til-Til), tout comme la construction de nouvelles autoroutes accentueront cette tendance au cours des prochaines années, en offrant un nouvel élan au développement de la métropolisation et au renforcement du système productif central.

D'un autre côté, à mesure que le transport motorisé – et, en particulier, l'automobile – accentuent leur influence dans l'expansion urbaine, la consolidation de certains axes qui avaient commencé à se profiler au cours de l'époque d'industrialisation antérieure autour des principales voies de transport qui convergent vers Santiago s'est intensifié, vers le nord, le sud et l'ouest. Dans la mesure où certains de ces axes se sont transformés en autoroutes, cet effet s'est multiplié, confirmant une expansion de type tentaculaire.

De façon complémentaire, on observe la formation d'une périphérie urbaine de près de 200 kilomètres en direction de la côte pacifique depuis Santo Domingo au sud jusqu'à Cachagua au nord¹⁷, où les investissements immobiliers destinés principalement à des résidences secondaires pour des familles du Grand Santiago tendent à couvrir les nombreuses discontinuités et vides encore existants et à accentuer l'intégration avec l'agglomération métropolitaine.

16. Même si l'on ne dispose toujours pas de l'information du recensement de 2002 détaillée par centres urbains, l'information préliminaire mentionnée pour les provinces de la RMS adjacentes à celle de Santiago permet de suggérer que cette tendance persiste.

17. Qui correspond à la modalité de développement urbain par filaments dont parlent Dematteis et Governa (2001), et qui connaît des manifestations généralisées dans le monde entier.

Polycentrisme croissant dans la structure et le fonctionnement métropolitain

L'évolution du développement de la métropolisation, spécialement depuis le milieu des années 1980, a été associée à un affaiblissement progressif du rôle et de l'importance du centre historique de la ville, conséquence logique de l'augmentation continue de la dimension et de l'extension de la métropole, grâce à la diffusion grandissante de l'automobile et des technologies de l'information et des communications.

En considérant les difficultés nées de l'expansion territoriale de l'agglomération, le plan directeur métropolitain de 1994 incluait une proposition destinée à établir et consolider 11 centres ou sous-centres, conformément à un schéma général d'organisation urbaine qui proposait d'offrir et d'améliorer les conditions d'accessibilité aux services publics et privés en matière d'éducation, de santé, de loisir et d'autres services, en plus de réduire les transferts de la population de diverses communes périphériques au centre historique. Cependant, jusqu'à maintenant, cette proposition gouvernementale a connu des progrès timides puisque ce qui a le plus contribué à l'irruption et la consolidation de nouvelles centralités a été, d'une part, l'incorporation à l'unité urbaine de villages et de villes, qui jusqu'alors avaient fonctionné de façon indépendante et, d'autre part, de certaines initiatives privées de grande dimension et avec des impacts importants.

C'est ainsi que, comme résultat de la conurbation de certains centres urbains à proximité, comme c'est le cas de Puente Alto, San Bernardo, Maipú et Quilicura, leurs centres en vinrent à se constituer en sous-centres de l'espace métropolitain, renforçant en général leurs anciennes fonctions centrales avec l'ensemble des nouvelles modalités commerciales. D'un autre côté, certaines interventions privées de grande envergure, comme certains centres d'achats, quelques grandes superficies commerciales, ainsi que certaines zones où se concentrent des fonctions liées aux entreprises, ont également eu un impact dans la structuration de nouvelles centralités, comme ce fut spécialement le cas avec le Mall Plaza Vespucio, conçu explicitement comme un « town-center » à La Florida ou le Mall Parque Arauco à Las Condes. Il convient également de mentionner qu'une dispersion croissante de divers types de commerces et autres services contribue aussi à une configuration urbaine plus étendue et déconcentrée, fonctionnelle par rapport à la diffusion et à l'utilisation croissante de l'automobile, marquant une évolution similaire à celle qui s'est imposée dans les grandes villes nord-américaines.

Cependant, il importe de souligner que les principales interventions privées ayant des effets structurants dans la morphologie urbaine et dans la configuration de ces nouvelles centralités, se sont réalisées dans la plupart des cas de façon déconnectée et fragmentée et, en général, n'ont pas fait montre d'une grande préoccupation pour la recherche des localisations plus appropriées du point de vue de l'organisation et du fonctionnement de la ville dans son ensemble.

Même si le centre historique de l'agglomération est encore doté d'une concentration élevée de fonctions dans le domaine des services, le renforcement progressif de la dotation de services dans plusieurs des nouveaux centres au cours des deux dernières décennies s'est traduit par une perte d'attraction du centre historique pour certaines dimensions de la vie quotidienne de nombreuses familles de Santiago.

Formation de régions périurbaines hybrides

Un phénomène qui a commencé à devenir plus présent dans l'environnement métropolitain est un type d'espace situé dans les interstices de l'archipel urbain qui, même s'il correspond finalement à une extension des styles de vie urbains, peut difficilement être qualifié comme étant strictement urbain ou rural, si l'on s'en tient aux définitions classiques. Essentiellement, ceci résulte de deux tendances différentes : d'une part, à la substitution du travailleur rural traditionnel pour un autre qui continue à se dédier aux travaux ruraux, mais avec des conditions professionnelles et résidentielles différentes et, d'autre part, à l'augmentation d'habitants en milieux urbains qui se déplacent vers le périurbain afin de trouver un milieu de vie différent, plus près du milieu naturel (Armijo, 2000).

Dans le cas de la population qui demeure liée à l'accomplissement de tâches rurales dans l'environnement métropolitain, on observe fondamentalement qu'elle a dû faire face à d'importants changements en relation aux conditions dans lesquelles la population rurale traditionnelle travaillait et se logeait dans le passé : d'une part, la majeure partie de ces travailleurs se situent dans la catégorie du travail saisonnier et précaire lié aux entreprises agroexportatrices et, d'autre part, cette population est affectée par une urbanisation croissante, puisqu'une bonne partie réside dans des villes et villages du périurbain métropolitain, près de leurs lieux de travail, ce qui influence à son tour la croissance plus importante de certains centres urbains de moyenne ou petite taille de l'environnement métropolitain. Dans ces circonstances, comme l'affirme Armijo (2000 : 132) « l'établissement de la population rurale présente une tendance générale vers la conglomération avec une forte diffusion des valeurs urbaines¹⁸ ».

Au même moment, au cours des dernières années, la croissance de l'occupation des zones rurales situées à proximité de l'unité urbaine du Grand Santiago par les classes moyennes et aisées de la population urbaine, qui recherchent dans un habitat semi-rural des conditions de vie différentes de celles que peut offrir la ville consolidée, s'est intensifiée. Ceci correspond à ce que l'on appelle les « parcelles de plaisir » (*parcelas de agrado*), qui se sont étendues vigoureusement vers le sud et le nord du Grand Santiago, donnant lieu à une croissance du commerce immobilier qui a amené le lotissement de vastes superficies de terres périurbaines, précédemment consacrées entièrement à des fonctions agricoles.

Présence importante de nouveaux artefacts urbains

La nouvelle base économique, où dominent les activités tertiaires, qui émerge avec la mondialisation a généré une demande soutenue pour certains types d'artefacts urbains, dont l'irruption et la multiplication dans le Grand Santiago sont monnaie courante depuis le début des années 1980. Si dans plusieurs cas il s'agit d'un type de configuration qui s'était déjà développé et diffusé au cours de la phase fordiste

18. N.D.T. : Traduction libre de la citation originale en espagnol.

dans les pays centraux et, spécialement, aux États-Unis, son irruption au Chili et dans l'agglomération de Santiago ne se produit que lorsque les conditions générées à partir de l'ouverture vers l'extérieur et de la mondialisation justifient leur présence et les rendent viables sur le plan économique.

Ces artefacts apparaissent comme résultat du développement d'un secteur de services mondialisés qui, à mesure qu'il se déployait à l'échelle planétaire, posait la nécessité d'un support physique et architectural adéquat afin de souligner sa présence urbaine. En ce sens, ils peuvent être observés comme des images représentatives des transformations qui accompagnent la mondialisation de la ville. Ainsi, l'agglomération a été témoin de l'apparition progressive de la majorité des modèles les plus représentatifs de ces artefacts, surtout les suivants.

- Centres commerciaux diversifiés et/ou spécialisés, spécialement les *shopping malls*, dont les versions de dernière génération se sont adaptées aux pratiques commerciales imposées par la mondialisation en hébergeant les nœuds de plusieurs entreprises et chaînes globales et, dans un processus de tertiarisation croissante, en fournissant un mélange de services analogues à ceux des économies centrales. Tel est spécialement le cas des centres commerciaux Parque Arauco, Plaza Vespucio et Alto Las Condes qui sont parvenus à exercer une influence croissante dans l'articulation de la vie urbaine de leurs aires d'influence respectives ainsi que dans l'affirmation de nouvelles centralités.
- Grandes superficies commerciales, tant pour la consommation diversifiée (super et hypermarchés) que spécialisée (articles domestiques et/ou pour la construction, l'automobile, l'informatique, etc.) ainsi que pour les magasins de divers types (particulièrement les nombreux jalons de chaînes de marques internationales), parmi lesquels on peut souligner la multiplication et la croissance de magasins à rayons.
- Complexes d'entreprises et d'édifices corporatifs, qui deviennent souvent les images les plus représentatives de la nouvelle modernité qui caractérise la « nouvelle ville ». C'est le cas, par exemple, de divers édifices corporatifs construits dans une partie du terrain d'une ancienne usine de bière dans la commune de Providencia, dont la construction marque l'un des premiers jalons du déplacement du centre des affaires de Santiago vers l'est de la ville. Encore plus importante, en raison de son impact dans la morphologie urbaine, a été l'apparition d'un complexe entrepreneurial planifié, localisé à l'extérieur de la trame urbaine consolidée, et destiné à des sièges sociaux d'entreprises qui préfèrent s'éloigner du district financier central¹⁹.

19. Ce projet, appelé « *Ciudad Empresarial* », fait appel à un investissement de l'ordre de 900 millions de dollars pour la construction de plus de 100 édifices, dont 26 étaient déjà construits en octobre 2000.

- Hôtels de luxe et de super luxe et centres pour la célébration de foires internationales, congrès et grands événements, auxquels on a imposé un nouveau type de design architectural et dont la présence s'est multipliée avec les progrès de la mondialisation.
- Nouveaux espaces pour le loisir, fréquemment associés aux nouvelles technologies dans le domaine de l'électronique, parmi lesquels se démarquent les complexes de salles cinématographiques (multiplex).
- Quartiers fermés, protégés et ségrégués, conçus à l'image des *gated communities* aux États-Unis, se distinguant par une augmentation soutenue de l'offre d'appartements en hauteur, fortement concentrés dans les communes de résidence des secteurs à revenus élevés et moyens (Providencia, Las Condes, Vitacura, Ñuñoa et Santiago), ce qui s'est traduit par une verticalisation plus marquée et donc par un changement significatif du paysage urbain.

Malgré leur irruption relativement tardive au Chili et dans l'agglomération de Santiago en comparaison avec les pays centraux, plusieurs de ces artefacts se sont convertis en nouveaux icônes de la modernité et ont eu un impact puissant dans le fonctionnement et dans l'organisation de la vie métropolitaine mais, également, dans sa réactivation économique. Ces interventions, dont la présence est significative, contribuèrent, d'une part, à hiérarchiser des lieux de la ville et à renforcer sa structure polycentrique et, d'autre part, à revaloriser son image vis-à-vis d'autres métropoles, jouant un rôle important dans la promotion de Santiago dans la concurrence interurbaine. De plus, leur construction et leur fonctionnement ultérieur constituent en soi des activités productives dont l'impact est considérable dans l'économie métropolitaine, et qui génèrent de surcroît d'importants effets dans leur rétroalimentation et, par conséquent, dans la croissance relative plus importante de cette agglomération en relation au reste des villes du système urbain chilien.

CONCLUSION

Au-delà des différences qui existent entre Santiago et les villes des pays développés, les transformations dont nous avons fait état vont fondamentalement dans le même sens que celles observées dans les grandes agglomérations urbaines nord-américaines et européennes²⁰. Cependant, les changements qui configurent cette « nouvelle ville »

20. Même la ville européenne, beaucoup plus résistante à ce type d'évolution, a commencé à transiter dans cette direction, comme l'indique Dematteis quand il affirme qu'« avec la périurbanisation et la « ville diffuse » les modèles de suburbanisation de type latino-méditerranéen et de type anglo-saxon, qui ont suivi des chemins différents pendant très longtemps, tendent maintenant à converger en un modèle unique commun à toute l'Europe de « villes sans centre » de structure réticulaire, dont les « nœuds » (systèmes urbains singuliers) conservent et accentuent leur identité à travers des processus innovateurs de compétition et de coopération » (Dematteis, 1998 : 17 – librement traduit par la traductrice).

peuvent être perçus comme le résultat d'une évolution dans laquelle le nouvel élan de modernisation capitaliste transforme, mais aussi reproduit, la ville configurée dans la période d'industrialisation antérieure. Et ce, dans la mesure où les transformations auxquelles nous avons fait référence, même si elles établissent des différences significatives avec la ville qui s'était cristallisée dans la phase culminante du cycle antérieur, illustrent une accentuation et/ou une culmination de tendances qui avaient déjà commencé à se dessiner dans cette phase. C'est pourquoi cette évolution doit être vue comme en étant une de continuité et de changement. De plus, parce que, au-delà des impacts de la mondialisation, les transformations qui en résultent sont conditionnées par l'identité développée par cette ville au long de son histoire ; ce qui signifie que si elle évolue effectivement dans la même direction que d'autres grandes agglomérations, Santiago maintient et réaffirme même sa propre identité urbaine.

Dans tous les cas, l'agglomération métropolitaine émergente peut être vue comme la métamorphose logique, prévisible et transitoire occasionnée par un nouvel élan de modernisation capitaliste, dans laquelle la ville industrielle, dont les bases économiques reposaient sur l'industrie substitutive, se transforme de façon accélérée sous l'impact d'une dynamique économique informationnelle et mondialisée. En particulier, les principaux changements répondent maintenant, d'une part, à l'affirmation d'une organisation productive en réseau qui agit dans la transformation de la base économique métropolitaine et de ses marchés du travail respectifs et, d'autre part, à l'imposition d'une nouvelle approche de gestion urbaine, guidée par les principes de subsidiarité étatique.

Cette ville émergente apparaît essentiellement comme une agglomération réticulaire, dans laquelle une dilatation dispersée et discontinue déborde et redessine les limites de la trame urbaine, imposant une morphologie polycentrique de frontières mobiles marquée par l'apparition fragmentaire de divers artefacts qui jouent un rôle central dans la structuration de l'espace urbain et dans la hiérarchisation des paysages et images. Dans cette ville, la persistance et l'accentuation de la polarisation sociale se traduit par l'intensification d'une ségrégation résidentielle déjà visible dans la période antérieure. Dans cette dynamique, la région en expansion incorpore un nombre croissant de centres urbains voisins au fonctionnement quotidien du système productif central et occupe de façon partielle et incomplète les zones rurales adjacentes ou interstitielles, en un mélange complexe d'urbain et de rural. Dans l'agglomération émergente, ce qui est la ville et ce qui ne l'est pas n'est déjà plus très clair, même quand dans son environnement fonctionnel les modes de vie urbains s'imposent partout. Ainsi, la révolution urbaine anticipée par Lefebvre, où « le tissu urbain prolifère, s'étend, en consommant les résidus de vie agricole²¹ » (1970 : 10), devient réalité.

Il s'agit d'une transformation qui ne peut être expliquée si l'on ne considère pas la force des facteurs qui jouent dans les décisions de localisation des activités productives et des familles, qui ont une influence cruciale dans la modalité et l'intensité de la croissance et de l'expansion métropolitaine. Principalement, quand dans

21. N.D.T. : Traduction libre de la citation originale en espagnol.

une société capitaliste de plus en plus libéralisée et dérégulée, ces décisions peuvent difficilement être contrôlées ou modifiées radicalement par la seule volonté gouvernementale. Par conséquent, on ne peut esquiver la conclusion que, avec ces nouveaux facteurs et conditions, la ville du passé, maintenant plusieurs fois idéalisée et dont on s'ennuie, ne pourra pas revenir, et donc que les tentatives pour récupérer ses dynamiques, son organisation ou ses modalités de vie quotidienne, ne sont pas davantage que l'expression d'une nostalgie sans avenir. Sans doute, ce n'est seulement qu'en considérant les conditions inhérentes à ces temps nouveaux que pourront être conçues des alternatives viables pour une gestion qui prétende améliorer le scénario urbain qui émerge à l'aube du troisième millénaire.

BIBLIOGRAPHIE

- Armijo, Gladys (2000). «La faceta rural de la Región Metropolitana: entre la suburbanización campesina y la urbanización de la élite», *EURE*, Santiago, (78), septembre.
- Ascher, François (1995). *Métapolis ou l'avenir des villes*, Paris, Éditions Odile Jacob.
- Banco Central de Chile (1998). *Anuario de Cuentas Nacionales 1997*, Santiago, Banco Central de Chile.
- Beaverstock, J.V., R.G. Smith et P.J. Taylor (1999). «A Roster of World Cities», *GaWC Research Bulletin*, (5), <<http://www.lboro.ac.uk/gawc/rb/rb5.html>>, published in *Cities*, 16 (6), p. 445-458.
- Centro de Estudios Públicos (1992). *El Ladrillo. Bases de la política económica del gobierno militar chileno*, Santiago, Centro de Estudios Públicos.
- CEPAL (1971). «Algunos problemas regionales del desarrollo de América Latina vinculados con la metropolización», Santiago, Comisión Económica para América Latina.
- CIDU – Equipo Macrozona Central (1972). «Síntesis del Estudio Región Central de Chile. Perspectivas de Desarrollo», *EURE*, Santiago, (6), noviembre.
- CIEPLAN/SUBDERE (1994). *Evolución del producto por regiones 1960-1992*, Santiago, Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica y Subsecretaría de Desarrollo Regional.
- Dematteis, Giuseppe (1998). «Suburbanización y periurbanización. Ciudades anglosajonas y ciudades latinas», dans Fco. Javier Monclús (dir.), *La ciudad dispersa*, Barcelona, Centre de Cultura Contemporània de Barcelona.
- Dematteis, Giuseppe (1998-1999). «Nom basta una forte indentità, la città vive solo se è un "nodo"», *Telèma* (15), <www.fub.it/telema/>.
- Dematteis, Giuseppe et Francesca Governa (2001). «Urban Form and Governance: The New Multi-centred Urban Patterns», dans Harry Anderson, Gertrud Jorgensen, Dominique Joye et Wim Ostendorff (dir.), *Change and Stability in Urban Europe. Form, Quality and Governance*, Aldershot, UK, Ashgate.
- De Mattos, Carlos A. (2001). «Movimientos del capital y expansión metropolitana en las economías emergentes latinoamericanas», *Revista de Estudios Regionales*, Málaga, (60), mayo-agosto.
- De Mattos, Carlos A. (1999). «Santiago de Chile, globalización y expansión metropolitana: lo que existía sigue existiendo», *EURE*, Santiago de Chile, (76), diciembre.

- Ducci, María Elena (2002). «Area urbana de Santiago 1991-2000: expansión de la industria y la vivienda», *EURE*, Santiago de Chile, (85), diciembre.
- Fossaert, Robert (2001). «Les villes mondiales, villes du système mondial», *Hérodote*, (101), <http://www.cairn.info/article.php?ID_REVUE=HER&ID_NUMPUBLIE=HER_101&ID_ARTICLE=HER_101_0010>.
- Geddes, Robert (1997). «Metropolis Unbound. The Sprawling American City and the Search for Alternatives», *The American Prospect*, 8 (35), november-december, <<http://www.prospect.org/print/V8/35/geddes-r.html>>.
- Guilhon, Bernard (1998). *Les firmes globales*, Paris, Economica.
- INE (2002). *Resultados Preliminares. Población y Vivienda. Censo 2002*, Santiago, Instituto Nacional de Estadísticas, junio [www.ine.cl].
- INE (1999). *V Encuesta de Presupuestos Familiares 1996-1997*, Santiago, Instituto Nacional de Estadísticas, junio.
- INE (s.d.). *Población de los centros poblados de Chile 1875-1992*, Santiago, Instituto Nacional de Estadísticas.
- INE (1995). *Chile. Ciudades, pueblos y aldeas. Censo 1992*, Santiago, Instituto Nacional de Estadísticas.
- INE (1987). *Compendio Estadístico 1987*, Santiago, Instituto Nacional de Estadísticas, julio.
- Kolankiewicz, Leon et Roy Beck (2001). «Weighing Sprawl Factor in Large U.S. Cities (Executive summary)», <<http://www.sprawcity.org/studyUSA/USAsprawlz.pdf>>.
- Krugman, Paul (1996). «Los ciclos en las ideas dominantes con relación al desarrollo económico», *Desarrollo Económico*, Buenos Aires, (143), octubre-diciembre.
- Lafay, Gerard (1996). *Comprendre la mondialisation*, Paris, Economica.
- Lefebvre, Henri (1972) [1970]. *La revolución urbana*, Madrid, Alianza Editorial.
- Marcuse, Peter et Ronald van Kempen (dir.) (2000). *Globalizing Cities. A New Spatial Order ?*, Oxford, UK, Blackwell Publishers.
- Martínez Pizarro, Jorge (1997). «Urbanización, crecimiento urbano y dinámica de la población en las principales ciudades de Chile entre 1952 y 1992», *Revista de Geografía Norte Grande*, Santiago, (24).
- Mingo, Orlando, Miguel Contreras et Alicia Ross (1990). «Proyecto Región Capital de Chile», *EURE*, Santiago, (48) junio.
- MIDEPLAN (1999). *Pobreza y distribución del ingreso en Chile, 1990-1998*, Ministerio de Planificación y Cooperación, División Social, Santiago, julio.
- MINVU (1979a). «Conceptos básicos para la formulación de la Política Nacional de Desarrollo Urbano», *EURE*, Santiago, (22), setiembre 1981.
- MINVU (1979b). «Política Nacional de Desarrollo Urbano. Chile, 1979», *EURE*, Santiago, (22), setiembre 1981.
- OIT (1998). *Chile. Crecimiento, empleo y el desafío de la justicia social*, Santiago, Oficina Internacional del Trabajo.
- PNUD/MIDEPLAN (2000). *Desarrollo Humano en las comunas de Chile*, Santiago, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.
- PNUD/MIDEPLAN (1999). *Índice de Desarrollo Humano en Chile 1990-1998*, Santiago, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo.

- Rodríguez, Alfredo et Lucy Winchester (2001). «Santiago de Chile. Metropolización, globalización, desigualdad», *EURE*, Santiago, (80), mayo.
- Rodríguez Vignoli, Jorge (1993). *La población del Gran Santiago: tendencias, perspectivas, consecuencias*, Santiago, CELADE (LC/DEM/R.200, Serie A, N° 283).
- Sarlo, Beatriz (1994). *Escenas de la vida posmoderna. Intelectuales, arte y videocultura en Argentina*, Buenos Aires, Editorial Ariel.
- Sassen, Saskia (1994). *Cities in a World Economy*, London, Pine Forge Press.
- Soja, Edward W. (2000). *Postmetropolis. Critical Studies of Cities and Regions*, Oxford, Blackwell.
- SUBDERE/CIEPLAN (1994). *Evolución del producto por regiones 1960-1992*, Santiago, Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo (SUBDERE)/Corporación de Investigaciones Económicas para Latinoamérica (CIEPLAN).
- Topalov, Christian (1979). *La urbanización capitalista. Algunos elementos para su análisis*, México, Editorial Edicol.
- Valdés, Alberto (1999). «Pobreza y distribución del ingreso en una economía en alto crecimiento: Chile, 1987-1995», *Estudios Públicos*, Santiago, (75), invierno.
- Veltz, Pierre (1997). «L'économie mondiale, une économie d'archipel», dans Serge Cordellier (dir.), *La mondialisation au-delà des mythes*, Paris, La Découverte.
- Veltz, Pierre (2000). *Le nouveau monde industriel*, Paris, Éditions Gallimard.

TROISIÈME PARTIE
LA CLASSE CRÉATIVE
VUE SOUS DIVERS ANGLES

How to Assess Urban Competitiveness in the ICT Age?

Paul Drewe

“The cities that were formerly great have most of them become insignificant; and such as are at present powerful, were weak in olden time.”

(Herodotus)

“You know what a fact is? That’s something that has nothing to do with politics.”

(Neal Stephenson, *The Big U*)

This article is basically about methodology. Analyzing and evaluating case studies of urban competitiveness requires a framework. Existing approaches such as spatial economics, surveys of location factors, and city rankings fall short of understanding urban competitiveness, in particular because ICT is making a difference. When ICT meets with the “new science of networks”, new perspectives open up. Urban competitiveness can be conceived of as a matching of relevant networks. However, as the “new science” emphasizes growth and a rich-get-richer phenomenon, questions arise about the sustainability of urban growth: when the “best cities for business” collide with the “most liveable cities”. Hence the long-term perspectives may differ radically from the short term. By way of conclusion, some remarks are made concerning the practical approach to urban competitiveness. It does not suffice to propose a methodology that does not, at least potentially, help to prepare the grounds for intervening strategically on the local level. There are still many open questions. But this makes for interesting avenues of research.

TO SET THE STAGE

Urban competitiveness is just like sustainability or globalization: without an explicit definition it leads to verbose debates. “*On s’amuse*”, as the French say. But if one wants to reach beyond the sound bites, one needs to clarify the meaning of urban competitiveness before any attempt is made to assess it. Competitiveness is not a gospel and cities are not to be confused with business firms. Cities should be assessed in terms of quality of life which includes a certain degree of economic growth. Cities

that are stagnating or even shrinking economically find it difficult to offer an acceptable quality of life (more about this later). Hence the issue of urban competitiveness is worth studying.

As a working definition, urban competitiveness can be seen as the ability to attract mobile investment: the creation of new establishments, expansion in existing premises, opening a branch plant, or in-migration. Unlike mergers, take-overs and the rationalization of existing facilities the different forms of mobile investment imply a choice of location for companies on the local level (Commission of the European Communities, 1993).

With this definition, however, we are not opting for a “best cities for business” approach which only breeds rankings that put cities in a competitive mood. If Montreal/Laval turns out to be last comer in Canada what does this really tell us about its competitiveness? See Canadianbusiness.com (2004).

URBAN COMPETITIVENESS – SOME CONVENTIONAL APPROACHES

Let us have a look at some conventional approaches on how to describe and explain urban competitiveness, and how to prepare the grounds for political intervention.

Spatial Economics or Regional Science

To study the contributions of spatial economics in greater detail is beyond the scope of this article, but perusing, for example, the encyclopedia of spatial economics (Auray, Bailly, Derycke and Huriot, 1994) already provides some important insights.

Spatial economics, being synonymous with regional science, offers abstract mathematical models rather than empirically tested behavioral hypotheses. Among the key words one finds distance and accessibility. The latter is related to cost of transport and choice of location. Time, on the other hand, is not exactly treated as “quantité négligeable” but is less prominent. What strikes most is the total absence of any reference to logistics which entails a shift from physical to controlled and dedicated logistic accessibility (facilities and services). A basic concept of business logistics is lead-time, the time interval between the placing of an order and delivery. It relates to rush orders or the usual order-cycle time of 24 hours (Drewe and Janssen, 2001). The rise of ICT has unleashed a “logistic revolution”, the development of an “infogistique” (IREPP, 2000). One cannot blame the authors of the encyclopedia for completely ignoring ICT. After all, the encyclopedia was published in 1994. The evolution of business logistics, however, was well under way by then. The authors of the encyclopedia both (mainly) economists and geographers still cherish classics such as Christaller, Losch, Von Thunen and the like. The famous Christaller model refers to medium-size towns in Southern Germany in the 1930s. This is a poor guide to the understanding of

urban competitiveness in the ICT age. One needs to rethink the key concepts of spatial economics. Some of them are promising, *e.g.* networks (Dupuy, 2005), graph theory (Auray and Mathis, 1994) or innovative milieux (Maillat, 1994).

With distance being by far the crucial concept of regional science, one has to prepare for “the death of distance”. One also has to prepare for practice, the real test of ideas.

Surveys of Location Factors

How about surveys of location factors among companies?

The EU has commissioned a study of new location factors for mobile investment in Europe, (Commission of the European Communities, 1993). Even if it is not up-to-date, it is representative of its kind.

The study informs about companies identifying factors as critical or important to choice of country or region, by broad group of economic activity. Table 1 gives an overview of the most critical location factors on the regional level. Table 2 contains a qualitative assessment of location factors becoming increasingly critical in the future (note that manufacturing is split up into traditional and high-tech).

What lessons are there to be learned from this purely descriptive approach?

- A single overriding location factor does not exist (which precludes the construction of a simple location model).
- Types of economic activity matter.
- There are also critical factors at country level: in 75% of the cases, a country was chosen first, followed by a region; in 25% of the cases, the final choice was made between regions in different countries.

But even if competitive advantages of nations exist, it is still vital to focus on urban competitiveness. Porter, focusing on the national level, had to admit that the competitiveness of clusters of economic activities on the world market were positively influenced by local advantages (Porter, 1990).

The location factor coming closest to ICT is called quality telecommunications. It features among the top-critical factors for offices and services in table 2a and is expected to become increasingly critical for offices (European headquarters), European distribution and services.

The EU survey does not explain actual decisions about various forms of mobile investment. Modeling can provide a value added to data collected from individual companies. This has been demonstrated, by Mignolet back in 1984 for the agglomerations of Antwerp, Brussels and Liege (Mignolet, 1984). Mignolet has quantified three partial probabilities which together determine the probability of an autonomous renewal of industrial structures. The partial probabilities relate to access to a new idea,

TABLE 1
**Companies identifying factor as critical to choice of region in %
 (15 and more)**

	Manufacturing Plant	Offices	Distribution Activities	Services	R&D Activities
Business factors					
Proximity to markets	19		30		60
Availability raw materials, components					
Proximity major customers	18		35		
Availability of site	17				
Presence of similar firms/foreign companies				27	20
Supporting services/R&D				20	
National and local characteristics					
Financial assistance	19		25		
Promotion/attitudes of government, etc.			15		
Official language/linguistic skills					
Corporate taxation					
Close university/science park					40
Labour factors					
Availability general	15		15		40
Quality					20
Availability skilled labour			20	27	20
Labour relations					
Labour attitudes					
Cost factors					
Cost land/premises		31		20	40
Cost of labour					20
Cost of rented premises				20	
Infrastructure					
Quality of road/rail services	15	46	35	27	
Proximity to port					
Proximity major airports		46	25		
Quality telecommunications		39		27	
Quality of life and personal factors					
Cultural factor		23			
Schools for expatriate children		15			
Educational facilities					
Overall attractiveness of area		39			20

Source: Commission of the European Communities (1993), p. 78, 83, 86-88.

access to an investment, and access to a region. Each probability has an objective and a subjective component. Only if the two match, will there result a probability of access: availability must meet with receptiveness among business firms. The individual variables that make for both availability and receptiveness allow for identifying potential political interventions. Liege scored the lowest probability of autonomous industrial renewal in the 1980s. In 2005 not much progress has been made (recently a “Marshall plan” has been launched for Wallonia). The model could have provided a source of inspiration for the right interventions.

Ranking Cities

Another approach to urban competitiveness is the ranking of cities. It is referred to as the top-of-the-pops school of geography. Rankings are not necessarily scientific products as consultants and journalists can do them, too.

The key word here is “best cities for business”. A search for the key word on Google yields about 925 hits, which testifies to the popularity of this kind of rankings.

At the outset we have already mentioned the “sad” position of Montreal/Laval in a ranking produced by Canadian Business: number 41 out of 41 major urban centers. While the top-rank cities usually love the ranking and use the outcome for their marketing, the “losers” usually cast doubt on the method. The latter come down to two choices: the choice of indicators and the choice of weights attached to them.

Canadian Business has selected five indicators. Two relate to economic cost, one to economic benefit and one or two to social cost. This is an *ad hoc* choice. No theoretical background is provided and the question is whether competitiveness can be reduced to these five indicators, compared *e.g.* to the factors listed in table 2a. The five indicators selected by Canadian Business are “apples and oranges”. In order to arrive at an overall score, weights need to be attached to them (of course, the indicators can be considered as being of equal importance). The weighting procedures of city rankings are not always made explicit. According to Canadian Business “the final ranking weights each factor based on a North American survey of more than 5,000 people rating the importance of various site selection criteria”.

A secondary multivariate analysis can throw more light on hitparades of cities or regions, provided one is guided by a working hypothesis. See, for example, earlier analyses of rankings from Germany, France and the United States: looking into the limits of urban growth (Drewe and Rosenboom, 1993a). We will present more about the results later.

The ranking of cities is also very popular in France thanks to the studies commissioned by Datar. In 1989 and 2003, respectively 165 and 180 European cities (agglomerations) have been described and ranked of different “trump cards”: the more trumps, the higher the rank with equal weights attached to each kind of city endowment (Brunet, 1989; Rozenblat and Cicille, 2003). The magic word is “*rayonnement européen*”. How does the French government react to this picture of urban

Table 2

Critical location factors of increasing importance by type of economic activity

	Manufacturing Traditional	Manufacturing High-tech	European HQ	European distribution	Services	R&D
Business factors						
Proximity national market						
Proximity EC market	x					x
Presence of similar firms		x				x
Supporting services/R&D facilities						
Availability of site						
National and local characteristics						
Corporate taxation						
language skills						
Promotion/attitudes government	x	x	x			
Financial assistance						
Labour factors						
Availability						
Quality/skills		x			x	x
Labour relations/attitudes						
Cost factors						
Cost land/premises						
Cost of labour						
Infrastructure						
Quality of road/rail		x		x	x	
Proximity to port				x		
Proximity to airports			x	x	x	
Quality telecommunications			x	x	x	
Quality of life and personal factors						
Cultural factor						
Schools for expatriates		x	x			
Educational facilities						
Leisure/sport facilities						
Overall attractiveness of area		x	x		x	x

Source: Commission of the European Communities (1993), p. 108.

competitiveness? First, there is the more or less explicit disappointment with regard to the position of Paris compared to London (in particular with respect to the number of headquarters of big European companies). London is clearly the number one in Europe. This is corroborated by a survey of Europe's major business cities. Senior executives from 501 European companies gave their views on the top European cities in which to locate a business (Cushman, Wakefield Healey and Baker, 2005). Second, the French

government has expressed its concern about the fact that no French cities are found in either class 2 or 3. That is why in 2003 a policy has been launched strengthen the European impact of the French metropolises (Datar, 2003a and b).

The role of ICT is marginal in the Datar ranking and absent in the one published by Canadian Business. However, according to the 501 senior executives in Europe communication factors continue to be “extremely important”. If one wants to take ICT really serious, a completely different approach is needed as Keynote has demonstrated (Keynote Systems, 2006). This firm has developed the Keynote Business 40 Internet Performance Index measuring and ranking the average download time for the home pages of 40 important US-based business Web sites; from ABC to Yahoo! Keynote also provides a Benelux 40 and a French Business 40 performance index.

“Measured performance depends on factors such as geographic location, backbone connectivity, and network infrastructure at each measurement location”. By the way, there are two measurement locations in Canada: Toronto with corresponding backbone provider Bell and Vancouver with Telus.

HOW ABOUT THE “NEW SCIENCE OF NETWORKS”?

It looks as if a new approach to urban competitiveness is called for as the regional science, surveys of location factors or city rankings fall short in the ICT age.

What about the “new science of networks”? The contribution made by Barabási can serve as a source of inspiration (Barabási, 2002; Watts, 2004). It results from a physicist’s work on complex networks. It is multidisciplinary and has been applied, among others, to the network economy.

What is new about this? It implies a departure from the aggregate view of the economy where the individual actions of companies and consumers do not count as they only interact with the mythical entity of “the market” which really is nothing but a directed network composed of:

- nodes, *i.e.* all potential economic players such as business firms, financial institutions and governments;
- links, quantifying various interactions between economic players dealing with purchases and sales, R&D, design, marketing, logistics and the like.

If the links are weighted in terms of value added per receiver and, subsequently aggregated, one arrives at macroeconomic entities used to measure the wealth of nations.

The construction and structure of graphs is the key to understanding the network economy.

Applying a network approach to the economy leads to an “unblackboxing” of economic behavior. A macroeconomic investment rate is just an abstraction from what is in reality a weighted and directed network that determines competitiveness or

the ability to attract mobile investment competitiveness, seen from a network angle, in general manifests a power-law degree distribution: there are many nodes with only a few links and, consequently, a low degree of competitiveness, but only a few highly competitive nodes with a large number of links.

The Spatial Dimension of Competitiveness: A Matching of Networks

The next question is whether competitiveness has an urban or spatial dimension and, if yes, what it is like.

Are there hubs of urban competitiveness? The location of the top-1000 business firms in Europe *e.g.* or the location of headquarters of European companies seems to confirm the existence of this kind of hubs (Goddecke-Stellmann and Schmidt-Seiwert, 2002; Datar, 2003a). This implies that cities, generally speaking, offer what companies need. It is not exactly new to view a locational decision as a match between company profiles and city profiles. The location factors listed in table 2a represent company profiles by type of economic activity. In order to complete the picture, one needs to construct city profiles based on endowment with the very factors that companies find critical (or at least important) to their choice of location. But this traditional approach still treats firms as black boxes.

Seen as nodes, however, with various links, the matching of profiles is replaced by a matching of networks. From a spatial point of view, a network(ed) firm can operate on different levels: agglomerated, deagglomerated, dispersed within countries or even worldwide. This only works if the firm network is matched by a network of ICT infrastructure or to a lesser extent by networks of traditional infrastructure such as road, rail or seaports and airports. Similarly, knowledge-based companies depend on networks of R&D creation or the external acquisition of economically relevant knowledge. Research has shown that the relevant networks also tend to manifest a power-law degree distribution or, to put it differently, that they manifest a relation with the urban hierarchy. This holds for the Internet infrastructure (Drewe, 2002) and is certainly reflected by Keynote's choice of measurement locations (which, in turn, matches the location of the Business 40 companies). On the other hand, backbone connectivity has moved to those cities that already were hubs of the old infrastructure if only to minimize risk. As to networks of R&D creation, affecting innovative capabilities, the European Commission had to admit that "islands of innovation" still exist. There is a wide gap in innovative capacity between the capital city regions of the EU and the other regions (European Commission, 2004).

If firms' networks are to be matched with networks of ICT infrastructure, networks of traditional infrastructure, and networks of R&D creation, could one also imagine a match with quality of life, perceived as a network? Does this not require an application of the "new science of networks" to cities in the ICT age? Some examples already exist, targeted at urbanists and architects (Drewe, 2005). But this issue touches the core of the entire debate about urban competitiveness. To be really competitive, a "city" must be innovative, *i.e.* a place where new or improved products, services and

production processes are created in an agglomerated way. Urban competitiveness is about “*fabriquer le futur*” (Musso, Ponthou and Seulliet, 2005). Does the urban quality of life boost innovation? “All in all, F2F contact is at the heart of a key advantage of the city today, its ‘buzz’ ” (Storper and Venables, 2002).

Buzz has less tangible not to say mythical connotations such as “urbanism as a way of life”, a “plea for congestion” or “the valuable inefficiencies and impracticalities of cities”. The urban quality of life – related to social networks – is at least a fascinating hypothesis.

The best way to summarize the spatial dimension of urban competitiveness is perhaps by “*le territoire aménagé par les réseaux*” (Musso, Crozet and Joignaux, 2002). And as far as ICT is concerned, it means “the death of distance but not the end of geography” (Gorman, 1998).

A WORD ABOUT THE “NEW ECONOMY”

ICT or the Internet are usually associated with the so-called new economy. This term is misleading as “the ‘new economy’ appears less like a new economy than like an old economy that has access to a new technology. The old economy of established companies and the new economy of dot-coms are merging and it will soon be difficult to distinguish them” (Porter, 2001). Five years after the downturn, dot-coms such as Google, Yahoo!, Amazon, Monster, etc., make profit and eBay continues to do so (Macke, 2005; Delhommais, 2005). Moreover, the “...real legacy of the Internet is not the birth of thousands of online companies but the transformation of existing businesses. We can see its signature on everything from mom-and-pop stores to multinational agglomerates” (Barabási, 2002: 216).

An alternative to the term new economy could be a classification of economic sectors according to their ICT sensitivity. In a Dutch study the ICT-sensitive sectors are, in decreasing order of sensitivity: communication (post and telecom); commercial services; publishing and graphic industry; insurance; media and culture; banks; transportation services; wholesale; research (Louter, 2001). (By the way, the spatial distribution of ICT-sensitive sectors in the Netherlands mirrors the urban hierarchy).

LIMITS TO URBAN GROWTH AND THE CHALLENGE OF SUSTAINABILITY

How do networks evolve? This is where another concept of the “new science of networks” comes in: preferential attachment, meaning that links are added at a higher rate to those nodes that are already heavily linked. Moreover, one has to take into account that every network has its own fitness distribution which is related to competition in complex systems (or urban competitiveness for that matter). A so-called fitness connectivity product stands for the product of a node’s fitness and its number of links.

It is preferential attachment that induces “a rich-get-richer” phenomenon which helps the more connected nodes to grab a disproportionately large number of links at the expense of the latecomers (Barabási, 2002). And in the case of a power-law degree distribution “networks display a fit-get-richer behavior, meaning that the fittest node will inevitably grow to become the biggest hub”.

This is all about growth, *i.e.* relative growth of the “rich” versus the “latecomers”. But can the biggest hub keep on growing for ever? Or – applied to big cities – aren't there limits to growth?

“Living and producing in cities (regions) of high population density – seen from an aggregate point of view – is advantageous as far as economic benefits and certain social or public-good benefits are concerned, but only at the price of high social and high economic costs (the reverse hold for cities or regions of lesser density)”.

This working hypothesis, based on empirical analyses in Germany, France and the US, testifies to the existence of a price to be paid for urban growth (Drewe and Rosenboom, 1993a, b; 1992).

Instead of using the proxy of population density, a network view on urban form would allow for pinpointing the incidence of benefits and costs throughout cities that tend to be marked by socio-spatial segregation. Social costs can *e.g.* be crimes or various environmental damages (it could also be useful to measure the so-called ecological footprint of cities). As cities obviously have become more vulnerable to catastrophes, man-made or others, this could be another meaningful indicator of social cost. Moreover, the question rises who is paying the price for a high level of economic benefits. There may be a hidden tax of urban competitiveness to be paid by those who are the least well-off.

Economic costs and benefits are easily measured, but this is not the case for either social benefits nor social costs. Quality of life can be seen as an aggregate expression of public-good benefits or of the absence of social costs. So far quality of life has been treated as a factor which favors urban competitiveness. But as “best cities for business” may collide with “most liveable cities”, it is preferable to adopt the concept of sustainable urban development: a balanced development of society, economy and environment (a concept adopted by the European Union (Commission européenne, 1999). Sustainability introduces a time dimension to the debate about urban competitiveness. It is a long view, a far cry from snapshot surveys rankings or short-term projects. Our worst enemy is the short term.

“When we cross over into a new region of time, [...] the immediate past is usually a poor guide to the future, and we need to look for corresponding episodes in the more distant past” (Boulding, 1985). This leads us to long-wave theories and the geography of innovation (Drewe, 1987, 1990). The latter is of prime importance if a city must be innovative in order to be really competitive.

“SAVOIR... POUR AGIR” – BY WAY OF TENTATIVE CONCLUSION

Comte has once coined the phrase “*savoir pour prévoir et prévoir pour agir*”. If a better understanding of urban competitiveness in terms of networks can be achieved, then it also needs to be put the test. This is another article. But if one accuses the regional science of abstaining from practice, one should at least present a few reflections on the practical approach to urban competitiveness – even if only by way of tentative conclusion.

“*Agir*” is a matter of governance. “The market” cannot solve the problem as social benefits and social costs are not simply “externalities”. A sustainable urban development requires their internalization. To find the right mix of governance one, first, has to identify the relevant actors, players or stakeholders. The task is far from easy with ICT making a difference to the ways in which urban space is used: “[...] geographical scales are dilating to the edge of infinity; technology is developing at ever faster speeds; and with the liberalisation of the network utilities ‘monopolies are giving way to almost uncontrollable competition’ ” (Dupuy, 2005).

The 21st century will be a century of uncertainty and therefore of scenarios. To practice “the art of the long view”, it is crucial to identify those areas that can be controlled by means of strategic interventions. This is a matter of “*maîtrise*” as the French call it in an attempt at scenario building for the France of 2020 (Musso and Crozet, 2003).

There is, first of all, the “Global” scenario (“global marchand”) introducing the external shock of globalization. It depicts a world dominated by globalized market forces and networks of transnational companies. “Global” stresses the weakening of nation states which prove to be too small for the problems engendered by the global forces. However – according to the French historian Bayart, the nation state is rather the product than the victim of globalization. Hence one might also consider another possible future, to wit the scenario of “National preference” (“L’État-nation revisité”). Urban competitiveness, after all, is also influenced by factors identified by companies as critical or important to the choice of country. And competitive advantages as the rankings of the most competitive countries suggest although these rankings imply a high level of blackboxing the complex, networked phenomenon of competitiveness.

One way of reacting to the external shock of globalization is described by the “Global” scenario (“global compétitif”), a dual world of top companies and local innovative milieux. It is the latter that provide an important lever of action for cities and regions, a practical way of managing uncertainties. The work of “late” Gremi has mapped innovative environments in Europe, with the fifth edition of Gremi focusing on the urban milieux (Crevoisier and Camagni, 2000). If strategic interventions are to achieve a sustainable urban development, then they cannot be limited to technological innovations, but need to boost social innovations, too. The need for social innovations in urban revitalization is extremely urgent today.

REFERENCES

- Auray, J.-P., A. Bailly, P.-H. Derycke et J.-M. Huriot (eds) (1994). *Encyclopédie d'économie spatiale. Concepts – Comportements – Organisations*, Paris, Economica, 436 p.
- Auray, J.-P. and P. Mathis (1994) "Analyse spatiale et théorie des graphes" in J.-P. Auray (eds) *Encyclopédie d'économie spatiale. Concepts – Comportements – Organisations*, Paris, Economica, p. 81-91.
- Barabási, A.-L. (2002). *Linked: The New Science of Networks*, Cambridge, Mass., Perseus Publishing, 280 p.
- Boulding, K.E. (1985). "Regions of Time", *Papers in Regional Science*, 57 (1), p. 19-32.
- Brunet, R. (ed.) (1989). *Les villes européennes*, Paris, La Documentation française, Datar-Reclus.
- Canadian Business (2004). *Third annual ranking of the best places in Canada to set up shop*, <<http://www.canadianbusiness.com/bestcities/ranking.jsp>>.
- Commission européenne (1999). *SDEC, Schéma de développement de l'espace communautaire*, Luxembourg.
- Commission of the European Communities (1993). *New Location Factors for Mobile Investment in Europe*, Brussels and Luxembourg, Directorate-General for Regional Policies, 157 p.
- Crevoisier, O. et R. Camagni (eds) (2000). *Les milieux urbains: innovations systèmes de production et ancrage*, Neuchâtel, EDES, 360 p.
- Cushman, Wakefield Healey and Baker (2005). *London, Paris and Frankfurt remain Europe's favourite business cities*, <http://www.citymayors.com/business/euro_bizcities.html>.
- Datar (2003a). *Pour un rayonnement européen des métropoles françaises*, Paris, Datar, 35 p.
- Datar (2003b). *50 grands projets pour une France attractive dans une Europe dynamique*, Paris, Datar, 72 p.
- Delhommais, P.A. (2005). "La belle santé de la 'nouvelle' économie", *Le Monde*, 5 avril.
- Drewe, P. (1987). "The Coming Economic Cycle and the Built Environment, Conjectures Without Refutation", *Working Paper*, Delft University of Technology.
- Drewe, P. (1990). "The Coming Economic Cycle and the Geography of Innovation" in A. Kuklinski (ed.), *Globality versus Locality*, University of Warsaw, Institute of Space Economy, p. 167-182.
- Drewe, P. (2002). "Understanding the Virtual Space of the Internet, a Network Approach", in M. Carmona and M. Schoonraad (eds), *Globalization, Urban Form and Governance, Globalization and Urban Transformation*, Delft, DUP Science, p. 135-142.
- Drewe, P. (2005). "The 'Network City', a New Old Way of Thinking Cities in the ICT Age", dans L. Albrechts et S.J. Mandelbaum (eds), *The Network Society: a New Context for Planning*, New York, Routledge.
- Drewe, P. and B. Janssen (2001). "Seaports and Airports in Europe – where do we go from here? Design Studio 'The Network City'", Delft, Delft University of Technology, Faculty of Architecture, 24 pages.
- Drewe, P. and H. Rosenboom (1992). "Ville et qualité de vie: 'Qui vit où le mieux en France?'" , Paper presented at the "Table Ronde Penser la Ville", Saint-Dié.

- Drewe, P. and H. Rosenboom (1993a). "Limites à la croissance urbaine en Europe?", *Revue d'économie régionale et urbaine*, (4), p. 615-631.
- Drewe, P. and H. Rosenboom (1993b). "Indicators of the Quality of Life, with Special Reference to France", Paper presented at the "Colloque réseau des villes européennes, état des recherches comparatives", Équipe PARIS, CNRS et Université de Paris I, 21-23 October, Saint-Cloud.
- Dupuy, G. (2005). "Networks in Urban Planning: The Evolution of a Two-Way Relationship", in E.D. Hulsbergen, I. T. Klaasen and I. Kriens (eds), *Shifting Sense, Looking Back to the Future in Spatial Planning*, Amsterdam, Techne Press, p. 129.
- European Commission (2004). *A New Partnership for Cohesion, Convergence-Competitiveness-Cooperation*, Luxembourg.
- Göddecke-Stellmann, J. and V. Schmidt-Seiwert (2002). "Unternehmenssitz in Europa", *Informationen aus der Forschung des BBR*, 3, p. 4-5.
- Gorman, S. (1998) "The death of distance but not the end of geography: The Internet as a network", Paper given at the Regional Science Association, Santa Fe, New Mexico, 29 October.
- IREPP (Institut de recherches et prospectives postales) (2000). *Infogistique, la logistique, nouvelle frontière du commerce sur Internet*, Paris, Médiation, 187 p.
- Keynote Systems, inc. (2006). The Keynote Method <http://www.keynote.com/keynote_method/keynote_method_main_tpl.html>.
- Louter, P. (2001). *Ruimte en digitale economie*, Delft, TNO Inro.
- Macke, G. (2005). "Les stars du Web gagnent enfin de l'argent", *Le Monde*, 5 avril, II.
- Maillat, D. (1994) "Comportements spatiaux et milieux innovateurs", in J.-P. Auray (ed.), *Encyclopedie d'économie spatiale. Concepts – Comportements – Organisations*, Paris, Economica, p. 255-262.
- Mignolet, M. (1984). *Innovation technologique et redéploiement industriel régional: un outil d'évaluation et d'analyse*, Namur, Faculté universitaire Notre-Dame-de-la-Paix (Ph. D. thesis).
- Musso, P. and Y. Crozet (2003). *Réseaux, services et territoires – horizon 2020*, La Tour d'Aigues, l'Aube, Datar, 263 p.
- Musso, P., L. Ponthou and E. Seulliet (2005). *Fabriquer le futur, l'imaginaire au service de l'innovation*, Paris, Village mondial, 232 p.
- Musso, P., Y. Crozet and G. Joignaux (2002). *Le territoire aménagé par les réseaux, énergie, transports et télécommunications*, La Tour d'Aigues, l'Aube, Datar, 278 p.
- Porter, M. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*, New York, Free Press.
- Porter, M. (2001). "Strategy and the Internet", *Harvard Business Review*, March, p. 78.
- Rozenblat, C. and P. Cicille (2003). *Les villes européennes, analyse comparative*, Paris, La Documentation française, Datar.
- Salingaros, N.A. (2005). *Principles of Urban Structure*, Amsterdam, Techne Press, 252 p.
- Storper, M. and A.J. Venables (2002). "Buzz: The Economic Force of the City", Paper presented at the *DRUID Summer Conference* on "Industrial Dynamics of the Old and New Economy – Who is Embracing Whom?", June 6-8, Copenhagen/Elsinore.
- Watts, Duncan J. (2004). "The 'New' Science of Networks", *Annual Review of Sociology*, 30, p. 243-279.

From Growth Machine to Ideas Machine

The new politics of local economic development in the high-skilled city

Betsy Donald

One of the more interesting questions to emerge from the new research on the competitive city in the knowledge economy is how economic and occupational change in the new economy is transforming local economic development politics. Who are the new actors and what are the implications for the politics of place? Urban political economists are well-positioned to answer these questions as they have been thinking about the political economy of place for decades.

In this paper, I review the literature on the political economy of place with particular attention paid to how the politics of local economic development has shifted over the years, especially within the context of an increasing knowledge-intensive urban economy and society. The aspect that interests me the most is the new emphasis on talent attraction and retention (especially highly-skilled knowledge-intensive talent) and its role in making a city-region successful. Recent research has shown that knowledge-workers' pursuit of employment in the new economy hinges less on the qualities of a firm and more on the qualities of a place (Florida, 2002, 2005a; Glaeser, 2004, 2005). Workers seek places that offer deep labour markets with many employment opportunities and quality of life amenities like housing supply, education, culture and lifestyle options. They are less inclined to relocate with a particular firm if that firm is located in what they perceive to be an unappealing location. This shift in loyalties from firm to place raises new research questions: 1) What are the implications for local economic development politics?; 2) Does a potential exist for new occupational and institutional actors to play a role in local economic development?; 3) What are the implications for both our policies and theories of urban political economy? To answer these questions, I draw upon insights from a current SSHRC-funded larger research project entitled, "Governing the Quality of Life City in the New Economy: growth politics in Toronto and Boston".

I argue that economic and occupational change in the new economy is having an impact on local economic development politics. Most notable has been a shift in the politics from a “growth machine”-type of politics to what I am calling an “ideas machine” one. In this ideas machine, the university and medical sectors are playing a more active role in the strategic direction of the economics and governance of a city. This enhanced role has implications for how we traditionally think about our theories of urban political economy and also has implications for the kinds of policies we privilege in the planning of our cities. Before turning to the findings, however, I will review the key literature and briefly discuss my research questions and methodology.

LITERATURE REVIEW

Over the years, perhaps one of the most significant and incisive works on the theme of the political economy of place has been Logan and Molotch's (1987) growth machine thesis. In this thesis, the authors argue that certain actors in the city – who have seemingly disparate interests – team up over the shared need to promote and enhance growth in their city. Real estate developers, financiers, real estate agents, business leaders, sport team – and local newspaper – owners all join forces in a political machine to promote growth largely through enhancing the exchange value of land. This is because revenue-enhancing land-development projects are still the best way to raise revenue for the city given the recurrent dependence by local area jurisdictions on the property tax. Conflicts arise, however, when other stakeholders place a different “value” on land. For example, environmentalists, heritage preservation activist or poverty activists see land from a different perspective. For the environmentalist, land is to be ecologically protected, for the heritage activists it could have historical significance and for the poverty activist the way land is developed has implications for accomplishing larger public goods such as affordable housing availability. All these actors can emerge to challenge the growth machine's use value of lands in their jurisdiction. As such, understanding the politics of place is fundamentally linked to this conflict over the “exchange” versus “use” value of land.

Since Logan and Molotch's thesis, a rich body of literature has developed around the theme of the city as a place for property-led growth machines. Cox and Mair (1988) explore the role of dependent versus footloose capital in the political economy of property-led growth. In particular, they highlight the key role played by dependent capital in the civic leadership of a city. Locally-owned banks, manufacturing firms and other “rooted” firms drive much of the economics and economic leadership of these places, with the locally-elected officials facilitating its economic governance. Jonas and Wilson (1999), in an edited collection a few years ago, revisited and revised the growth machine thesis to take into account contemporary economic and social change. This included the role that broader globalization and nation-state restructuring was having on the politics of places (Jessop, Peck et Tickell, 1999), the effect that “new social movements” were having in steering certain development directions of a city (Pickvance, 2003), and the ways in which these latter movements could also shape political regimes of places (Lauria, 1996).

This work touched on an array of themes, but the starting point was always about the city as a place for property-led growth machines. A significant shift in the literature, however, has arrived in the last seven years as more research has begun to explore the role that skilled and creative workers play in the growth and development of a city (Florida, 2002, 2005a, 2005b; Glaeser, 2000; Markusen, 2004; Feser, 2003). Perhaps the most influential work to emerge from this research has been Richard Florida's *Rise of the Creative Class* and his subsequent books, *Cities and Creative Class* and the *Flight of the Creative Class* (Sawicki, 2003; Lang and Florida, 2005). Florida essentially argues that talent is the critical factor of production in the new economy. The worker who generates the ideas, creativity and imagination for knowledge-intensive production and innovation is a key component of a high wage, high value-added economy. His research also supports the hypothesis that this skilled worker is also highly mobile and attracted to places that offer certain employment and "quality of life" amenities and lifestyle options.

For example, Florida (2002) conducted empirical research with young, mostly under 30 year old knowledge-workers in high-technology sectors across a number of cities in the United States during the heyday of the technology boom in the late 1990s. He found that it was economic opportunity, broadly defined, that caused these high-skilled workers (which he referred to as the "creative class") to choose locations, not just an opportunity to work at a single job or a single company. Given the volatility of the high-technology sector and the frequency with which people change jobs, the places that can offer a variety of good job opportunities will be favoured over others (*cf.* Markusen, 2004). A deep labour market is also important for spouses or partners of high-technology and skilled workers (Donald, 2001).

Another major finding advanced by Florida (2000) is that knowledge-workers in technology-intensive sectors want to live in places with an abundance of lifestyle amenities such as appealing natural environments and vibrant neighbourhoods. Florida's empirical research also found that cultural diversity is one of the most important amenities desired by young knowledge workers (*cf.* Black *et al.*, 2002).

What then are the implications of this research for local economic development politics and policy? To compete in the age of talent, argues Florida (2002) and Markusen (2004), regions must promote "quality of life" and amenities characteristics that appeal to talented and creative workers. Typically included in his definition are elements like good public transit, fine public schools, universities and colleges, parks and places for jogging and cycling, culture and the arts, like music and theatre. The policy implications that derive from notions of, and policies towards, culture and the arts, for example, are not how we have typically thought about culture, however. Florida argues that vibrant and interesting street-scapes and city life, with cafés and restaurants, thriving music, art, literature, and design and fashion scenes, have high appeal to the talent class. Many of these policies centre around urban land use development and the use of city space along the lines of new urbanism planning as planners know well.

Florida's work has not gone without criticisms, however. Much of the theoretical and practical work conflicts quality of life – and individualized concept – with quality of place – a concept suggesting a general consensus among inhabitants. The assumption of a consensus tends to favour certain economic development strategies over others. The subtle conceptual shift from “quality of life” to “quality of place” has depoliticized the concept (Donald, 2001 see also Navarez, 2002). Furthermore, Navarez (2002) questions how a worker's quality of life preferences are incorporated by the processes leading to corporate relocations (*cf.* Castells 1989; Malecki 1997).

Also critical is Fainstein (2001), who argues that this urban competitiveness and quality of life literature runs contrary to much recent scholarship that has found a contradiction between urban entrepreneurialism and social justice (Harvey, 1973, 1992, 2000; Sayer and Storper, 1997; Merrifield and Swyngedouw, 1996). More recent and directed criticism comes from Sawicki (2003) and Glaeser (2004; 2005) who take issue with Florida's research methods, especially the approaches taken in creating the “creativity indexes” like the gay and foreign-born indexes. Glaeser (2004:5) ran a few of his own regressions using data provided by Florida (from Florida and Knudson, 2004) and found “no evidence to suggest that there is anything to this diversity or Bohemianism, once you control for human capital”. For both Sawicki and Glaeser the implications for civic leaders is that they are best to focus on the basic infrastructure required for skill attraction (such as the availability of good education and housing) rather than quick-fixes to create a hipster downtown.

RESEARCH QUESTIONS

This review of the recent literature on the political economy of place – and in particular – the increased importance of the skilled worker to the economic competitiveness of the city – raises new research questions. If indeed research supports the thesis that skilled-workers' pursuit of employment in the new economy hinges less on the qualities of a firm and more on the qualities of a place (Florida, 2002, 2005; Glaeser, 2004, 2005); and if indeed workers seek places that offer deep labour markets with many employment opportunities and quality of life amenities like housing supply, education, culture and lifestyle options; and if they are less inclined to relocate with a particular firm if that firm is located in what they perceive to be an unappealing location; then this shift in loyalties from firm to place raises new research questions: 1) What are the implications for local economic development politics?; 2) Does a potential exist for new occupational and institutional actors to play a role in local economic development?; and 3) What are the implications in both practice and theory?

METHODOLOGY

To answer these questions, I draw upon insights from a larger Social Science and Humanities Research Council – Initiative for the New Economy (SSHRC-INE) funded project entitled “Governing the ‘Quality of Life’ City in the New Economy:

growth politics in Boston and Toronto”.¹ This project is examining how economic and occupational change in the new economy is transforming local economic development politics in the cities of Boston and Toronto. Toronto and Boston were chosen as case study cities because they are two of North America’s most dynamic and important knowledge-intensive city-regions. Also, these cities have similar pasts. Both are largely industrial centres with considerable regional importance. Both have been education centres within their respective nations, and both are characterized by traditional social and political cultures. The project runs from March 2004 through to March 2007. The Boston portion part of the research is currently being conducted and as such this paper will report on my findings to date in that city-region.

At the time of writing this paper, I have interviewed over 30 people in Boston. This includes local economic development planners, academics, business leaders, members of marketing boards, CEOs of major companies and directors of business lobby groups, media, students, members of local non-profit organizations and management consultants who work on local economy issues. The design of the interviews is semi-structured and content focussed (Hay, 2000). This approach supports inductive rather than deductive reasoning. Like Schoenberger (1991), I believe that in periods of great economic and social change, this approach is more suitable to hypothesis-building rather than hypothesis-testing. The interviews usually last about 30 minutes, although in several cases the interviews have been for as long as 3 hours. As one informant stated, “Boston is an education town and as such every one wants to sit down with you and give you a lesson about how Boston works”. This certainly has been my experience and has made the research that much more enjoyable.

RESULTS

In many respects, the Greater Boston Region is the quintessential new economy knowledge-intensive case study. Its history of economic development has been one of 400 years of innovation and reinvention. Most recently, the changing economic conditions have also precipitated a major change in its economic leadership. Barry Bluestone, the Director of the Centre for Urban and Regional Research at Northeastern University in Boston describes this changing context and what it has meant for Boston – and indeed – other knowledge cities in North America,

Whether we like it or not, businesses play a critical role in the growth of cities. In a day and an age when you had businesses that put down roots and stayed their forever [...] Heinz in Pittsburgh, General Motors in Detroit, Sears in Chicago [...] Those and the banks played a key role in the private sector leadership of the city [...] they drove the economics of these cities. What has happened in city after city is those corporations either leave or have been taken over. For example, Canada owns John Hancock who owns Manulife and Bank of America in North Carolina owns [a local Boston] Bank and Gillette has just been bought out by Proctor and Gamble of Cincinnati. So the

1. SSHRC Grant # 501-02-0119.

argument is that if you lose your industries and other industries are taken over by foreign leaders, who now leads economic development in the city? (Interview with author, October, 2005)

Bluestone continues on,

So people are saying because of the changing dynamics of global capitalism, it is those institutions that have deep roots, are large employers and aren't easy take over targets [...] they are going to have to play a more senior role.

In other words, 'the Eds and Meds.'

This was a theme that came up time and time again in my interviews with key informants: that the education and medical sectors now play a key role in the economic development and political future of the Greater Boston region. Before returning to the Boston context, however, let's first examine the broader context of innovation and in particular the ascendance of the education and medical sectors as key actors in local economic development. This next section will briefly examine the Canadian context given that this paper targets a mostly Canadian audience.

The Education and Medical Sectors: From Ambassadors to "Inside Actors"

The education and medical sectors certainly seem to be playing a much more leading role in the economic development of Canadian cities. Canada, like other industrialized nations over the last ten years, has placed a greater policy emphasis on the importance of innovation, education and knowledge. After the recession and global restructuring era of the mid 1990s, the Canadian federal government began recognizing that urgent action was necessary to ensure Canada's long-term economic health and viability. As such, the federal government in 1997 initiated a plan to invest in Canada's research and development landscape. The plan consisted of two main policy objectives that positioned the university sector at the forefront: the first was to produce a highly educated personal for all sectors and the second was to conduct research across all disciplines. To build skills and research capacity, the federal government introduced substantial new R&D funding mechanisms including such things as increasing the support for the direct cost of research, funding a proportion of the indirect cost of research, purchasing and operating world-class research infrastructure, and attracting and retaining research talent. Between 1997 and 2001 various new mechanisms were introduced into the federal budget to build research capacity. These included such initiatives as The Canadian Foundation for Innovation, The Canadian Institutes of Health Research, The Canada Research Chairs Program, the Indirect Costs Program, and increasing federal granting agencies' base budgets.

These and other programs since 1997 have substantially improved the R&D landscape in Canada. The three largest research actors are the private sector, the federal government and universities (including their medical schools and associative teaching and research hospitals). However as shown in Table 1, the university is the only sector that has witnessed its share and value of research substantially increase

between 1989 and 2004. In 1989, universities accounted for 29.9% of the total share and value of research performed in Canada. By 2004, this figure had increased to 38.1%. The university sector is also the only sector that performs research for all other sectors. Since 1997, all external funders have increased their investments in university research. The growing cost and complexity of research requires increasing inter-sector collaboration and universities are able to perform a unique and important role (Association of Universities and Colleges of Canada, 2005).

TABLE 1
Share and value of research activities by sector, 1989 and 2004

	1989		2004	
	% of Total	\$ millions	% of total	\$ millions
Business	50.2	4,779	51.2	12,534
Universities	29.9	2,845	38.1	9,319
Federal	16.1	1,533	9.1	2,234
Provincial	2.9	0,273	1.3	0,330
Not-for-Profit	0.9	0,089	0.3	0,070
Total		9,519		24,487

So while Canada is just beginning to reinvest in its research and development landscape, Boston, as a region, has been known for decades as the recipient of federal and state research and development programs.

Boston's "Ideas" Machine

There is no question that the Greater Boston region is home to one of the world's greatest concentration of educational institutions, knowledge-transfer and innovative activity. The Boston region is home to 48 universities and colleges, top ranked medical centres and an outstanding collection of technology transfer institutions. It has seven research intensive universities – Boston College, Boston University, Brandeis, Harvard, MIT, Northeastern, Tufts, and University of Massachusetts-Boston – who have had a profound impact on the growth and development of industry and society. Research from these universities has helped to define industries like computing, information technology, medical devices, biotechnology and genetics. Moreover, university research has had a deep impact on key social and economic policies ranging from Nobel Prize-winning theories of economic growth to long-term monitoring of social security programs. In addition to this research capacity, the region also attracts the highly skilled and highly talented.

The Innovators

These highly skilled people include people like MIT mechanical engineering graduate student Nevan Hanumara who was part of a team of young researchers awarded the MIT Ideas Competition for their work on high-tech medical device called Robopsy, a robotic surgical aid for doctors performing biopsies that could make the procedure safer and more accurate. Like many bright young students, Nevan was attracted to Boston because of the world-class reputation of MIT and the ability to engage with what he described as “an unusual community” of researchers and institutions.²

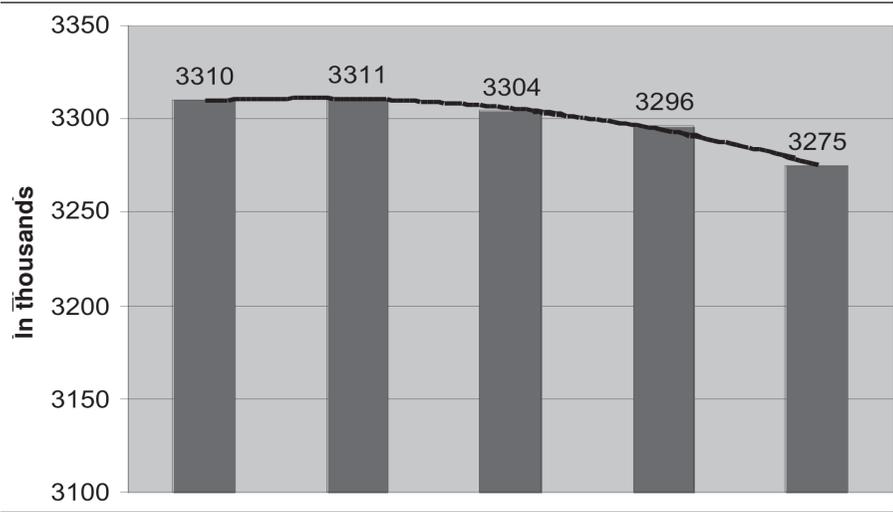
[In Boston you have] lots of Ph. D.s who are doctors, so you have an “unusual community”. I found them making meringues in the microwave the other day as they were trying to system small spherical particles that they were going to image and they needed something transparent so that they could suspend them so they were actually making meringues. Then they moved on to using spray bomb from Home Depot [...] [Mechanical engineer students] walking through the hospital with a turkey and a bunch of wires under their arm does happen in many places in the country” (October 2005).

These networks and open communities of learning are what enable the Boston region to attract the best and the brightest from all over the world, but it also leads to some challenges when trying to retain them. Like many young “stars” of their generation, Nevan feels the “cash burn” of Boston, even though “coming from the North East [he] is used to high costs”.

While there is plenty of research to show a direct correlation between economic opportunity and high cost of living, the question becomes – at what point does the scale tip and the high cost of living become a problem? According to Bluestone and others, the high costs are now contributing to Boston’s challenges. Figures 1 and 2 show a population and employment decline since 2001. Figure 3 shows a loss of young people between the ages of 25 and 34 between 2001 and 2003 in the State of Massachusetts and Figure 4 a loss of young people between the ages of 20 and 34 between 2001 and 2003 in the Greater Boston region. According to Bluestone’s research, Boston has the highest cost of living in the United States. A family of four needs \$64,656 to pay for the costs of housing, transportation, day care, health care, and other basic necessities. This is more than \$3,000 higher than in Washington, D.C; \$6,000 higher than in New York City; and \$7,000 more than in San Francisco. The monthly housing costs are 40% higher than in Austin, Chicago, and Miami and 63% higher than in Raleigh-Durham-Chapel Hill. So while job loss is a major problem, the high cost of living (especially housing is contributing to this problem).

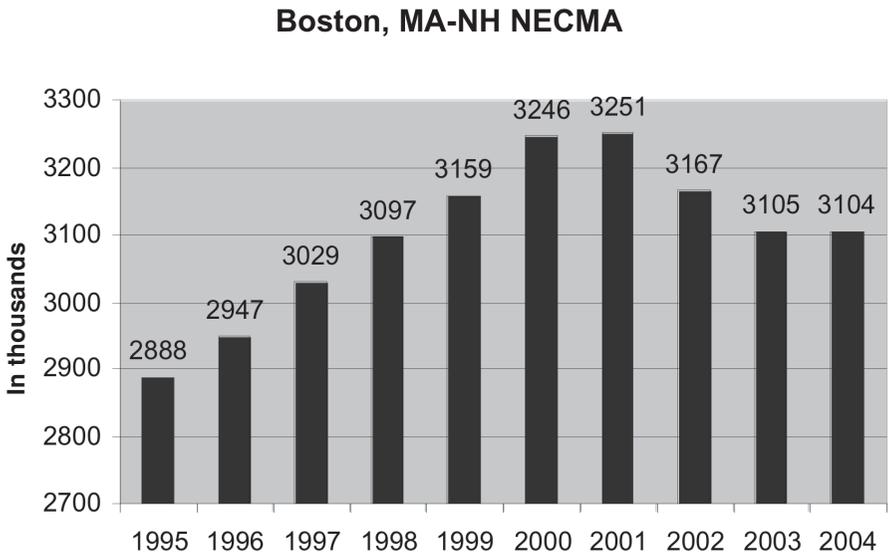
2. His team consisted of two other students, James Conner Walsh from MIT and Steven Barrett from Cambridge University. The team is advised by Professor Alex Slocum from the mechanical engineering department at MIT and Dr Rajiv Gupta from the radiology department at Mass General Hospital. Technology transfer institutions are also supporting the project.

FIGURE 1
Greater Boston's population, 2000-2004



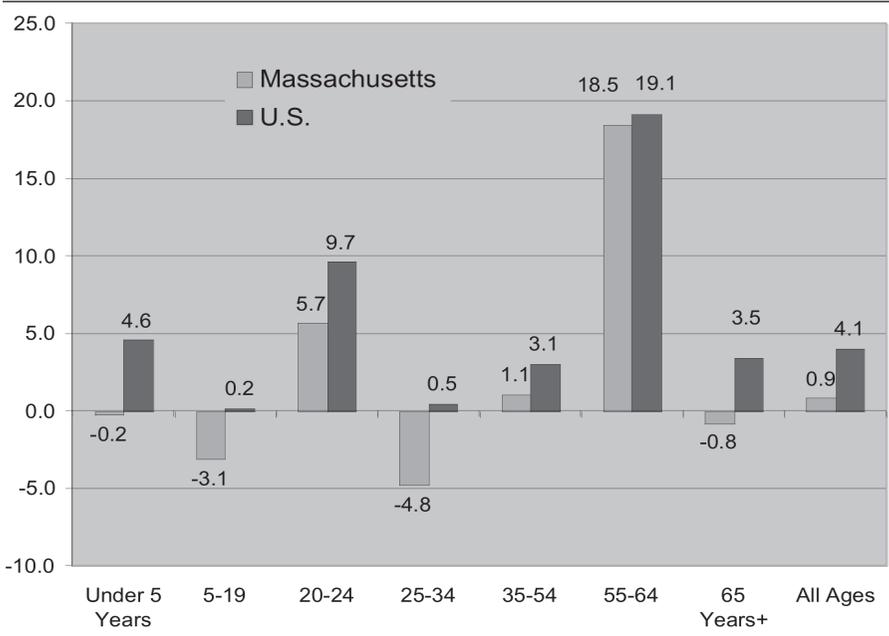
Source: Bluestone, November 2005.

FIGURE 2
Greater Boston employment trend, 2000-2004



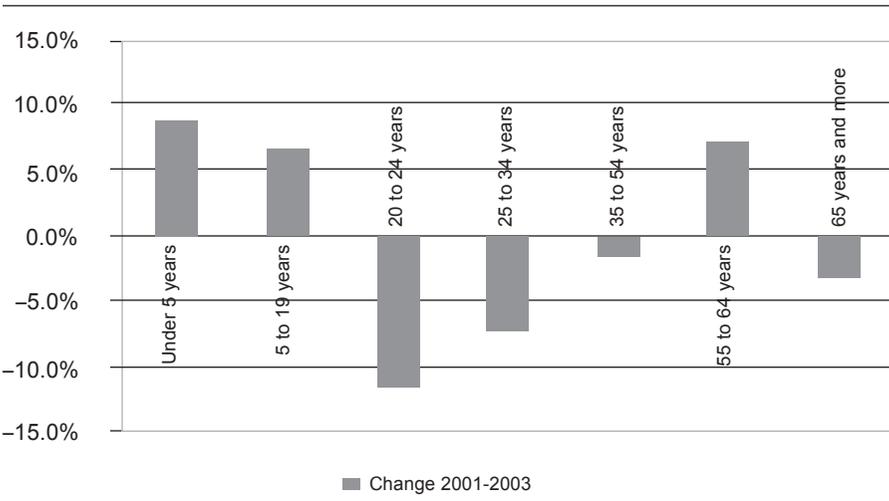
Source: Bluestone, November 2005.

FIGURE 3
Loss of young people, Massachusetts versus the United States



Source: Bluestone, November, 2005.

FIGURE 4
Loss of young people, Greater Boston Area, 2001-2003



Source: Bluestone, 2005.

THE IDEAS MACHINE AND IMPLICATIONS FOR THE POLITICS OF PLACE

So along with education, high quality and affordable housing³ seem to be at the top of many leaders' list as the key policy challenge facing the region. Another major factor appears to be conflicts over local land use regulation and the persistent problem of neighbourhood – or NIMBY⁴ – interests over broader regional interests in the planning for the region. It is this point over conflicts over land use that I wish to explore further in this paper as I think it has implications for how we think about place politics in the new knowledge-intensive economy.

One of the interesting debates that emerged in my interviews was the question as to whether or not local neighbourhood voices were somehow hindering economic development progress in the region. On the one hand, I heard the story about how NIMBYISM in the Boston region had a long and deep history in the politics of development. As one economic development expert explained to me:

Globalization may have made our city more polarized, but our city is also poorer by design because of the ideological rigidity of local neighborhood associations [...] they block all development and impede progress (October, 2005).

Here he was referring to the long tradition in Boston of active housing groups that get involved in fighting for affordable housing projects and in turn fight against any housing that would be deemed “not affordable”. In many instances, these “not affordable” housing projects are worker or middle-class housing that may have the effect of keeping working or middle-class residents living in the city. My informants' own personal experiences working with both developers and local neighbourhood associations seemed to have coloured his view that neighborhood associations were making the city “poorer by design”. By contrast, I heard from many activists, policy thinkers and some academics that this view was exactly the kind of “politics” that was making Boston less political democratic and engaged. As one key informant put it, “This is where I disagree [...] don't neighborhood groups have the right to have their voices heard?” In this context he was referring to the recent controversy over the citing of the BIO4 Safety Lab in the South End of Boston.

THE BIO4 SAFETY LAB CONTROVERSY

Boston University has proposed to build a national biocontainment laboratory at Boston University Medical Centre in an area known as BioSquare, between Albany Street and Massachusetts Avenue Connector, east of Massachusetts, where the South

3. Entire papers could be written on the complex housing and education issues facing the region. For more information, please refer to recent reports published through the Rappaport Institute for Greater Boston and the Center for Urban and Regional Policy (CURP) at Northeastern University.

4. NIMBY (Not in my back yard).

End and Roxbury meet. More than 25,000 people live within one mile of the location and more than one million live within ten miles. The project, which is expected to bring more than \$1.6 billion in grants and other funding to the city, has generated intense community opposition in the three years since Boston Medical Center won a fierce national competition through the National Institutes of Health to site the lab contract in Boston. The lab contract permits Boston University to set up a Bio-Safety Level 4 (BSL-4) lab in Boston after the University obtains environmental and land-use permits from local, state, and national agencies. BSL-4 is the level of security required for research on this most dangerous and exotic category of infection diseases (with BSL-1 being the least dangerous and BSL-4 the most).

There are currently only 4 of these level 4 labs in the United States and they are highly controversial because they allegedly study some of the world's most lethal germs like anthrax, Ebola and other deadly pathogens. What makes this project particularly controversial is that of the four that are located around the United States (the others are in remote parts of San Antonio, Atlanta, and Frederick, MD), this is the only Bio4Safety lab that is located in a highly populated, dense, urban centre. Moreover, the revelation last year that a laboratory slip-up led three Boston University scientists to become infected with tularemia, a flu-like disease sometimes referred to as "rabbit fever," has fueled further criticism of this plan to build this state-of-the-art research lab in the primarily low-income Black neighbourhood of Roxbury in downtown Boston.

Particularly vocal are local resident's associations and the organization, Alternatives for Community & Environment (ACE), a neighborhood group, which fights against environmental injustices. According to Ms. Allen, an organizer for ACE, this lab would be yet another burden on this low-income community. "What would possess anybody to put this type of facility in the heart of Boston?" asks Ms. Allen, fearing that it will invite "accidents and terrorism" (Field, 2004). Intense neighborhood opposition is now a hurdle for Boston University, although University leaders are optimistic that they will receive the permits as they are considering no other site. They also maintain that Boston – with its dynamic biotechnology industry – is the perfect place to study infectious diseases such as these. "Bioterrorism 'may be the biggest biomedical challenge in the coming decade' says Richard J. Towle, the university's vice president. 'And Boston, as a biomedical-research center, ought to be involved' " (Field, 2004). Boston University estimates that the project would create 1300 construction jobs and 660 permanent jobs. The lab has the support of Mayor Thomas M. Menino, Boston's mayor and most of the local union leaders, who argue that it fills the voice left by the decline of manufacturing and shipbuilding industries (Field, 2004). At the time of this writing, all the environmental and land-use permits from all levels of government have yet to be finalized, but there is a growing scale of opposition to the proposed project. A recently released film "*Boston, Biological Weapons and the New Arms Race*" by Brollfilms and a growing coalition of activists, scientists and university professors are challenging the project on all fronts and at all levels of government. The politics of the project around exchange versus use value have a deep scalar dimension and certainly raise some profound questions about the politics of the knowledge economy in the competitive city. Let's now turn to some of this discussion.

CONCLUSION AND IMPLICATIONS

So how does the Boston example inform our thinking about the competitive city in the knowledge-intensive economy? First, the research confirms that recent economic and occupational change in the new economy is forcing a rethink of traditional urban political theories like growth machine and elite. Most important, universities and medical centres, once considered only to be “auxiliary” players in the politics of local economic development could now be considered “inside actors” and “real players”. Their rise in stature must also be seen within the context of the changing dynamics of global capitalism and in particular the loss by many cities of their traditional industrial base and rooted business leaders. Corporate buyouts and take-over bids have meant that cities must now turn to those institutions that have deep roots, are large employers and aren’t easy take-over targets. Most notable is the role that universities and medical sectors are now playing and expected to play in local economic development.

Boston, of course, has always had a strong education and medical sector economy. However, like many cities in North America, the explicit role of universities and medical institutions in economic development is only now being realized. In particular, Boston’s research-intensive institutions are central pillars in the future growth and direction of the knowledge-intensive economy, especially in fields like medical devices, biotechnology and genetics. Up until recently, there has been very little written on the local politics that this kind of economic development generates. On the surface, this kind of high-quality, high-value-added knowledge-intensive activity appears to have only positive benefits to a community. However, my research in Boston points to some very real challenges, especially around housing and local land use. On the land use front, through the example of Boston Universities’ “biosafety” laboratory, we see the relevance of Logan and Molotch’s growth machine thesis. The politics between the use versus exchange value of land are still relevant, but arguably more complex with more intense “socio-spatial” and “scalar politics”. The question of NOT building the lab in this location isn’t only about the loss of alleged local construction and permanent research jobs – or about addressing equity and justice issues in its citing. The debate also becomes an intense political debate over the global war on terrorism and in particular on the public health security and preparedness of the nation and beyond.

Another important lesson from this research – which is relevant for this forum on Richard Florida’s creative class thesis – is that we must remember that Florida’s thesis and the public policies that have generated from his work – were derived from empirical research conducted with young, mostly under 30 year-old males working in high-technology sectors across a number of cities in the United States during the heyday of the technology boom in the late 1990s. Much has changed since then, including the technology-bust of the early 2000s and the job loss in the computer sector during this time. Boston, for example, was certainly a victim of this economic transition and as a consequence lost jobs and youth, especially youth between the ages of 20 and 34. Research by Bluestone confirms that job loss has been a problem and that the high cost of living in Boston (especially housing) is contributing to this

problem. Therefore, like Glaeser and Sawicki, I would argue that civic leaders in Boston (and elsewhere) are best to focus on the basic infrastructure required for skill attraction (such as the availability of good education and housing) rather than quick-fixes to create a hipster downtown.

However, as became evident in the Boston research, even basic infrastructure required for skills attraction is not beyond the politics of place. There are still tremendous tensions and struggles around resources in the city and how these are produced by, and produce differentiated urban space. Much of the research to date on the new politics of the knowledge-intensive city (particularly the work by Florida) implies somehow that the knowledge-intensive city is “beyond politics”; that all innovative activity is somehow positive and productive for the public good. Yet like the cities that have gone before it, the knowledge-intensive city in the new economy is a site of tensions – in some instances positive and in others negative – which arise from living close to one another in often limited space.

REFERENCES

- Association of Universities and Colleges of Canada (2005). *Momentum*, Ottawa, Association of Universities and Colleges of Canada.
- Black, Dan, Gary Gates, Seth Sanders and Lowell Taylor (2002). “Why Do Gay Men Live in San Francisco?”, *Journal of Urban Economics*, 51 (1), p. 54-76.
- Castells, M. (1989). *The Informational City: Information Technology, Economic Restructuring, and the Urban-Regional Process*, Oxford, Blackwell.
- Cox, K. R. and A. Mair (1988). “Locality and Community in the Politics of Local Economic Development”, *Annals of the Association of American Geographers*, 78, p. 307-325.
- Donald, B. (2001). “Economic Competitiveness and Quality of Life in City Regions: Compatible Concepts?” *Canadian Journal of Urban Research*, 10 (2), p. 259-274.
- Fainstein, S. (2001). “Competitiveness, Cohesion, and Governance: Their Implications for Social Justice”, *International Journal of Urban and Regional Research*, 25 (4), p. 884-888.
- Feser, E. J. (2003). “What Regions do Rather than Make: A Proposed Set of Knowledge-Based Occupation Clusters”, *Urban Studies*, 40 (10), p. 1937-1958.
- Field, K. (2004). “Residents Fight Boston US ‘BioSafety’ Laboratory”, *Chronicle of Higher Education*, 50 (42), p. A28.
- Florida, R. (2000). “Competing in the Age of Talent: Quality of Place and the New Economy”, Report prepared for the R.K. Mellon Foundation, Heinz Endowments, and Sustainable Pittsburgh, January.
- Florida, R. (2002). *The Rise of the Creative Class: And How it’s Transforming Working, Leisure, Community and Everyday Life*, New York, Basic Books.
- Florida, R. (2005a). *Cities and the Creative Class*, New York, Routledge.
- Florida, R. (2005b). *The Flight of the Creative Class; the New Global Competition for Talent*, New York, Harper Business.
- Florida, R., et B. Knudson (2004). *Beyond Spillovers*, Carnegie-Mellon Mimeograph.

- Glaeser, E. L. (2000). "The New Economics of Urban and Regional Growth" in G. Clark, M. Feldman and M.S. Gertler (eds), *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford, Oxford University Press, p. 83-98.
- Glaeser, E.L. (2004). "Review of Richard Florida's *The Rise of the Creative Class*", last accessed on May 26, 2005 at <http://post.economics.harvard.edu/faculty/glaeser/papers/Review_Florida.pdf>.
- Glaeser, E.L. (2005). *Smart Growth: Education, Skilled Cities and the Future of Cold-Weather Cities*, Rappaport Institute for Greater Boston, John F. Kennedy School, Harvard University, Policy Brief, PB-2005-1, April, 27.
- Harvey, D. (1973). *Social Justice and the City*, Baltimore, Johns Hopkins University Press.
- Harvey, D. (1992). "Social Justice, Postmodernism and the City", *International Journal of Urban and Regional Research*, 16 (4), p. 588-601.
- Harvey, D. (2000). *Spaces of Hope*, Berkeley, University of California Press.
- Hay, I. (ed.) (2000). *Qualitative Research Methods in Human Geography*, Oxford, Oxford University Press.
- Jessop, Bob, Jamie Peck and Adam Tickell (1999). "Retooling the Machine: Economic Crisis, State Restructuring, and Urban Politics", in A.E.G. Jonas and D. Wilson (eds), *The Urban Growth Machine: Critical Perspectives Two Decades Later*, New York, Suny Press, p. 141-159.
- Jonas, A.E.G. and D. Wilson (eds) (1999). *The Urban Growth Machine: Critical Perspectives Two Decades Later*, New York, State University of New York Press.
- Lang, R. E. and R. Florida (2005). "Review Roundtable: Cities and the Creative Class/ Discussion/Roundtable", *Journal of the American Planning Association*, 71(2), p. 203-221.
- Lauria, M. (1996). *Reconstructing Urban Regime Theory: Regulating Urban Politics in a Global Economy*, Thousand Oaks, CA, Sage.
- Logan, J.R. and H.L. Molotch (1987). "The City as Growth Machine", chapter 3, in J.R. Logan et H.L. Molotch, *Urban Fortunes: The Political Economy of Place*, Los Angeles, University of California Press, p. 50-98.
- Malecki, E. (1997). *Technology and Economic Development: The Dynamics of Local, Regional and National Change*, 2nd ed., New York, Longman Scientific & Technical et John Wiley and Sons.
- Markusen, A. (2004). "Targeting Occupations in Regional and Community Economic Development", *Journal of the American Planning Association*, 70 (2), p. 53-69.
- Merrifield, A. and E. Swyngedouw (eds) (1996). *The Urbanization of Injustice*, London, Lawrence and Wishart.
- Navarez, L. (2002). "A Lovely Place to Work: Aestheticization, Quality of Life, and Industrial Location in the New Economy", Paper presented at the Annual Meeting of the American Sociological Association in Chicago, Illinois, 16-19, August.
- Pickvance, C. (2003). "From Urban Social Movements to Urban Movements: A Review and Introduction to a Symposium on Urban Movements", *International Journal of Urban and Regional Research*, 27 (1), p. 102-109.
- Sawicki, D. (2003). "The rise of the creative class: and how it's transforming work, leisure, community and everyday life. Book Review", *Journal of the American Planning Association*, 69 (1), p. 90-92.

Sayer, A. and M. Storper (1997). "Ethics Unbound: For a Normative Turn in Social Theory", *Environment and Planning D: Society and Space*, 15 (1), p. 1-18.

Schoenberger, E. (1991). "The Corporate Interview as a Research Method in Economic Geography", *Professional Geographer*, 43 (2), p. 180-189.

L'aristocratie mobile du savoir et son tapis rouge Quelques réflexions sur les thèses de Richard Florida

Richard Shearmur

Le 27 janvier 2005, Richard Florida a dévoilé son analyse de l'économie de Montréal (Stolarick *et al.*, 2005) lors d'un dîner dans un salon montréalais. Promu par, entre autres, la Chambre de commerce, Culture Montréal et Montréal International, cette petite cérémonie à 85 \$ la place réunissait le tout-Montréal : pendant une trentaine de minutes, nous avons écouté M. Florida nous dire comment les villes gagnantes avaient besoin d'attirer et de retenir les « talents », et que le meilleur moyen de le faire était de rendre la ville attractive pour ces personnes très mobiles et bien formées, en encourageant les domaines culturels, les styles de vie qu'elles aiment, et notamment la « tolérance ».

Évidemment, ce message flatteur et agréable a très bien accompagné la digestion des notables présents. Personne dans la salle ne pouvait ignorer qu'il (ou elle) était compris dans la définition assez large que Florida (2002) donne du « talent », ou de la « classe créative » (c'est-à-dire les personnes éduquées et innovantes – termes vagues, mais qui regroupent en pratique les personnes dans des occupations de création, de conception ou de gestion). En fin de repas, il est doux de se faire bercer par une belle histoire dont nous sommes le héros... Ce message sonne encore mieux si la leçon politique à tirer du conte est qu'il est urgent de remodeler la ville afin de répondre aux besoins de la classe dont nous faisons partie. Il est donc tout à l'honneur des montréalais « créatifs » que le message ait été reçu avec une bonne dose de scepticisme.

Ce scepticisme renvoie à des questions plus fondamentales de développement économique, de théorisation, et du passage de la théorie à la politique publique. Dans ce chapitre, je vais essayer de fournir quelques éléments qui permettront de mieux saisir les réserves qui peuvent être exprimées au sujet de la thèse de Florida. En effet, ce message a su attirer l'attention des décideurs, et il est indéniable qu'il repose sur certaines bases théoriques solides. Il n'est donc pas question de nier qu'il existe sans doute un lien entre la croissance et les personnes créatives, talentueuses, éduquées ou possédant du savoir-faire. Par contre, il est important de décortiquer ce lien et de

questionner la nature et la direction de la causalité : la question n'est pas tant de savoir s'il existe un lien entre «talent» et croissance, mais de savoir si le «talent» cause la croissance ou si la croissance attire le «talent». Florida laisse entendre qu'il suffit que les villes attirent une classe créative pour qu'elles bénéficient par la suite d'une croissance économique. Je vais essayer de démontrer qu'il est fort probable que le contraire soit vrai, et que les personnes éduquées et talentueuses soient en général mobiles, bien informées, et attirées par les possibilités qu'offrent les régions en forte croissance.

Dans la première partie, je vais rappeler qu'il existe des travaux solides sur le lien entre le capital humain et la croissance économique des *pays*, ainsi que le revenu des *individus*, mais qu'en économie *régionale*, la migration est en général attribuable aux possibilités qu'offre la région d'accueil. La croissance d'une région est souvent attribuable à sa structure industrielle, sa localisation géographique par rapport aux grands marchés et à des effets d'agglomérations diffus et difficilement attribuables à un facteur particulier. Je vais ensuite me pencher sur la distinction que fait Florida entre capital humain et «talent», distinction difficile à saisir, et dont les connotations sémantiques sont particulièrement problématiques. Par la suite, nous nous demanderons s'il est raisonnable de transférer les leçons qui ont été apprises, en observant le lien entre croissance et capital humain au niveau des pays (et au niveau des particuliers) à une échelle intermédiaire, soit celle des régions et des agglomérations urbaines. Finalement, je vais présenter certains résultats empiriques portant sur le Canada qui remettent en question tout lien simple entre capital humain et croissance. Ces résultats tendent à montrer que les personnes éduquées se déplacent vers les endroits à forte croissance et non l'inverse (bien qu'il soit indéniable que des effets de causalité peuvent opérer dans les deux sens).

LE CAPITAL HUMAIN ET LA CROISSANCE

La théorie du capital humain et le développement régional

Depuis plus de cinquante ans, les économistes s'intéressent au lien qui existe entre l'éducation et la croissance économique. (Lewis, 1955) et (Schultz, 1959) corécepteurs du prix Nobel d'économie en 1979 – ont été parmi les premiers à théoriser ce lien et à le placer dans un contexte beaucoup plus large. En effet (Lewis, 1955), dans son livre *The Theory of Economic Growth*, insiste très fortement sur l'importance du capital humain et institutionnel dans le processus de développement des pays. Selon lui, ce sont le droit à la propriété, l'organisation des marchés, la religion, les attitudes envers le risque et le changement, et l'éducation et la formation qui sont à la base du développement. Aucune causalité simple n'existe entre un facteur unique et le développement, mais ce sont les complémentarités entre ces divers facteurs qui mèneraient au développement.

Par la suite, Becker (1964) a su formaliser le lien entre capital humain et croissance économique en intégrant ce concept au modèle de Solow (1956). En effet, malgré les avancées théoriques importantes de Lewis et Schultz – qui ne sont pas sans

rappeler certains principes de l'économie institutionnelle qui sous-tendent beaucoup de travaux plus récents sur le développement régional (Nelson et Winter, 1982; Cooke *et al.*, 2004) – le capital humain n'a été reconnu pleinement par la communauté des économistes que lors de son intégration formelle (mathématique) dans les modèles. Solow (1956) avait identifié un résidu de croissance qui ne serait explicable que par le progrès technologique. Becker (1964), dans le but d'expliquer ce progrès technologique (de le rendre endogène au modèle), a intégré les progrès qualitatifs des travailleurs (la croissance de leur stock de « capital humain ») au modèle.

Il est important de souligner que le savoir-faire des travailleurs a été assimilé à du capital, car le capital a une propriété importante : tout comme le capital physique (les machines, les outils, les infrastructures), on peut augmenter la quantité de capital humain en faisant des investissements (notamment en formation et en éducation). Pour un individu, le capital humain correspond donc à un stock d'avoirs qui lui permettent d'obtenir du revenu. L'augmentation de ses avoirs permettrait l'augmentation du revenu.

L'idée de Becker (1964), qui avait pour but initial d'intégrer une explication du progrès technologique aux modèles de croissance, a été utilisée pour expliquer les différences de niveau de vie et de croissance entre pays. Romer (1989), notamment, a démontré que le capital humain pouvait être considéré comme un « stock » au niveau d'un pays, et que les pays avec un stock plus important de ce facteur de production connaissaient des niveaux de vie supérieurs : l'augmentation de ce stock entraînerait l'augmentation du niveau de vie. La volonté d'expliquer le progrès technologique a donné lieu à un courant de pensée plus large, connu sous le nom de la théorie de la croissance endogène (Lucas, 1988; Martin et Sunley, 1998). Cette théorie (qui en regroupe en fait plusieurs, semblables en leurs principes, mais qui diffèrent dans leur façon d'endogénéiser le progrès technologique) postulent que le niveau de croissance (d'un pays) serait fixé de manière endogène par l'accumulation de capital physique, de capital humain et de savoir-faire technologique.

Bref, il est indéniable que les théoriciens ont, au cours des cinquante dernières années, intégré à leurs modèles l'idée que le revenu des individus, ainsi que la croissance des pays, serait en partie attribuable au capital humain. Des observations empiriques semblent bien démontrer que la croissance des pays (Barro et Lee, 2000; Romer, 1989), ainsi que le revenu des individus (Constantinos et West, 1991) sont corrélés avec leur niveau d'éducation (moyen et individuel respectivement). La théorie du capital humain explique le lien causal entre revenus individuels et capital humain, et la théorie de la croissance endogène (ainsi que les écrits de Lewis, 1955 et de Schultz, 1959, pour ne nommer que ces deux-là) explique les liens causaux au niveau des pays.

Cependant, il existe un autre bagage théorique qui semble aller à l'encontre de ces constats empiriques. En effet, les théories de la croissance régionale mettent l'accent sur la mobilité des travailleurs. Ceux-ci se déplacent afin de maximiser leurs revenus : ils vont donc vers les lieux où les salaires sont les plus élevés (Courchene, 1986; Dicken et Lloyd, 1990). Le capital humain ne bénéficierait donc pas nécessairement aux lieux où il se trouve, même s'il bénéficie aux personnes qui l'incarnent :

ces personnes sont mobiles, et la théorie du développement régional postule qu'elles auront tendance à migrer vers les lieux qui offrent le maximum de possibilités. Au plan empirique, il est bien vérifié que non seulement les personnes sont mobiles, mais que les personnes les plus éduquées et les plus à même de tirer partie des possibilités sont les plus mobiles (Cousineau et Vaillancourt, 1987).

Il existe cependant deux points de vue quant aux conséquences de ces mouvements de migration. Le premier avance que l'afflux de personnes fera baisser les salaires (par le jeu de l'offre et de la demande), et que les hauts salaires auront tendance à faire partir les employeurs vers les lieux de bas salaires : la migration ne serait donc qu'un phénomène d'équilibrage à court terme (Courchene, 1986). Le deuxième avance que des processus cumulatifs sont mis en branle par la migration : la concentration de travailleurs (et surtout de travailleurs qualifiés) mène, certes, à des hausses de salaires, mais aussi à des processus d'agglomération (échanges d'information, innovation, division du travail, partage des infrastructures). Ces processus font en sorte que d'autres migrants seraient attirés, et un processus cumulatif de croissance aurait lieu (Myrdal, 1959 ; Kaldor, 1970 ; Krugman, 1995).

Or, ces processus de migration ne sont pas tout à fait compatibles avec les résultats empiriques de Romer (1989) et Lucas (1988) basés sur les processus de croissance endogène. En effet, si l'on tient compte de la migration, un stock de capital humain local n'aura pas toujours l'effet de croissance escompté (pour un lieu donné) dans la mesure où ce stock n'est pas nécessairement un attribut du lieu.

Ces théories et observations peuvent être conciliées dès lors que l'on tient compte du fait que (Romer, 1989 ; Lucas, 1988), ainsi que la plupart des théoriciens de la croissance économique, ont pris pour unités d'observation les pays. À l'échelle d'un pays, il n'est pas abusif de supposer que le stock de capital humain soit assez constant sur le court et moyen terme, et tende à augmenter avec les investissements en formation. Pour un pays donné, on peut faire l'hypothèse que son capital humain lui est propre, qu'il s'agit de l'un de ses attributs. Un raisonnement économique basé sur les notions de « stock » et d'« investissement » est donc possible. De même, si l'on transpose au niveau de l'individu : pour une personne, son savoir-faire lui est propre, ainsi, un « stock » de capital humain et un « investissement » font du sens. Mais lorsqu'il s'agit d'une région ou une ville ce n'est pas le cas : il existe une grande mobilité de gens au sein d'un pays, particulièrement en ce qui concerne les personnes qualifiées. Les investissements d'une région en capital humain peuvent bénéficier à une autre, et le stock d'une région peut avoir tendance à s'effriter si une autre région est plus attrayante (Cousineau et Vaillancourt, 1987).

Plusieurs chercheurs ont étudié les corrélations entre niveaux d'éducation et croissance urbaine (par exemple Simon, 1998 ; Shearmur, 1998), et des corrélations existent entre ces deux phénomènes. Cependant, compte tenu de la question de la migration, il est très difficile d'y associer des relations de cause à effet. Simon (1998), tout en admettant cette difficulté, conclut que le capital humain est un facteur de croissance d'emploi dans les métropoles aux USA : or, son raisonnement est quelque peu circulaire car il se penche vers cette interprétation parce que celle-ci est compatible

avec la théorie du capital humain, théorie qu'il tente justement de corroborer avec ses analyses. Shearmur (1998), qui analyse le lien entre capital humain et croissance pour des secteurs économiques désagrégés, note que le lien qui existe entre croissance d'emploi et capital humain semble correspondre à la théorie du capital humain durant les années 1980 (ce sont les industries « basiques » qui croissent plus rapidement dans les agglomérations à fort capital humain), mais que ce lien semble plutôt correspondre à un effet de consommation au début des années 1990 (ce sont les secteurs du commerce de détail et du loisir qui croissent plus rapidement dans les agglomérations à fort capital humain durant cette période).

Une autre dimension importante qui rend problématique l'interprétation des liens de causalité à l'échelle des villes est celle des effets d'agglomération : en effet, la forte covariation du niveau d'éducation et de la taille urbaine fait en sorte que le niveau d'éducation pourrait agir comme une variable intermédiaire. En d'autres termes, il se pourrait bien que les grandes villes attirent le capital humain, et que les grandes villes croissent plus vite. Mais une corrélation entre capital humain et croissance n'indiquerait pas un effet de causalité : elle ne ferait que refléter le fait que les effets d'agglomération inhérents aux grandes villes agissent de la même manière sur le capital humain et la croissance.

En somme, il existe de solides raisons théoriques et empiriques pour questionner toute extension directe des théories du capital humain et du développement endogène aux agglomérations et aux régions. Sans prétendre que ces approches au développement ne peuvent rien nous apprendre sur la croissance des petites économies ouvertes, la grande mobilité du capital humain et l'existence d'effets d'agglomération (mobilité et effets qui agissent pas ou peu à l'échelle nationale) font en sorte qu'il est dangereux de supposer que ces théories sont applicables à l'échelle urbaine et régionale, sans modifications. En gardant à l'esprit ces réserves, nous nous tournons maintenant vers les théories de Florida.

L'aristocratie du savoir et sa mobilité

Pour revenir aux thèses de Florida, il est indéniable que ce dernier se place dans la tradition des écrits sur le capital humain (Florida, 2001 ; Gertler *et al.*, 2002), et dans la mesure où il se limiterait à cette théorie, son approche serait moins ouverte aux critiques (Glaeser, 2004). Cependant, il y apporte deux modifications qui sont fondamentales, et dont les conséquences sont lourdes. Ces deux modifications sont l'utilisation des notions de « talent » et de « classe créative » (plutôt que la notion de capital humain), et la transposition de ces idées – développées aux échelles nationales et individuelles – vers l'échelle urbaine et régionale.

La nouvelle aristocratie du savoir

La première modification est d'ordre sémantique, mais elle est lourde de conséquences. Florida (2001 ; 2002) ; Gertler *et al.* (2002) ne parlent plus de capital humain, ils parlent

de « talent » et de « créativité ». Le but déclaré de ce changement de vocabulaire est de s'éloigner d'une vision trop restrictive de ce qui constitue le capital humain. En effet, le capital humain a souvent été assimilé – pour les individus ainsi que pour les pays – à la scolarisation et aux connaissances reconnues formellement. Cependant, dans le cadre même de la théorie du capital humain, il est bien reconnu que des « savoir-faire » plus informels sont aussi importants, et ceux-ci sont intégrés à la réflexion même s'ils sont souvent difficiles à saisir empiriquement, (Livingstone, 1997 ; 1999). Mais un aspect crucial du concept de capital humain est que celui-ci peut être augmenté par l'investissement (Ray, 1998). Autrement dit, tout individu (par le biais de l'expérience ou de la formation) et tout pays (par le biais de son système d'éducation ou de formation) peuvent en théorie augmenter leur capital humain. Le concept est donc fondamentalement démocratique dans le sens où, *a priori*, personne n'en est exclu.

Florida (2002), par contre, parle d'une « classe créative » constituée de personnes « talentueuses ». Ce vocabulaire reprend des termes à connotation très exclusive. La « classe créative » doit nécessairement se constituer en opposition à une « classe non créative ». Cette autre classe – qui selon Florida comprend à peu près 70 % de la population – est laissée-pour-compte dans sa théorie. De manière peut-être plus pernicieuse, la notion de « classe » renvoie évidemment aux intérêts de cette classe – intérêts que Florida encourage les villes et municipalités à promouvoir. Le message qu'il véhicule auprès des décideurs municipaux est que les villes et régions doivent modifier leurs politiques locales, leur aménagement et leurs dépenses afin de satisfaire les préférences (en termes de style de vie) de cette classe créative. Étant donné que cette classe comprend par définition les personnes les mieux nanties de la nouvelle économie, l'aristocratie du savoir, le message revient alors à dire qu'il faut que les municipalités contribuent à renforcer les avantages de leurs élites.

Le mot « talent » n'est pas neutre non plus. Un « talent » est en règle générale considéré comme un don, une chance. Oui, un pianiste « talentueux » (par exemple) aura sans doute beaucoup travaillé pour perfectionner ce talent, mais au départ son talent est – au moins dans le langage courant – un don de la nature. Or, Florida insiste sur l'importance primordiale du « talent » qui, à la grande différence du capital humain, ne s'acquiert pas (ou peu). En plus de l'élitisme déjà évoqué, on pourrait (en exagérant un peu) argumenter que le message de Florida relève, bien malgré lui, du darwinisme social : certaines personnes sont nées chanceuses (avec du talent), et les politiques municipales devraient promouvoir les intérêts et désirs de ces personnes. C'est donc – dans une perspective spencerienne – un moyen de renforcer la sélection sociale naturelle (Spencer, 1857)¹.

Il va sans dire que ces critiques de Florida vont à l'encontre de sa propre perception de ses idées, qu'il revendique comme étant issues d'une tradition libérale (Florida, 2004). Il fait état de certaines critiques à l'égard de ses idées, critiques qu'il considère comme étant de deux sortes. D'une part, il y a des critiques d'ordre culturel,

1. Florida irait même plus loin que Spencer, car Spencer était contre l'intervention des gouvernements pour aider les plus démunis : cependant il ne prônait pas directement les interventions pour aider les mieux nantis !

critiques qui tournent souvent autour de son indice gai (qui met en avant le lien entre tolérance et présence de communautés gaies), de l'indice bohémien (qui met en avant l'importance de l'originalité pour l'innovation), et de la notion de classe créative qui est parfois perçue comme excluant les hommes et femmes d'affaires qui «travaillent dur pour faire tourner l'économie». Ces critiques relèvent surtout d'un clivage qui existe aux États-Unis entre une culture traditionnelle et populiste et une culture plus urbaine et multi-culturelle (Frank, 2005) : elles ne correspondent pas aux arguments que nous soulevons, et Florida (2004) s'en défend bien. Nous ne nous lancerons pas dans ce débat.

D'autre part, il y a des critiques qui se penchent plutôt sur l'élitisme (avoué ou latent) de la théorie de la classe créative (Florida, 2004). Celles-ci vont dans le sens des arguments présentés ici. Florida s'en défend de deux manières : d'abord, selon lui, l'attraction des «talents» finira par bénéficier à tout le monde, car l'ensemble de la population bénéficierait de la croissance urbaine. Ensuite, il prétend être bien conscient du fait que la créativité existe dans toutes les classes et dans tous types d'occupation. Cependant, ces deux réponses ne sont pas suffisantes pour réfuter les arguments soulevés.

L'idée que tout le monde bénéficiera du succès de l'élite créatrice renvoie à l'approche économique de Ronald Reagan, qui a souvent parlé du «trickle down effect» : selon cette manière de comprendre le fonctionnement de l'économie, il est nécessaire d'éliminer toutes les entraves réglementaires à l'enrichissement (impôts progressifs, taxes sur l'héritage, contrôle des conditions de travail, etc.) car, en fin de compte, l'enrichissement des classes aisées finira par entraîner l'ensemble de la société vers le haut. Hormis l'écart croissant entre riches et pauvres aux États-Unis, surtout depuis le début des années 1980 (Schulter, 1998), la théorie du «trickle down» – qui s'apparente plutôt à une plateforme politique qu'à une théorie économique – ne semble pas validée. De même, rien ne permet d'affirmer que la prospérité d'une ville ou d'une région bénéficie à toutes les personnes qui y vivent : bien au contraire, la croissance économique met souvent de la pression sur le prix du foncier qui a pour effet de rendre l'accès au logement plus difficile pour les personnes moins aisées. La congestion et la pollution accrues qui accompagnent la forte croissance ont souvent, aussi, pour premières victimes les résidents des quartiers les moins favorisés. L'étude de la distribution des retombées économiques de la croissance mérite un programme de recherche en soi, et les affirmations de Florida à cet égard sont pour le moins prématurées.

Le deuxième argument dont se prévaut Florida est que la créativité existe dans toutes les classes sociales et dans toutes les professions. Selon Florida (2004), sa théorie de la classe créative ne ferait que souligner que la créativité est à la base de toute croissance économique. Si sa théorie se limitait à cela, alors elle serait à la fois banale et inoffensive. Mais la théorie de la classe créative va bien plus loin, et Florida prétend pouvoir identifier une classe créative à partir des classifications professionnelles. Dans son rapport sur Montréal (Stolarick *et al.*, 2005), il décrit l'économie du secteur créatif selon la formule TAPE : Technologie et Innovation ; Arts et Culture ; Professionnels et gestionnaires et Éducation et formation. Ces regroupements professionnels ne laissent

pas beaucoup de place aux personnes qui n'étaient pas présentes au dîner du 27 janvier ! De manière plus sérieuse, ce n'est pas parce que Florida (2004) reconnaît l'existence de la créativité à tous les niveaux et dans toutes les occupations que ses prescriptions en matière de politique publique – ni même ses analyses – en tiennent compte. Dans les faits, les politiques municipales qui sont tirées des théories de Florida ont pour effet de promouvoir l'attraction et la rétention des élites, souvent aux dépens d'autres actions plus concrètes et moins visibles (Donald, 2001).

La question de la mobilité

La théorie du capital humain, nous l'avons vu, a été développée à deux échelles : à l'échelle individuelle (où les observations démontrent qu'il y a un lien entre revenus et capital humain) et à l'échelle des pays (où les régressions montrent qu'en prenant l'ensemble des pays – ou au moins un grand nombre d'entre eux – il existe un lien entre leur taux de croissance et le niveau d'éducation de la population). Sans remettre en question ni l'une ni l'autre de ces observations, nous avons vu qu'il ne s'ensuit pas nécessairement que la relation entre capital humain et croissance existe à l'échelle régionale et urbaine. La migration et les effets d'agglomération sont des facteurs dont on ne peut pas faire abstraction.

Toute la théorie de Florida repose sur l'idée que l'attraction de personnes bien dotées en capital humain entraînerait de la croissance au sein de la région ou de la ville qui y réussit. Mais les théories de la croissance régionale semblent indiquer l'inverse : que la motivation économique de la migration est le différentiel de possibilités et de salaires entre la région de départ et celle d'arrivée. Cette théorie correspond aussi à certains faits : que ce soient les migrants venant d'un pays en voie de développement vers un pays occidental, ou que ce soient des Canadiens migrant vers les États-Unis, la *motivation* de ces migrants est souvent semblable. Ils sont attirés vers la vie meilleure qu'ils auront dans l'autre pays : autrement dit, ce serait le fait qu'il y ait une richesse plus grande (ou de meilleures perspectives de richesse) dans un autre pays qui motiverait la migration. En termes de causalité, ce serait donc la richesse ou la croissance qui attirerait le capital humain (nous y reviendrons dans la section empirique). Ce que nous pouvons constater entre pays (entre lesquels la migration est tout de même difficile) est d'autant plus vrai entre régions. Ceci va à l'encontre des thèses de Florida qui maintiennent l'inverse – que c'est l'attraction du capital humain qui serait génératrice de croissance.

Bien sûr, la thèse de Florida repose sur la notion que l'aristocratie du savoir est mobile : selon lui, les villes et régions doivent tout faire pour les attirer. Mais il est alors problématique d'appliquer les notions tirées des théories de croissance endogène, notions qui partent du principe que c'est le stock (endogène) de capital ainsi que la capacité (endogène) de former les gens qui seraient des facteurs de croissance.

La question de causalité est au cœur de la thèse de Florida, et cette question est celle qui pose le plus grand problème théorique. Selon Florida, c'est le fait d'attirer l'aristocratie du savoir vers une agglomération ou une région qui engendrera de la

croissance. Il justifie cette direction de causalité en se basant sur les idées tirées de la théorie de la croissance endogène et en regardant les corrélations qui existent entre la présence (et la croissance) de cette aristocratie et la croissance (d'emploi, mais aussi de revenus). Or, sur la base des motivations sous-jacentes aux flux de migration et sur la base des théories de la croissance régionale, ces mêmes corrélations pourraient être interprétées de manière opposée : l'aristocratie – bien informée et plus mobile que la population moyenne – se déplacerait vers les endroits les plus « rémunérateurs » (Angell, 2001).

Il est difficile de démêler ces effets de causalité. Mais il est certainement abusif de conclure que c'est l'arrivée de l'aristocratie qui entraîne la croissance, sans au moins reconnaître que nous sommes en présence d'une causalité qui est sans doute circulaire et cumulative² et donc compatible avec les théories de l'agglomération et de la croissance régionale (Myrdal, 1959 ; Kaldor, 1970 ; Krugman, 1995).

Un aspect secondaire de la théorie de Florida – une fois postulé que c'est l'attraction de « talents » qui créerait la croissance – est celui des facteurs qui attireraient ces « talents ». Selon lui, c'est l'offre d'un certain mode de vie, et surtout d'infrastructures de loisirs et de culture, qui attireraient la classe créative. Dès lors qu'il met en valeur l'importance de la culture comme moteur de croissance économique, il est aisé de comprendre pourquoi les acteurs du milieu culturel se sont vite ralliés autour de ses théories. Il est aussi facile de percevoir les difficultés politiques inhérentes à la remise en question publique d'une théorie qui est populaire dans ce milieu très visible. Or, le lien entre culture et croissance serait (même si on prend à la lettre les théories de Florida) très indirect : selon lui, les « talents » créent la croissance, et ce qui attire les « talents » c'est – parmi beaucoup d'autres facteurs de style de vie – la présence locale d'activités culturelles.

Nous avons déjà vu que la direction de la causalité qui lierait talent et croissance n'est sans doute pas celle prônée par Florida : au strict minimum, il faut reconnaître que la causalité fonctionne dans les deux sens. L'hypothèse que la culture serait un facteur de croissance économique est tout aussi douteuse. En effet, il est fort probable qu'une étude historique démontrerait que la culture se développe dans des villes et régions (comme, par exemple, Florence au xv^e siècle) où il existe familles et secteurs économiques prospères (comme, par exemple, les Médicis), ayant les moyens d'investir dans ce luxe. Nous ne sommes pas en mesure de démontrer, dans ce court chapitre, que la culture tend à s'épanouir dans des régions et villes prospères : mais nous pensons que nous avons là une hypothèse bien plus plausible que celle proposée par Florida.

2. Le fait que cette croissance soit cumulative veut dire qu'une fois le processus lancé, il est difficile de l'arrêter. Il se peut donc que les premières villes ayant essayé d'attirer le « talent » aient effectivement réussi à générer de la croissance, croissance qui entraînera de la croissance supplémentaire. Les villes qui n'ont pas ce « first-mover advantage » ne profiteront pas de politiques visant à attirer le « talent ».

Enfin, et avant de nous tourner vers quelques résultats empiriques, il faut noter que Florida offre une recette de développement unique. Or il est évident que même si certaines villes et régions parviennent à tirer leur épingle du jeu en misant sur l'économie du savoir et l'attraction de «talents», toutes les villes et les régions n'y parviendront pas (voir note 2). Heureusement, comme l'a bien fait ressortir Lewis dans les années 1950, et comme le font ressortir les études actuelles sur les milieux innovants (Cooke *et al.*, 2004), le développement économique est fort complexe et peut reposer sur une multitude de facteurs et de combinaisons de facteurs, tangibles et intangibles. Ce qu'offre Florida pour l'aristocratie du savoir (en gros, le tapis rouge) ressemble étrangement à ce qu'offrent régions et pays pour attirer les multinationales (baisse des impôts sur les entreprises, soutien à la recherche et développement). Cette course effrénée aux transferts vers les classes et entreprises les plus prospères (la «*corporate*» ou «*talent welfare*»³), n'est pas une solution à long terme aux problèmes très réels d'équité et de polarisation que soulèvent la mobilité accrue des facteurs de production dans la nouvelle économie.

QUELQUES RÉSULTATS EMPIRIQUES

Nous avons jusqu'à présent émis des critiques sur la théorie de la classe créative, et notamment sur deux aspects de cette théorie. D'une part, ses connotations élitistes, qui sont bien loin des concepts relativement démocratiques qui sous-tendent la théorie du capital humain. D'autre part, la confusion qui semble exister dans les théories de Florida entre l'importance, pour la croissance, du stock et de la formation locale de capital humain (notions qui sont en accord avec les théories du capital humain élaborées à l'échelle des individus et des pays), et l'existence de flux très importants de capital humain, entre régions et agglomérations au sein d'un pays (motivés très souvent par des différentiels de revenu et de perspectives économiques).

Sans pouvoir trancher le débat qui entoure la causalité – le «talent» est-il attiré par les hauts revenus, ou les hauts revenus sont-ils générés par le «talent»? – certains de nos résultats récents nous permettent d'y voir un peu plus clair.

Les facteurs de croissance locale au Canada

Il ne sera pas possible, ici, de présenter l'ensemble du raisonnement qui est sous-jacent aux deux modèles de croissance urbaine qui vont être décrits ci-dessous. Ces deux modèles reposent sur les travaux de Polèse et Shearmur (Polèse et Shearmur, 2002 ;

3. Le terme «*corporate welfare*» a souvent été utilisé pour désigner les subventions importantes que les grandes entreprises obtiennent de tous les niveaux du gouvernement afin de s'implanter dans tel ou tel lieu. Le «*talent welfare*» désignerait donc les mêmes types de subventions au style de vie que Florida propose pour attirer la nouvelle aristocratie du savoir.

Shearmur et Polèse, 2004, 2005), et ont pour unités d'analyse les 152 agglomérations de plus de 10 000 personnes au Canada⁴. Le raisonnement théorique qui mène à l'inclusion des diverses variables ne va pas être repris ici, mais il faut noter que les modèles ont pour principe que la croissance locale s'explique de diverses manières. D'abord, des facteurs géostructurels (l'économie régionale, la distance par rapport aux grands marchés, l'histoire du développement régional) expliqueraient la croissance, d'où l'inclusion des deux systèmes de classification géographiques (régions et métropole, centre, périphérie). Ensuite, diverses théories comme celles de l'agglomération (d'où inclusion de la taille urbaine), de la diversification économique (d'où un indice de spécialisation), et du capital humain (d'où inclusion du niveau d'éducation initial et de la croissance du niveau d'éducation) expliqueraient aussi la croissance. Finalement, du point de vue de l'emploi, les bas coûts (représentés par les salaires) seraient attractifs pour les entreprises, et certaines structures industrielles seraient plus propices à la croissance que d'autres (d'où une classification des structures industrielles). Ces modèles reprennent donc une série d'explications possibles de la croissance, et ne se restreignent pas à isoler une seule théorie.

Le premier modèle du tableau 1 a pour variable dépendante la croissance d'emploi, et le deuxième la croissance des salaires entre 1996 et 2001. Pour l'emploi, le modèle explique 62 % de la variance de la croissance. Les variables géostructurelles ont une valeur explicative élevée : en fait, durant cette période, le meilleur prédicteur de croissance est le fait d'être une métropole de plus de 500 000 habitants ou d'être localisé dans un rayon d'environ 100 km d'un de ces derniers. En somme, c'est l'accès aux marchés, aux infrastructures de transport et à la diversité des services que l'on trouve dans les grandes métropoles qui semble être le facteur de croissance d'emploi le plus important. La taille urbaine *locale* et la diversité *locale* (celles propres à chaque agglomération) ne sont pas, quant à elles, significativement associées à la croissance d'emploi. La structure industrielle locale est assez fortement associée aux différences de niveau de croissance d'emploi.

Si l'on regarde le modèle de croissance des salaires, les résultats sont semblables, sauf que la centralité ne semble plus être un facteur de croissance. Par contre, les salaires ont tendance à croître plus rapidement dans des zones à plus bas salaires. Le modèle explique un peu moins bien la croissance des salaires ($r^2=0,52$) que la croissance d'emplois.

En ce qui concerne les variables portant sur l'éducation, elles ont le même comportement dans les deux modèles. D'après la théorie du capital humain, nous nous attendrions à ce que le stock initial de capital (représenté par le pourcentage de diplômés), soit un facteur important de croissance. Or il n'en est rien : le pourcentage

4. Les données analysées sont tirées des recensements de 1996 et 2001 pour les modèles de croissance, et de 1981, 1986, 1991, 1996 et 2001 pour les données de recensement. Il faut noter que pour les données de migration, nous n'avons les données que pour 136 agglomérations. Pour ce modèle, seules les agglomérations au sud du 55^e parallèle ont été analysées : huit agglomérations ont été omises pour cette raison, et huit ont été omises pour des raisons de découpage.

initial de diplômés n'explique pas la croissance dans le système urbain canadien. D'autres résultats (qui ne seront pas présentés ici) démontrent que sur la période 1971 à 2001, c'est seulement durant les années 1980 que la proportion initiale de diplômés semblait être un facteur de croissance (Shearmur et Polèse, 2004, 2005).

TABLEAU 1
Croissance dans le système urbain canadien, 1996-2001

Variable dépendante : croissance *de l'emploi* entre 1966 et 2001

	Variable	dl	F	Pr>F	Coeff.
Classification des villes en six régions canadiennes	reg	6	6,81	<0,0001	-
Classification des villes en métro, centre, périphérie	cent	2	10,69	<0,0001	-
Log de la population en 1996	lp96	1	0,13	0,717	0,00
Pourcentage de la population détenant un diplôme en 1996	pg96	1	0,54	0,464	0,19
Croissance des diplômés entre 1996 et 2001	pg9601	1	8,60	0,004	2,13
Indice de spécialisation économique	sp96	1	1,40	0,239	-0,02
Salaire moyen en 1996	sal96	1	1,24	0,267	-0,09
Classification des structures industrielles	cl96	7	3,93	0,001	-
	R2	0,62	n = 152 agglomérations		

Variable dépendante : croissance *des salaires* entre 1966 et 2001

	Variable	dl	F	Pr>F	Coeff.
Classification des villes en six régions canadiennes	reg	6	6,46	<0,0001	-
Classification des villes en métro, centre, périphérie	cent	2	1,57	<0,211	-
Log de la population en 1996	lp96	1	0,37	0,546	0,00
Pourcentage de la population détenant un diplôme en 1996	pg96	1	2,65	0,106	0,21
Croissance des diplômés entre 1996 et 2001	pg9601	1	6,94	0,009	0,95
Indice de spécialisation économique	sp96	1	0,37	0,544	0,00
Salaire moyen en 1996	sal96	1	7,22	0,008	-0,11
Classification des structures industrielles	cl96	7	2,45	0,021	-
	R2	0,53	n = 152 agglomérations		

Ces modèles ont été estimés dans la procédure SAS GLM, qui permet d'intégrer des variables de classification et des variables continues. Seuls les coefficients de régression des variables continues sont indiqués.

Par contre, il y a un lien marqué entre *l'augmentation* du pourcentage de diplômés et la croissance. Ceci semble renvoyer aux théories de Florida, car selon lui c'est l'attraction du « talent » qui devrait être au cœur des stratégies de développement des villes.

Cependant, pour interpréter ces résultats dans ce sens, il faut imputer à ces corrélations une direction causale : un simple lien statistique entre croissance du pourcentage de diplômés et croissance n'implique pas de relation de cause à effet. Est-il plausible d'imputer une partie de la croissance des agglomérations à l'arrivée des diplômés ? Ou est-il plus raisonnable de penser que les personnes éduquées et mobiles, qui sont aussi les mieux informées des tendances économiques et des chances d'emploi, ont tendance à se déplacer vers les lieux où il y a de la croissance (et où elles

pourront donc augmenter leurs revenus). Dans la section suivante, nous présentons des résultats portant sur les flux migratoires des diplômés qui nous permettent de répondre en partie à ces questions.

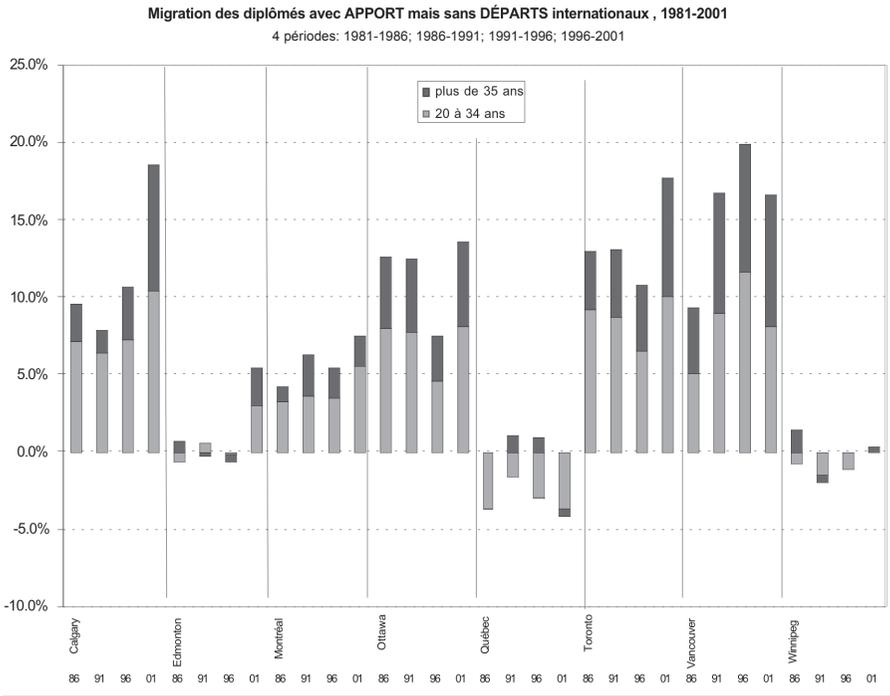
La migration et l'attraction des talents

Nous venons de voir que le lien entre présence initiale de capital humain et croissance locale n'est pas généralisable. Par contre, nous avons constaté que la croissance et l'augmentation de capital humain ont lieu aux mêmes endroits. Afin d'essayer de mieux en comprendre la causalité sous-jacente, une dernière question sur laquelle nous nous penchons est celle de la migration des personnes « éduquées ».

Nous avons analysé les flux de migration au Canada vers les grandes agglomérations canadiennes (Polèse et Shearmur, 2005). La figure 1 présente ces flux (exprimés en tant que pourcentage des diplômés de la ville d'accueil en début de période), et leur évolution sur quatre périodes entre 1981 et 2001. Nous voyons que les flux nets de diplômés sont très importants vers Toronto, Vancouver et Ottawa, sont très modestes vers Montréal, Winnipeg et Québec, et sont en progression vers Calgary et Edmonton. Or, Florida, dans son rapport sur Montréal, insiste beaucoup sur l'attractivité de cette métropole – et surtout de son dynamisme culturel – pour le « talent » : nos résultats contredisent ses conclusions. À la lecture de cette figure, il semble bien plus raisonnable de conclure que les flux de diplômés tendent à augmenter avec la santé économique : Calgary et Edmonton, qui connaissent un « boom » pétrolier depuis le milieu des années 1990, ont tous deux vu croître très rapidement leurs flux nets de diplômés. Vancouver, dont l'économie a connu des difficultés importantes à la fin des années 1990 (difficultés liées aux marchés de matières premières et à la crise économique orientale), a vu baisser ses flux. Les flux vers Toronto et Ottawa ont connu des baisses au début des années 1990, baisses qui sont contemporaines de la récession sévère qui a touché les secteurs financiers et gouvernementaux, et ont rebondi vers la fin des années 1990 avec le « boom » économique qui a surtout bénéficié aux manufacturiers high-tech (Ottawa) et aux services supérieurs (Toronto).

Il est donc clair, à la lecture de cette figure, que les flux de migrants universitaires varient au gré des aléas économiques. Même si nous ne pouvons pas trancher formellement sur les liens de causalité, il n'est tout simplement pas plausible d'attribuer le « boom » pétrolier albertain ou la résurgence des emplois du secteur financier de Toronto à l'arrivée de personnes diplômées. Bien au contraire, ces dynamiques économiques, tributaires de la structure économique de ces agglomérations et des conditions économiques globales, *appelleraient* des diplômés. Ces derniers ont bien compris les occasions que génèrent les milieux économiques de ces agglomérations, et ils réagissent en conséquence. À l'opposé, lors de périodes plutôt difficiles (fin des années 1990 pour Vancouver, début des années 1990 pour Ottawa et Toronto, années 1980 pour Calgary) le « talent » n'afflue pas. Les flux de « talent » ne seraient donc pas la cause des variations économiques, mais leur conséquence.

FIGURE 1

Flux nets de diplômés vers les principales métropoles canadiennes, 1981-2001

Pour conclure, nous allons tester une dernière hypothèse de Florida, soit celle concernant le rôle que jouerait la culture dans l'attraction des diplômés. Est-il possible que les flux de migrants diplômés s'expliquent par la présence d'activités culturelles dans les agglomérations? Afin de répondre à cette question, nous avons estimé un modèle de régression pour les flux nets de diplômés universitaires vers les agglomérations canadiennes (Polèse et Shearmur, 2005). Sur la période 1996 à 2001 (tableau 2), 31 % de la variance de ces flux nets (exprimés en pourcentage de la population initiale de diplômés) s'explique par des variables géostructurelles et par la taille urbaine. Les flux de diplômés se dirigent donc très clairement vers les plus grandes agglomérations, et plutôt vers l'Alberta, la Colombie-Britannique, et les petites villes situées à proximité des métropoles.

L'ajout d'une variable qui mesure l'offre culturelle (la concentration locale d'emplois culturels) n'a aucun effet sur le modèle: les diplômés ne sont donc pas particulièrement attirés par l'offre culturelle. Par contre, les flux de diplômés universitaires ont tendance à être plus importants vers les agglomérations qui n'ont pas d'universités en leur sein! Loin d'être un facteur attractif, la présence d'universités est répulsive pour les diplômés. Ceci est tout à fait logique, car les universités produisent des diplômés qui se dispersent ensuite sur l'ensemble du territoire.

Pour en revenir à Florida, nos résultats vont clairement à l'encontre de ses théories. Une fois que l'on introduit certaines variables simples de contrôle pour les effets géostructurels, pour la structure économique, et pour la taille urbaine, la présence de « talent » ne semble pas particulièrement liée à la croissance d'emplois ni à la croissance de salaire. De plus, les diplômés semblent être attirés par les grandes villes qui offrent de bonnes occasions (celles qui sont dans des phases de croissance), et la présence d'activités culturelles n'a aucun effet sur les flux.

TABLEAU 2
Flux nets de diplômés,
136¹ agglomérations canadiennes de plus de 10 000 habitants
au sud du 55^e parallèle, 1996-2001

Description de la variable	Variable	Coefficient	T	Pr > [t]
Constante		-0,595	-4,04	0,0001
Métropoles de plus de 500 000	AM	-0,042	-0,59	0,553
Grandes villes proches des métropoles	ACA	-0,007	-0,20	0,841
Petites villes proches des métropoles	ACB	0,090	3,73	0,000
Grandes villes en périphérie	APA	0,058	-1,74	0,084
Petites villes en périphérie	APB			
Alberta	AL	0,106	2,92	0,004
Provinces atlantiques	AT	0,039	1,31	0,194
Colombie-Britannique	BC	0,086	3,13	0,002
Ontario	ON	0,035	1,60	0,112
Prairies	PR	0,033	1,07	0,287
Québec	QC	0,000		
Log de la population		0,049	3,30	0,001
	<i>r</i> ²	<i>0,312</i>		
	<i>n</i>	<i>136</i>		
Ajout de la concentration d'emplois culturels	QL culture	0,000	0,53	0,5956
Ajout de la concentration d'emplois universitaires	QL univ.	-2,261	-2,64	0,0092

1. Il est à noter que nous n'avons que 136 agglomérations à analyser (plutôt que 144) car les flux n'ont pas pu être ajustés à certains changements de limites géographiques entre 1996 et 2001. Nous avons dû agréger certaines observations afin d'avoir des frontières communes aux deux périodes.

Ces résultats ne démontrent pas que les processus décrits par Florida ne se présentent jamais. Par contre, ils démontrent clairement qu'on ne peut pas généraliser ses théories. Plutôt que d'ériger en règle générale un lien de causalité entre « talent », attraction de « talent » et croissance, il est plus prudent de dire que dans certains cas, on peut sans doute démontrer un lien entre la croissance et le « talent » mais que dans d'autres on ne le peut pas. Il est abusif pour Florida de prétendre qu'il a découvert la recette qui permettra aux agglomérations du XXI^e siècle de croître. Si son message

était resté dans son livre et ses articles, cela n'aurait que peu de conséquences. Mais l'influence qu'ont ses idées auprès des décideurs municipaux – et, en particulier, auprès des décideurs de Montréal – est telle qu'il est important d'en démontrer les limites.

CONCLUSION

Les travaux récents de Florida ont pour grand mérite, comme le souligne Glaeser (2004), d'avoir suscité un débat public autour des facteurs et des politiques de croissance urbaine. Ce sujet fait rarement la une, et Florida s'en est fait l'ambassadeur. Sa théorie de la classe créative n'est pas dénuée de tout intérêt : elle repose à certains égards sur la théorie du capital humain, mais soulève aussi des questions très intéressantes concernant les limites de cette théorie lorsqu'on tente de l'appliquer aux petites économies ouvertes que sont les agglomérations et les régions. L'ouverture très grande de ces économies locales, et le fait que l'on attribue leur croissance à un des facteurs de production les plus mobiles (les « talents » ou le capital humain), fait en sorte qu'il est difficile de bien cerner les mécanismes de causalité qui lieraient ce facteur à la croissance d'une localité précise.

Malgré lui, Florida a exprimé sa théorie dans un langage à connotation très élitiste. Or, le choix des mots n'est pas sans conséquences, surtout lorsque l'on s'adresse à des décideurs politiques. Une théorie de la croissance des villes (mise en application par beaucoup de décideurs municipaux en Amérique du Nord) qui semble mettre en avant l'intérêt d'une élite – l'aristocratie du savoir – n'est pas une théorie neutre. L'auteur peut se défendre d'avoir voulu promouvoir une telle idée, mais il est fort probable qu'une partie du succès de sa théorie auprès des décideurs réside précisément dans sa justification de l'élitisme. La popularité de sa théorie auprès des milieux culturels, attribuable au fait qu'elle leur fournit des arguments économiques pour justifier l'importance de la culture, n'entrave sans doute pas, elle aussi, sa dissémination et sa crédibilité médiatique. Sans être des critiques fondamentales de la théorie elle-même, ces remarques soulèvent cependant des questions d'ordre politique qu'il est important de poser dès lors que l'on analyse les conséquences sur le terrain des divers rapports que Florida a remis aux décideurs municipaux.

Sur un plan plus fondamental, les théories de Florida ne sont pas vérifiées empiriquement au Canada si on les analyse à la lumière de théories de la croissance régionale. La dotation initiale en capital humain ou en « talent » ne prédit pas la croissance, ni de salaires, ni d'emploi. *L'augmentation* de cette dotation est corrélée avec la croissance urbaine : mais d'après notre analyse des flux de migration, l'augmentation de cette dotation serait plutôt un effet qu'une cause de cette croissance. La présence d'un milieu culturel développé n'est pas un facteur de croissance dans les agglomérations canadiennes.

Ces résultats empiriques pour le Canada montrent qu'il n'y a pas de règle généralisable qui associerait les « talents » à la croissance urbaine, ni le milieu culturel à l'attraction des « talents ». Ceci ne veut pas dire qu'il n'existe aucun endroit au Canada

où les mécanismes décrits par Florida seraient à l'œuvre : cela veut simplement dire que ces mécanismes ne fonctionnent pas partout et que la théorie de la classe créative – en autant qu'elle se veut générale – est fautive.

Il peut paraître évident que la croissance d'une agglomération est un phénomène complexe, à facettes multiples, et qu'aucun facteur unique ne saurait l'expliquer. Comme l'a fait remarquer (Lewis, 1955) voici cinquante ans, il y a une multitude de facteurs – mesurables et non mesurables – qui contribuent à la croissance, et ces facteurs agissent parfois seuls, mais parfois en combinaison. Cette évidence semble avoir été oubliée par les édiles qui ont tenté de mettre en application les idées de Florida. Par contre, la croissance n'est pas un phénomène aléatoire : elle se distribue avec une certaine régularité sur le territoire, et cette régularité correspond aux phénomènes de métropolisation, d'accès aux marchés, et de trajectoire économique régionale. Les flux de migration, surtout ceux des personnes les mieux éduquées et informées, s'ajustent à ces régularités territoriales, mais aussi (à la marge), aux opportunités locales du moment (d'où les corrélations observées entre augmentation du pourcentage de diplômés et croissance locale). Malgré les effets de rétroaction qui font que la causalité opère sans doute dans les deux sens, les analyses présentées ci-dessus tendent à confirmer qu'à l'échelle urbaine et régionale, les « talents » seraient plutôt attirés par le succès économique local que le contraire.

BIBLIOGRAPHIE

- Angell, I. (2001). *The New Barbarian Manifesto. How to Survive the Information Age*, London, Kogan Page.
- Barro, R. et J.-W. Lee (2000). « International Data on Educational Attainment Updates and Implications », *NBER Working Papers* 7911, National Bureau of Economic Research.
- Becker, G (1964). *Human Capital*, New York, Columbia University Press.
- Constantinos, C. et E.G. West (1991). « Measuring Returns from Education : Some Neglected Factors », *Canadian Public Policy*, 17 (2), p. 127-138.
- Cooke, P., M. Heidenreich et H.-J. Braczyk (dir.) (2004). *Regional Innovation Systems : The Role of Governance in a Globalized World*, 2^e édition, London, New York, Routledge.
- Courchene T. (1986). « Le redressement régional, le système de transfert et le fédéralisme canadien », dans D. Savoie, et A. Raynauld (dir.), *Essais sur le développement régional*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal.
- Cousineau, J.-M. et F. Vaillancourt (1987). « Investing in University Education », dans W. Coffey et M. Polèse (dir.), *Still Living Together*, Montreal, Institute for Research on Public Policy.
- Dicken, P. et P. Lloyd (1990). *Location in Space*, New York, Harper & Row.
- Donald, B. (2001). « Economic Competitiveness and Quality of Life in City Regions : Compatible Concepts ? », *Canadian Journal of Urban Research*, 10 (2), p. 259-274.
- Florida, R. (2001). « Technology and Tolerance : The Importance of Diversity to High-Technology Growth », *Centre on Urban and Metropolitan Policy*, Survey Series, Brookings Institution.

- Florida, R. (2002). *The Rise of the Creative Class*, New York, Basic Books.
- Florida, R. (2004). «Revenge of the Squelchers», *The Next American City*, 5, <<http://www.americacity.org>>.
- Frank, T. (2005). *What's the Matter with Kansas ?*, New York, Metropolitan Books.
- Glaeser, E. (2004). «Review of Richard Florida's Rise of the Creative Class», <http://post.economics.harvard.edu/faculty/glaeser/papers/review_florida.pdf>.
- Gertler, M., R. Florida, G. Gates et T. Vinodrai (2002). «Competing on Creativity : Placing Ontario's Cities in North American Context», *Ontario Ministry of Enterprise, Opportunity and Innovation and the Institute for Competitiveness and Prosperity*, <http://www.competeprosper.ca/research/CompetingOnCreativity_061202.pdf>.
- Kaldor, N. (1989), [1970]. «The Case for Regional Policies», dans F. Targetti et A. Thirlwall (dir.), *The Essential Kaldor*, New York, Holmes & Meier.
- Krugman, P. (1995). *Development, Geography and Economic Theory*, Cambridge, MIT Press.
- Lewis, W.A. (1955). *The Theory of Economic Growth*, Homewood, IL, Irwin.
- Livingstone, D. (1997). «The Limits of Human Capital Theory: Expanding Knowledge, Informal Learning and Underemployment», *Options politiques*, juillet-août, p. 9-13.
- Livingstone, D. (1999). «Beyond Human Capital: the Underemployment Problem», *International Journal of Contemporary Sociology*, 36 (2), p. 163-192.
- Lucas, R. (1988). «On the Mechanics of Economic Development», *Journal of Monetary Economics*, 22, p. 3-42.
- Martin R. et P. Sunley (1998). «Slow Convergence ? The New Endogenous Growth Theory and Regional Development», *Economic Geography*, 74, p. 201-227.
- Myrdal, G. (1959). *Théorie économique et pays sous-développés*, Paris, Présence africaine.
- Nelson, R. et S. Winter (1982). «An Evolutionary Theory of Economic Change», Cambridge, MA, Harvard University Press.
- Polèse, M. et R. Shearmur (2002). «La périphérie et l'économie du savoir, INRS-UCS et ICRDR : Montréal et Moncton», <<http://www.inrs-ucs.quebec.ca/default.asp?p=res>>.
- Polèse, M. et R. Shearmur (2005). «La production, l'attraction et la rétention des diplômés universitaires», *Étude comparative de la région métropolitaine de Montréal et d'autres métropoles canadiennes et américaines*, Montréal, INRS-UCS, <<http://www.inrs-ucs.quebec.ca/pdf/ProductionAttractionRetention.pdf>>.
- Ray, D. (1998). *Economic Development*, Princeton, Princeton University Press.
- Romer, P. (1989). «Human Capital and Growth: Theory and Evidence», NBER working paper no. W3173.
- Schulter, C. (1998). «Income dynamics from Germany, the UK and the USA: Evidence from Panel Data», *Working paper 8*: Centre for Analysis of Social Exclusion, London School of Economics, <<http://sticerd.lse.ac.uk/dps/case/cp/CASEpaper8.pdf>>.
- Schultz, Theodore W. (1959). «Investment in Man: An Economist's View», *The Social Service Review*, XXXIII (2), juin, p. 109-117.
- Shearmur, R. (1998). «A Geographical Perspective on Education and Jobs: Employment Growth and Education in the Canadian Urban System, 1981-1994», *Revue canadienne de sciences régionales*, 21 (1), p. 15-48.

- Shearmur, R. et M. Polèse (2004). «Do Local Factors Explain Local Employment Growth? : Evidence from Canada (1971-2001)», Meetings of the North American Regional Science Association International, Seattle, 11th-14th November 2004.
- Shearmur, R. et M. Polèse (2005). «La géographie du niveau de vie au Canada, 1971-2001 », Montréal, INRS-UCS, 139 p.
- Simon, C. (1998). «Human Capital and Metropolitan Employment Growth», *Journal of Urban Economics*, 43, p. 223-243.
- Solow, R. (1956). «A Contribution to the Theory of Economic Growth», *Quarterly Journal of Economics*, 70, p. 65-94.
- Spencer, H. (1857). «Progress : Its Law and Causes », *The Westminster Review*, 67, p. 445-465, <<http://www.fordham.edu/halsall/mod/spencer-darwin.html>>.
- Stolarick, K., R. Florida et L. Musante (2005). «Montréal, ville de convergences créatives : perspectives et possibilités », Catalytix, <http://www.culturemontreal.ca/pdf/050127_catalytix_fr.pdf>.

Compétitivité et démocratie urbaines Réflexions autour du cas de Gatineau

Guy Chiasson

Dans ce texte, je veux réfléchir sur la question du lien entre la compétitivité des villes et la démocratie. Ces deux questions – celle de la compétitivité et celle de la démocratie – sont toutes deux des préoccupations importantes des études urbaines mais elles ne se croisent pas toujours ou même pas très souvent dans la littérature. L’engouement actuel pour les palmarès de villes, ces fameux « rankings » (Tremblay, 2004), montre que la compétitivité est omniprésente dans les préoccupations des villes. D’un point de vue un peu plus théorique, comme nous le rappellent notamment les travaux de Pierre Veltz (1996), dans un contexte où les frontières économiques nationales sont de plus en plus poreuses, les villes deviennent des acteurs économiques centraux mais c’est au prix d’une compétition économique de plus en plus forte pour se positionner en regard de la nouvelle économie. Cette compétition instituerait une *hiérarchie urbaine* mondialisée.

Que signifie cette hiérarchie urbaine et l’impératif de compétitivité qui l’accompagne pour la démocratie locale ? Sur cette question, on pourrait remonter aux travaux bien connus de Paul Peterson (1981). Ce dernier faisait valoir que face à un capitalisme « hypermobile », les villes sont obligées d’opter pour des politiques de croissance qui répondent aux besoins du capital. Cette obligation vient du fait que la croissance économique représente *l’intérêt général* et que ceux qui s’y opposent défendent des *intérêts particuliers*. Dans la formulation de Peterson, croissance équivaut au bien public sans que ce dernier ait à être défini par le débat démocratique. Selon la lecture proposée par Wilhem Benfer (1996), cette perspective d’une *ville entrepreneuriale* qui voit la compétitivité comme indépendante de la démocratie est omniprésente dans la théorisation américaine sur le développement économique local. Cette façon de comprendre compétitivité et démocratie n’est pas unique aux théoriciens « libéraux » du développement économique local (Tremblay et Fontan, 1994). Comme le rappelle

Benfer, elle est partagée par bien des chercheurs de la gauche, notamment ceux qui s'inscrivent dans la tradition des *growth machines* (Logan et Molotch, 1987 ; Squires, 1989) où démocratie et recherche de croissance sont antinomiques.

Les travaux de Richard Florida (2002) sur la *classe créative* et sur la *croissance intelligente* introduisent une brèche très significative dans la perspective à la *Peterson*. Les travaux de Florida s'inscrivent dans une tradition d'auteurs contemporains (Sassen, 1996 ; Scott, 2000 ; Saxenian, 1996) qui réfléchissent sur les conditions de succès des villes (ou plutôt des villes-régions) dans un contexte de nouvelle économie et de postfordisme. Dans une économie où les activités les plus porteuses sont celles liées à l'innovation et à la capacité de maîtriser le « savoir » (Esser et Hirsch, 1994 ; Tremblay, 1996), Florida considère que la croissance économique des villes dépend de plus en plus de la capacité d'attirer (et de retenir) des professionnels très qualifiés et capables de produire de l'innovation.

Many say that we now live in an "information" economy or a "knowledge" economy. But what's more fundamentally true is that we now have an economy powered by human creativity. Creativity – "the ability to create meaningful new forms", as Webster's dictionary puts it – is now the decisive source of competitive advantage. In virtually every industry, from automobiles to fashion, food products and information technology itself, the winners in the long run are those who can create and keep creating. This has always been true, from the days of the Agricultural Revolution to the Industrial Revolution. But in the past few decades we've come to recognize it clearly and act upon it systematically (Florida, 2002 : 4-5).

Ces professionnels porteurs d'un potentiel de créativité sont très mobiles et justement parce qu'ils sont une *classe créative* recherchent des milieux de vie de qualité, c'est-à-dire pour Florida, marqués par la richesse culturelle, la diversité et la tolérance. Dans les mots de Betsy Donald et Douglas Morrow :

In his book and in over a dozen other research papers, Florida and his colleagues have set out criteria for economic competitiveness of city-regions in the new economy. This criteria is called here the "Talent Model". In this model, knowledge workers (or what Florida calls the "creative class") pursue employment opportunities less on the qualities of a firm and more on the qualities of the place in which a firm is located. In particular, this creative class seeks places that have well-developed quality of life amenities such as arts and entertainment, a deep labour market, and a culture characterized by vitality, diversity and tolerance. Workers in this class are less inclined to relocate with a particular firm if that firm is located in what they perceive to be an unappealing location (Donald et Morrow, 2003 : ii).

Ce sont donc des villes comme San Francisco, Boston ou même Toronto (Gertler *et al.*, 2002) qui sont reconnues pour leurs centres-villes dynamiques, des infrastructures culturelles d'envergure mondiale et qui font une place de choix à la diversité qui sont au sommet des palmarès de Florida et qui réussissent mieux selon son index bohémien. Leur réussite dans la nouvelle économie étant intimement lié à la qualité du milieu de vie.

Les travaux de Florida ont, à tout le moins, le mérite de réintroduire la question de la qualité de vie et de la qualité du milieu de vie dans la réflexion sur la compétiti-

tivité (Donald et Morrow, 2003). Cette question avait de toute évidence été escamotée par les perspectives classiques sur le développement économique local. À ce plan, il y a une filiation très proche entre les travaux de Florida et ceux plus anciens de Jane Jacobs (1963 ; Florida, 2002, p. 7) qui a longtemps pourfendu l'urbanisme *fonctionnel* nord-américain en le montrant comme une atteinte autant à la qualité de vie dans les villes qu'à leur développement économique. Dans les deux cas, la diversité, autant la diversité sociale que la mixité des usages urbanistiques (Fainstein, 2005), est privilégiée comme explication première de la santé économique des villes. Cependant, ces deux formes de diversité (sociale et urbanistique) et les efforts importants que font les villes pour produire de la diversité sont-elles en soi garantes de démocratie locale ? Donald et Morrow (2003 : 20) poseront la question de façon un peu différente : « *what are the planning implications of attracting and retaining a talent class for the long term viability of our cities ? Does it by definition require us to move away from more democratic social policy objectives ?* ».

Les travaux de Florida me semblent un bon point de départ pour ma réflexion sur les liens entre compétitivité urbaine et démocratie, notamment à cause de l'emballage des villes face à la soi-disant *croissance intelligente* que propose cet auteur. Florida est devenu un espèce de *guru* pour bien des villes en mal de croissance économique, qui ont par la suite cherché à recréer des conditions propices (densification des centres-villes, soutien au secteur culturel local, politiques d'images, etc.) pour attirer la classe créative. Malgré l'engouement des élites locales pour les recettes de Florida, la pensée de ce dernier se penche peu sur la question de la démocratie locale. Cet oubli m'apparaît très problématique étant donné l'écho qu'a eue la problématique floridienne sur les politiques d'aménagement et de développement économique des villes.

Je vais aborder la question de deux points de vue qui me semblent complémentaires. Tout d'abord, j'aimerais soulever certains risques que comportent les stratégies basées sur la diversité lorsqu'elles ne tiennent pas compte de la démocratie. En m'appuyant sur certains auteurs, je voudrais suggérer que la perspective mise de l'avant par Florida, malgré sa réflexion sur la qualité du milieu de vie, ne réussit pas à réconcilier l'opposition traditionnelle entre compétitivité et démocratie. Je voudrais soulever certains risques que cet oubli de penser ensemble démocratie et compétitivité comporte pour les populations urbaines. Ensuite, je m'interrogerai à savoir si une démocratie locale forte fait partie de ces ingrédients qui rendent un milieu de vie attrayant. Je vais tenter de dégager des éléments de réponse à cette dernière question en faisant une réflexion autour du cas de la Ville de Gatineau.

DIVERSITÉ ET DÉMOCRATIE

Plusieurs critiques (Fainstein, 2005) et même des sympathisants (Donald et Morrow, 2003) de la perspective floridienne ont montré certaines limites de la pensée de cet auteur. Donald et Morrow (2003) résumant ces critiques en deux grandes catégories :

[...] *the first has to do with the dangers of quick and careless translation of the talent model into public policies. One of the risks is that local politicians and economic*

development officers simply focus on marketing the consumption value of gay neighbourhoods of “funky” bohemian districts. Yet, surface-level “place” marketing may have the potential of glossing over the essential investments required to maintain and enhance the creative city. Care must also be taken not to conflate tolerance with cultural consumption. The second type of criticism is directed at the research itself. Underdeveloped themes in Florida’s research include inadequate attention paid to gender and life cycle issues, and to the relationship between high tech metropolitan growth on the one hand, and income inequality, racial segregation and social capital on the other.

Ces deux séries de critiques m'apparaissent fortement liées. Le premier reproche est adressé aux stratégies de « marketing » des villes de promouvoir une diversité de surface en faisant la promotion de certaines identités et images afin d'en faire des objets de consommation pour les classes professionnelles. On peut également, comme le font plusieurs, reprocher à ces stratégies de ne s'attaquer en rien aux inégalités sociales lorsqu'elles ne renforcent pas ces inégalités. Par exemple, des travaux d'auteurs comme Neil Smith (1992) ou Richard Sennett (cité dans Fainstein, 2005) sur New York, ceux d'Archer (1996) sur Tampa ou ceux de Mike Davis (2000) sur New York montrent comment les stratégies de revitalisation visant à créer des images de diversité pour la « consommation » (Kearns et Philo, 1993) évacuent les enjeux de classe tout en déplaçant des quartiers populaires pour faire place à la gentrification des centres-villes.

Ces critiques sont souvent justifiées mais elles ouvrent la porte à une réflexion parallèle sur la démocratie. Il me semble qu'il y a, en effet, un danger bien réel que les stratégies de développement axées sur la diversité soient des façades si les villes ne font pas un investissement dans la *diversité politique* ou autrement dit dans la démocratie. La *diversité profonde* selon Charles Taylor (1992) implique qu'il y ait débat sur le vivre ensemble urbain ou sur les projets collectifs à mener. Autrement, les efforts consentis par les villes pour attirer la *classe créative* risque fort de signifier la *gentrification* et le déni du projet d'une cité juste (la *just city* de Susan Fainstein, 2005).

Les propos de Donald et Morrow (2003 : 12) nous permettent de voir les effets de stratégies de planification économique urbaine fortement inspirés du modèle de Florida :

In fact, city after city across North America is making “quality-of-place” a central element of their regional economic development efforts. However, much of the practical work in this area conflates quality of life – an individualized concept – with quality-of-place a concept suggesting a general consensus among inhabitants. The assumption of a consensus tends to favour certain economic development strategies over others. Some observers believe that the subtle conceptual shift from “quality of life” to “quality-of-place” had de-politicized the concept, and made it harder for more marginalized voices to be heard in the quality of life debates.

Les travaux de la philosophe Iris Marion Young (1990) suggèrent également la nécessité de penser ensemble diversité et démocratie. Pour cette auteure, la diversité dans les villes implique la mise en place d'espaces publics où les gens de classes sociales diverses peuvent se rencontrer et interagir plutôt que simplement cohabiter. La

notion d'espace public, au moins dans la vision bien connue de Jürgen Habermas, est celle d'un espace de délibération où les inégalités et les dominations sociales peuvent être contestées. Dans les mots de Jean-Pierre Jambes (2005) : « l'espace public, au sens d'Habermas, est un espace qui permet de concevoir des rapports aussi libres que possible de toute domination. Il implique des citoyens engagés dans la construction des décisions et constitue un lieu pragmatique d'échange et de délibération. » Cette vision est aussi à peu près celle de Joseph-Yvon Thériault (1992) qui voit l'espace public comme le lieu où les rapports de force inhérents à la société civile peuvent être remis en question.

De façon un peu plus concrète mais en lien intime avec ce qui vient d'être dit sur l'espace public, Jamie Peck (cité dans Donald et Morrow, 2003) a argumenté que les efforts consentis par les villes pour se rendre attractives face aux besoins de la classe créative compromettent leurs investissements dans des institutions plus accessibles d'un point de vue social, telles des bibliothèques, des parcs publics, etc.

Ce que suggèrent ces auteurs, c'est que les politiques de développement urbain à la Florida, même si elles sont menées au nom de la diversité, ne garantissent pas pour autant le respect des intérêts des divers groupes qui constituent la ville. Pour les auteurs que nous avons cités, la question de la démocratie ou encore celle de l'espace public est nécessaire parce qu'elle permet de remettre en question les rapports de force et de domination de la société civile locale. À la lumière de ces critiques, il semble nécessaire de penser ensemble et de façon complémentaire la démocratie et la diversité. Négliger ce lien, comme le fait la perspective floridienne, ne permet pas de se défaire du nœud gordien entre démocratie et compétitivité et comporte un risque important de perpétuer des rapports de forces inégalitaires.

LA DÉMOCRATIE COMME UN ÉLÉMENT DE LA QUALITÉ DU MILIEU DE VIE

La seconde dimension de mon intervention consiste à se demander si la présence d'une démocratie vigoureuse ne représente pas un atout pour attirer (ou retenir) des gens de talents au même titre que peut l'être un centre-ville vivant, ou une culture de diversité. À ma connaissance, cette dimension n'est pas explorée par Florida. Je ferai appel au cas de la Ville de Gatineau¹ pour à tout le moins suggérer la pertinence de cette ligne d'analyse.

-
1. Ma présentation sur la Ville de Gatineau s'appuie sur une série d'entrevues réalisées auprès d'élus, de fonctionnaires municipaux et de partenaires de la société civile locale. Ces entrevues ont pour objectif de comprendre le modèle de gouvernance qui s'institue à Gatineau à la suite des fusions municipales récentes et ne portaient pas explicitement sur la dimension de la compétitivité. Ces entrevues ont tout de même permis de collecter du matériel assez intéressant de ce point de vue, qui va constituer l'essentiel de ma présentation de ce cas.

À Gatineau, la question de l'attractivité de la classe créative prend un sens particulier. La Ville de Gatineau fait, à bien des égards, partie intégrante d'une agglomération urbaine plus importante, celle d'Ottawa-Gatineau (OG). Étant donné la présence dans la région du gouvernement fédéral et des multiples centres de recherche qui y sont rattachés en plus de plusieurs grappes technologiques particulièrement dynamiques (Chiasson, à paraître ; Materazzi, 2004), la région métropolitaine d'OG peut compter sur la présence d'un assez fort contingent de main-d'œuvre qui cadrerait tout à fait dans la conception floridienne de la classe créative. Rémy Tremblay (2004), dans son analyse du positionnement de la région d'Ottawa-Gatineau dans la nouvelle économie, montre qu'elle se place assez avantageusement en Amérique du Nord au niveau de la présence d'un bassin de main-d'œuvre qualifiée. Par exemple, la région arrive treizième en Amérique du Nord, et la seule ville canadienne parmi les vingt premières, au niveau des diplômés universitaires par 1000 habitants. Également, pour ce qui est des détenteurs de doctorats par 1000 habitants, Ottawa-Gatineau se classe au sixième rang. Ce bassin de main-d'œuvre qualifiée est entretenu par des soldes migratoires largement positifs depuis plusieurs décennies, et cela, malgré un ralentissement marqué des embauches de la fonction publique fédérale au début des années 1990.

Gatineau souhaite ardemment, comme bien des villes nord-américaines, attirer sur son territoire des activités et de la main-d'œuvre de la nouvelle économie. Les propos suivants tirés d'un document public confirment cette volonté de se vendre comme un endroit attrayant : «Gatineau séduit par ses qualités qui en font une ville de calibre international. Elle est attrayante pour ses citoyens et invitante tant pour les visiteurs que les investisseurs» (Ville de Gatineau, 2003:7). Plus loin, le même document dira en parlant du potentiel économique de la Ville :

[...] l'espace économique que nous partageons avec Ottawa constitue la quatrième agglomération métropolitaine du Canada. La présence de la fonction publique représente un atout majeur pour Gatineau en matière de marché, d'emploi et de rayonnement. Nous devons saisir les occasions qui s'offrent à nous de nous diversifier sur le plan économique, en exploitant des secteurs plus pointus, comme les hautes technologies, ou qui font appel à notre spécificité culturelle, comme le tourisme. Les établissements d'enseignement présents sur notre territoire pourront contribuer à faciliter notre repositionnement (Ville de Gatineau, 2003: 21).

Dans cet extrait, Gatineau se présente comme faisant partie d'un espace économique régional unique, celui d'Ottawa-Gatineau. Un espace qui offre des opportunités importantes pour un *repositionnement* dans les activités de pointe. Cependant, si l'attractivité d'Ottawa-Gatineau et sa croissance économique sont enviables à bien des égards (Chiasson, 2004), elle cache tout de même des décalages importants entre Gatineau et Ottawa. Martin Robitaille et Louis Favreau (à paraître) ont montré qu'à bien des égards, on doit parler d'une dépendance économique de Gatineau face à Ottawa plutôt que d'une interdépendance. Les décalages importants au niveau de la mobilité de la main-d'œuvre, ainsi qu'au niveau de la répartition de l'emploi du gouvernement fédéral permettent effectivement de voir une force d'attraction nettement plus grande du côté d'Ottawa que de celui de Gatineau (Robitaille et Favreau, à paraître ; Doucet, 2005). Également, la répartition très disproportionnée des activités technologiques de

pointe (Paquet, Roy et Wilson, 2004) y compris l'absence presque totale de centres de recherche fédéraux ou privés (Materazzi, 2004; Chiasson, à paraître) montrent que les relations de nature asymétrique sont aussi très présentes dans les secteurs de l'économie créative.

Cette relation de dépendance de Gatineau face à Ottawa signifie également que le bassin de main-d'œuvre très qualifiée sur laquelle peut compter la région métropolitaine d'Ottawa-Gatineau participe relativement peu au développement économique et à la compétitivité du côté québécois. Malgré les soutiens importants apportés par les gouvernements québécois et canadiens sous forme de crédits d'impôt ou autres ressources (soutien au démarrage d'entreprises, etc.), le défi le plus préoccupant du point de vue particulier de Gatineau est moins d'attirer la classe créative dans la région métropolitaine, que de mieux raccrocher cette main-d'œuvre à Gatineau et d'en faire ainsi des acteurs du développement de la ville et de sa reconversion dans des secteurs de pointe. Les élites politiques autant locales que régionales de Gatineau sont bien conscientes, au moins depuis les années 1990², des défis que représentent la diversification économique et le virage technologique (Chiasson, à paraître).

On peut déjà noter que Gatineau dispose de relativement peu de leviers qui pourraient, dans une perspective floridienne, en faire un milieu culturel attrayant pour les professionnels de la classe créative. On peut tout de même compter sur la proximité du milieu naturel, comme le rappelle le site Web de la Ville (Gatineau, 2005), et sur la présence de certaines infrastructures de plein-air exceptionnelles (pistes cyclables, Parc de la Gatineau) rendues disponibles par la Commission de la capitale nationale. Les autres dimensions prévues par Florida telles que la diversité culturelle et la diversité urbanistique sont un peu plus hors de portée de Gatineau, malgré les efforts qui y sont consentis. Par exemple, le centre-ville de Gatineau est à plusieurs égards celui d'Ottawa, et cela, depuis au moins l'arrivée des édifices fédéraux dans l'ancien centre-ville de Hull (Gaffield, 1994). Malgré les efforts récents pour reconstituer un espace commercial central du côté québécois, et de doter la ville d'équipements culturels importants, Gatineau ne dispose pas nécessairement de puissants atouts culturels ou urbanistiques sur lesquels on pourrait compter pour mieux attirer des professionnels et des activités de pointe sur son territoire. Que peut ainsi faire la Ville pour redynamiser son développement? Comment peut-elle mieux tabler sur le potentiel de talent important qui se trouve dans l'agglomération d'Ottawa-Gatineau?

Une des stratégies qui sera employée par la Ville, sera justement celle de renforcer la vie démocratique municipale. À la suite de la fusion municipale qui a créée la Ville de Gatineau, la municipalité s'est embarquée dans un important exercice

2. Cette période marque un ralentissement significatif de la croissance de la fonction publique du Canada, ce qui ne manquera pas de soulever la nécessité pour l'économie de l'Outaouais de réduire sa dépendance économique face aux emplois du gouvernement fédéral. Un consensus régional a permis de mettre sur pied la Société de diversification économique de l'Outaouais, un fonds régional de capital de risque pour appuyer le développement de nouveaux secteurs et d'activités de pointe pour la région (Doucet, 2005; SDEO, non daté).

de planification stratégique qui visait à définir les grandes orientations devant guider la nouvelle Ville. Cet exercice a été mené de façon à engager la participation de la société civile locale de façon très significative : la commission qui a mené les travaux était constituée en bonne partie de citoyens représentant divers secteurs d'intérêts et a, à plusieurs occasions, fait appel aux citoyens pour orienter sa réflexion. Dans le cadre de cet exercice, la Ville a réfléchi sur la « gouvernance participative », c'est-à-dire sur les mécanismes permettant aux citoyens de mieux participer dans la prise de décision.

Malgré les limites de ces processus enclenchés par la Ville, il me semble qu'ils s'inscrivent dans un effort de consolider l'espace public gatinois. J'ai argumenté ailleurs (Chiasson et Andrew, 2005) que ce renforcement de la démocratie s'inscrivait dans un effort de mieux mobiliser les forces vives de la société civile. Les propos suivants tirés du *Plan stratégique* confirment la volonté de la Ville de tableer sur ces ressources.

Du point de vue social, notre participation individuelle est nécessaire pour améliorer la situation. Chacun peut, par exemple, appuyer à la mesure de ses moyens, ces organismes du milieu pleins de bonne volonté qui ont besoin de notre soutien. Le développement de notre ville commence par chacun d'entre nous, individuellement ou collectivement, en collaboration avec nos administrations publiques, notre milieu des affaires et nos organismes communautaires et sociaux. Notre réussite dépendra de notre habileté à travailler et à trouver ensemble des solutions. Le rôle de notre Administration municipale pourrait, dans ce cas-ci consister à coordonner ces efforts et mettre en commun ces potentiels (Ville de Gatineau, 2003).

Le renforcement de la démocratie devient en quelque sorte un moyen pour tenter de s'assurer une meilleure collaboration des ressources présente sur le territoire de Gatineau. En ouvrant la municipalité à une plus grande participation des citoyens, la Ville fait le pari que ces derniers, et surtout ceux qui ont des ressources particulières à offrir, seront prêts à s'impliquer pour le développement de la ville. Je ne veux pas dire que ce renforcement soit uniquement un moyen pour soutenir la compétitivité de la ville, mais il me semble qu'elle cherche à répondre à cet objectif parmi d'autres. C'est-à-dire qu'il s'inscrit dans une perspective de développement, au moins en partie.

CONCLUSION

Ce texte voulait réfléchir sur les articulations entre compétitivité et développement. Les travaux très à la mode de Richard Florida posent la question très pertinente de la diversité, mais en escamotant celle de la diversité politique, qui nous semble essentielle. Cet oubli comporte un double risque : tout d'abord de donner un caractère superficiel à la diversité et ensuite de nier le potentiel de la démocratie comme une ressource dans une stratégie de développement pour les villes et comme une partie importante de la qualité de vie urbaine.

Le renforcement de la démocratie locale m'apparaît une stratégie particulièrement intéressante pour des villes moyennes. Comme l'ont fait valoir plusieurs commentateurs (Donald et Morrow, 2003) incluant Florida (2002) lui-même, ce sont habituellement les grandes et les très grandes villes qui réussissent à attirer les professionnels de la classe créative. Les villes plus modestes ont souvent beaucoup plus de difficultés à se positionner dans la nouvelle économie (Veltz, 1996) étant donné qu'elles peuvent plus difficilement compter sur des leviers culturels identifiés par Florida, que ce soit la diversité urbanistique, la diversité sociale ou les centres-villes très dynamiques. Dans la mesure où elles peuvent difficilement faire compétition aux plus grandes villes sur ce terrain, les villes moyennes doivent-elles pour autant se résigner à la marginalité ? Peut-on penser à d'autres voies qui pourraient garantir une certaine attractivité pour les milieux urbains plus modestes dans la nouvelle économie ?

Certes, Gatineau bénéficie d'une situation assez exceptionnelle. Sa proximité d'Ottawa et son intégration dans la quatrième agglomération urbaine en importance au Canada, font-elles en sorte qu'elle peut compter sur un certain nombre d'avantages inaccessibles à bien des villes moyennes ? On peut inclure là-dedans un certain nombre de choses qui font un milieu de vie passablement attrayant pour la classe créative (des infrastructures de plein air, par exemple). Cependant, d'un autre point de vue les relations économiques des deux côtés de la rivière des Outaouais sont très asymétriques et les leviers culturels à la Florida sur lesquels peut compter Gatineau pour se positionner dans la nouvelle économie sont restreints. À cet égard, la situation de Gatineau n'est pas très éloignée de celle de bien des villes moyennes au Québec ou ailleurs.

Le pari qu'a fait la municipalité, c'est qu'en renforçant la vie publique locale, elle pourrait mieux s'arrimer des ressources importantes de la société civile. Ces ressources, qui jusqu'à maintenant, ont peu participé au développement local, sont jugées comme un atout indispensable dans le cadre d'une stratégie de diversification de l'économie locale et de positionnement dans les secteurs de pointe. Dans ce cas-là, la démocratie est vue, entre autres choses, comme un *moyen* pour renforcer la compétitivité et de pallier à certaines lacunes qui sont le propre des villes ne pouvant viser le sommet de la hiérarchie urbaine.

BIBLIOGRAPHIE

- Archer, Keith (1996). « Dans l'ombre de Mickey : les stratégies de redéveloppement de Tampa », dans C. Demazière (dir.), *Du local au global. Les initiatives locales pour le développement économique en Europe et en Amérique*, Paris, L'Harmattan, p. 297-317.
- Benfer, Wilhem (1996). « Orientations des politiques de développement économique local en République fédérale d'Allemagne et aux États-Unis », dans C. Demazière (dir.), *Du local au global. Les initiatives locales pour le développement économique en Europe et en Amérique*, Paris, L'Harmattan, p. 77-97.

- Chiasson, Guy (à paraître). «Complexité des rapports transfrontaliers dans un contexte de gouvernance multiniveaux : le cas de la haute technologie à Ottawa-Gatineau», dans G. Chiasson, M. Robitaille et J.F. Simard (dir.), *L'Outaouais au carrefour des modèles de développement*, Gatineau, Université du Québec en Outaouais.
- Chiasson, Guy (2004). «L'attractivité des territoires dans un contexte de mondialisation : quel espoir pour les milieux ruraux de l'Outaouais?», *Organisations et territoires*, 13 (1), p. 77-82.
- Chiasson, Guy et Caroline Andrew (2005). «Démocratie et solidarité à Gatineau : chronique d'une valse-hésitation métropolitaine», texte présenté dans le cadre du Colloque annuel de l'Association canadienne de science politique, London, juin.
- Davis, Mike (2000). *City of Quartz. Los Angeles, capitale du futur*, Paris, La Découverte, 391 p.
- Donald, Betsy et Douglas Morrow, avec A. Athanasiu (2003). «*Competing for Talent : Implications for Social and Cultural Policy in Canadian City-Regions*», rapport présenté au Strategic Research and Analysis (SRA) Strategic Planning and Policy Coordination, Department of Canadian Heritage, 14 mai, 43 p.
- Doucet, Chantal (2005). *Portrait économique de l'Outaouais*, Gatineau, Chaire de recherche en développement des collectivités.
- Esser, Josef et Joachim Hirsch (1994). «The Crisis of Fordism and the Dimensions of a Post-fordist Regional and Urban Structure», dans A. Amin (dir.), *Post-fordism. A Reader*, Oxford, Blackwell, p. 71-97.
- Fainstein, S. (2005). «Cities and Diversity. Should We Want It? Can We Plan For It?», *Urban Affairs Review*, 41 (1), p. 3-19.
- Florida, Richard (2002). *The Rise of the Creative Class : and how it's Transforming Working, Leisure, Community and Everyday Life*, New York, Basic Books, 434 p.
- Gaffield, Chad (1994). *Histoire de l'Outaouais*, Québec, Institut québécois de recherche sur la culture, 876 p.
- Gertler, Meric, Richard Florida, Gary Gates et Tara Vinodrai (2002). *Competing on Creativity : Placing Ontario's Cities in North American Context*, rapport préparé pour le Ontario Ministry of Enterprise, Opportunity and Innovation, <www.competeprosper.ca/institute>.
- Jacobs, Jane (1963). *The Death and Life of Great American Cities*, New York, Vintage Books, 458 p.
- Jambes, Jean-Pierre (2005). «Intelligence territoriale et démocratie locale. Quelques réflexions au service d'une nouvelle conception géographique», dans R. Hudon et J.P. Augustin (dir.), *Villes, régions et universités. Recherches, innovations et territoires*, Québec et Bordeaux, Maison des Sciences de l'Homme d'Aquitaine et Presses de l'Université Laval, p. 255-265.
- Kearns, Gerald et Chris Philo (dir.) (1993). *Selling Places. The City as Cultural Capital Past and Present*, Oxford, Pergamon Press, 316 p.
- Logan, John et Harvey Molotch (1987). *Urban Fortunes. The Political Economy of Place*, Berkeley, University of California Press, 383 p.
- Materazzi, Franco (2004). «Technological Development in Gatineau, the Quebec Sector of Silicon Valley North», dans Larisa V. Shavinina (dir.), *Silicon Valley North. A High-Tech Cluster of Innovation and Entrepreneurship*, Amsterdam, Elsevier, p. 240-249.

- Paquet, Gilles, Jeffrey Roy et Chris Wilson (2004). « The River Runs Through It : The Case for Collaborative Governance in the National Capital Region », dans Larisa V. Shavinina (dir.), *Silicon Valley North. A High-Tech Cluster of Innovation and Entrepreneurship*. Amsterdam, Elsevier, p. 225-239.
- Peterson, Paul (1981). *City Limits*, Chicago, University of Chicago Press.
- Robitaille, M. et L. Favreau (à paraître). « Gatineau face à Ottawa : une région frontalière ambiguë qui s'alimente d'attractivité et de dépendance économique », dans G. Chiasson, M. Robitaille et J.F. Simard (dir.), *L'Outaouais au carrefour des modèles de développement* (titre provisoire), Gatineau, Université du Québec en Outaouais.
- Sassen, Saskia (1996). *La ville globale, Paris, Tokyo, New York*. Paris, Descartes, 530 p.
- Saxenian, Anna-Lee (1996). *Regional Advantage. Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Cambridge, Harvard University Press, 226 p.
- Scott, Allen (2000). *The Cultural Economy of Cities*, Londres, Sage, 245 p.
- SDEO (s.d.). *La société de diversification économique de l'Outaouais*, Gatineau.
- Smith, N. (1992). « New City, New Frontier. The Lower East Side as Wild, Wild West », dans M. Sorkin (dir.), *Variations on a Theme Park*, New York, Hill and Wang, p. 61-93.
- Squires, Gerry (dir.) (1989). *Unequal Partnerships*, New Brunswick, Rutgers University Press, 320 p.
- Taylor, C. (1992). « Convergences et divergences à propos des valeurs entre le Québec et le Canada », dans C. Taylor, *Rapprocher les solitudes*, Sainte-Foy, Les Presses de l'Université Laval, p. 179-214.
- Thériault, Joseph-Yvon (1992). « De l'utilité de la distinction moderne privé/public », *Politique et sociétés*, 21, p. 37-69.
- Tremblay, Diane-Gabrielle et Jean-Marc Fontan (1994). *Le développement économique local : la théorie, les pratiques, les expériences*, Sainte-Foy, Télé-université, 579 p.
- Tremblay, Diane-Gabrielle (1996). « Flexibilité techno-organisationnelle et districts industriels : un piège ou un avenir pour les régions du Québec ? », dans S. Côté, J.L. Klein et M.U. Proulx (dir.), *Et les régions qui perdent... ?*, Rimouski, GRIDEQ, p. 17-35.
- Tremblay, R. (2004). « La place d'Ottawa-Gatineau parmi les villes du savoir nord-américaines », *Organisations et territoires*, 13 (1), p. 65-70.
- Veltz, P. (1996). *Mondialisation, villes et territoires : l'économie d'archipel*, Paris, Presses universitaires de France [réactualisé en poche en 2005], 262 p.
- Ville de Gatineau (2005). <www.ville.gatineau.qc.ca/index.htm>.
- Ville de Gatineau (2003). *Plan stratégique 2003-2007*, Gatineau.
- Young, I.M. (1990). *Justice and the Politics of Difference*, Princeton, Princeton University Press, 286 p.

The Sociology of the Creative Class

Robert E. Lang

This essay looks at the application of sociological theory in Richard Florida's (2002, 2004, 2005a) concept of the "Creative Class." This idea was introduced in 2002 in Florida's book *The Rise of the Creative Class*. According to Florida, the Creative Class is comprised of knowledge workers and accounts for about a third of total US employment. Perhaps more importantly, people in the Creative Class help transform society, and are especially important in establishing particular places as the centers of innovation. Florida's work therefore touches on two key sub areas in sociology – class definitions and urban dynamics. Both foci are addressed in this essay. In addition, Florida employs Weber's concept of the "ideal type" when describing the habits and behavior of those in the creative class.¹ His use of this method also implies a larger sociological project.

Florida's Creative Class concept received immediate attention and has been especially influential in shaping the debate in urban planning, in particular those who specialize in economic development (Lang and Danielsen, 2005). Florida's fans point to the innovativeness of his thinking, which has sparked a whole new way of looking at economic development (Blakely, 2006). His critics argue that Florida's work often overreaches and makes claims that are not fully supported by the data (Kotkin 2004; Malanga, 2004). This essay focuses less on the application of Florida's ideas to planning and instead addresses the more basic issue of the theories that inform his thinking.

While Florida incorporates several sociological methods and ideas into his work, he does not develop a formal theoretical framework. This is unfortunate because Florida's work on emerging classes falls well within the sociological tradition, which includes such theorists as Veblen (1899) and Mills (1951). Florida also develops ideas on the roles that cities play in promoting innovation that touches on a long tradition in urban sociology dating back to the Chicago School of the 1920s. Florida does incor-

1. For a discussion of Weber's ideal types, see Coser (1977).

porate the works of sociologists such as Park (Florida 2005b), but the key synthetic piece from the Chicago School (and the one with the most relevance to Florida's work) is Wirth's (1938) *Urbanism as a Way of Life*. Further, Florida misses the urban sociological literature that engages Wirth, including critiques and reformulations of Wirth's thesis by Gans (1962) and Fischer (1975).

This essay argues that Florida could have developed axiomatic and testable statements to support his hypothesis. It concludes with some suggested formal propositions. One key criticism Florida faces is that his basic premise – that cities foster an innovative creative class – is largely atheoretical and relies instead on such weak props as correlations and vague empirical generalizations (Lang and Danielsen, 2005). Yet, his now largely imprecise formulations could be given much greater precision. The simple act of establishing a basic set of testable axioms derived from the most relevant sociological theory could address these problems. This essay suggests the basic frame that Florida could follow and identifies the most direct links to the urban sociological and class literature.

CITIES AND THE CREATIVE CLASS

Florida has thus far produced three books on the Creative Class (2002, 2004, 2005b). The most relevant one to urban sociology is *Cities and the Creative Class*, which focuses on the importance of place and geography in attracting and retaining the Creative Class. The book also provides a context for Florida's ideas by tracing the intellectual currents that led to the Creative Class concept. *Cities and the Creative Class* details the empirical underpinnings of this work. The book touches on three main concepts: "talent," "tolerance," and "place."

The talent part of the book covers competition between cities in the "age of talent" and the broader economic distribution of talent in the United States. It suggests basic requirements needed to attract and retain talent, by tracking the distribution of talent, tolerance, and technology in the US. Florida also discusses the necessary human capital investments that drive regional development and growth with talent. He measures the potential for attracting and retaining the Creative Class through several indexes. Florida dubs his first measure the "Coolness Index," which ranks places by the lifestyles and amenities sought by those in the Creative Class.

The book highlights another important ingredient in Florida's formula for continued economic growth: tolerance and its intersection with technology. It presents two indexes to show the close connection between tolerance and high-tech clusters. Florida argues that cities the Creative Class find most attractive tolerate a high degree of diversity. He uses a "Gay Index" to make this point. It is not that most members of the Creative Class are gay; rather gays are symbolic – like canaries in a coal mine – that the atmosphere is healthy for alternative lifestyles.

Florida uses a similar measure in his "Bohemian Index", which shows the level of acceptance of alternative subcultures. He then links the attractiveness of such places

to an influx of workers in fields such as computer software. Again, Florida does not claim that software engineers are mostly gay artists; yet these people seek out and thrive in environments that are filled with other gay and bohemian communities. In sum, according to Florida, nerds (read: software engineers) seem most comfortable surrounded by cool people (read: artists and gays).

FLORIDA'S CREATIVE CLASS AND C. WRIGHT MILLS' WHITE COLLAR

Florida's work recalls efforts by the sociologist C. Wright Mills to define and describe the changing workforce in the mid-20th century in his influential book *White Collar: The American Middle Class*. Like Florida, Mills looked at the rise of a new class of workers. In Mills' case, the surge in white-collar workers reflected a shift in the economy from manufacturing to service. Florida uses similar methods, including the employment data and focused interviews. And like Mills, Florida expansively defines who is in the Creative Class, estimating that perhaps one in three American workers fit in this category. This is a clever strategy to promote the idea and imply that it is not a marginal phenomenon. It is hard to sell an idea when just 1 in 10, or even fewer people, make up a new class.

Yet, both Mills and Florida clearly develop what sociologist Max Weber would describe as "ideal types" in their concept. For Mills, the ultimate white-collar worker, or the one that fits his concept best, was a middle-management, Madison Avenue or Wall Street type. This is the same kind of worker that shows up in William Whyte's *Organization Man*. In popular culture terms, they are found in the *Man in the Gray Flannel Suit*, a 1956 film inspired by Whyte's work. Florida also has a version of this ideal type: the Silicon Valley software engineer. These are the same workers often shown by the media. They are often depicted as showing up to work in sandals and a Hawaiian shirt, and after work they head off for some extreme sport.

Florida falls into the same trap as Mills. His research technically applies to a big chunk of the American workforce, but Florida mostly highlights a narrow band of workers whose habits and lifestyles capture the public mind. This gap between image and reality creates an opening for critics. Perhaps the biggest flaw in Florida's compelling picture of the free-spirited high-tech workers came inadvertently from the *New York Times* columnist David Brooks (2002) in his essay "Patio Man and the Sprawl People". Brooks describes people who easily fit in Florida's Creative Class. They live around Washington, DC (perhaps Florida's quintessential Creative Class region). They work in high-tech industries, and are well educated. But while Patio Man may innovate on the high frontier of science (e.g., inventing new life forms at the National Institutes of Health) he often has rather pedestrian tastes (e.g., living in the exurbs and eating at formula restaurants such as Fuddruckers). Given that *one third* of the workforce is in the Creative Class, how likely is it that Brooks' characterization comes closer to describing these people than the image painted by Florida?

While Florida smartly hedges by noting that non-Bohemians such as high-tech workers see Bohemians such as artists as a sign that a place is “cool,” and that they themselves may not be equally cool, he still implies that most of the Creative Class members are at least modestly hip. Brooks, by contrast, has these same folks riding sit-down mowers on weekends and living in McMansions. Not hip.

Theorist Wayne Brekhus (2000) has developed a “sociology of the mundane” to address a tendency in the literature to focus on the extreme and newsworthy. He notes, for example, that most of the literature that looks at gays tends to profile people who lead “gay lifestyles” and misses the larger world of gays who pass for straight. Brekhus did field work in New Jersey suburbs – far away from places such as Castro Street in San Francisco (a noted center of gay life) – to capture the world of gay men who lead conventional lives, and even hang around sports bars, but just happen to be gay. Florida needs to consider this equivalent world of the Creative Class. He may not like it, but it may mean paying a visit to the exurbs around Washington, DC.

Florida also makes categorical statements that must be wrong based on his assertion that the Creative Class constitutes nearly a third of American workers. For example, in his interviews with Creative Class workers he notes that there is a universal preference for public transportation. Yet the number of people using public transit is a tiny fraction of the population falling well below one third of the workforce. It is therefore likely that Florida’s interviews are highly skewed or a significant share of respondents would have actually preferred to commute by car. There is a basic ecological fallacy in Florida’s work in that he samples just a small share of the Creative Class and then generalizes the findings to the entire class. Again, the shortcoming could be fixed by a fleshing out of the non-ideal type members of the Creative Class.

CLAUDE FISCHER’S SUBCULTURAL THEORY OF CITIES

Florida asserts that geography matters – and he is right. But perhaps the single biggest hole in all of Florida’s writings on the Creative Class is his failure to provide a specific, analytic, and axiomatic mechanism for how place makes the Creative Class. His books include plenty of data that suggest that place matters. Readers are bombarded by an endless series of graphs and tables that all demonstrate the (correlated) link between cities such as Boston and San Francisco and the extent of the Creative Class. Yet basic theoretical questions go largely undeveloped: how do creative subcultures form, how are they sustained, what impact do they have on individuals, and are there intrinsic qualities to certain cities in terms of their “urban” quality that would predict the rise of creative subcultures?

Florida need only turn to the work of sociologist Claude Fischer (1975) to find some useful theory for his empirical generalizations. Yes, Florida does cite some urban sociology, but his references stop in the early 20th century with Robert Park. Had Florida simply read a few decades later in this literature he would have found that many of the assertions he makes linking cities to creative subcultures were well developed by Fischer in the 1970s.

Fischer developed his “Subcultural Theory of Urbanism” to address a long-running debate in urban sociology regarding the impact that city environments have on their residents. The Chicago School, including the works of Robert Park and especially Louis Wirth (1938), developed an ecological theory of urbanism. In his influential article “Urbanism as a Way of Life,” Wirth provided a theoretical synthesis of classical European urban theory, especially the work of the German sociologist Georg Simmel and French sociologist Emile Durkheim. Wirth argued that cities make people alienated, jaded, and perhaps a bit neurotic. This image of the city still persists even in the popular culture in such recent television shows as HBO’s *Sex and the City*. The women in this show are often depicted as sharks that have been hardened by living in New York City.

In response to Wirth’s thinking, sociologist Herbert Gans offered a non-ecological theory of urbanism. Gans conducted fieldwork in both cities and suburbs and found that the environment – in and of itself – had little impact on the lives and attitudes of residents. Gans found that, far from being alienated, some urban dwellers that lived in ethnic neighborhoods had highly integrated social worlds. He termed such people “urban villagers” to capture their split status as modern city residents who nonetheless led mostly traditional lives. To Gans, the differences that one may observe between cities and suburbs are almost entirely due to their demographic composition, as opposed to environmental forces shaping behavior. This critique was so persuasive that for a time, urban sociologists stopped looking for what effect places had on people.

Fischer, however, revived the ecological tradition in altered form by offering a new set of ideas for how places impact people. Fischer was especially interested in the formation of subcultures, which he theorized was tied to how “urban” a place was – in particular its density and scale. Unlike Florida, Fischer offered a complete set of testable axiomatic statements to describe this relationship. Two key propositions hold that:

- the denser a city (or region) is, the more intense and varied its subcultures will be;
- the larger a city (or region) is, the more intense and varied its subcultures will be.

To illustrate Fischer’s thinking, consider the following example. Suppose that two brothers come to the US from South Korea and that one moves to the dense and large Los Angeles while the other moves to the smaller and less dense Duluth, MN. The California-bound brother will find that Los Angeles is big enough to sustain an enormous Korean community complete with Korean-language newspapers, churches, and restaurants – and good ones at that. Now think of the brother in Duluth and consider his options. One can imagine that there is much less of a complete local community in which to find all things Korean. The brother in Los Angeles can join and help sustain a subculture, while his sibling in Duluth is likely to assimilate and begin a lifestyle that more closely approximates the American mainstream.

Fischer’s theory predicts that both New York and Los Angeles have the most diverse and complete ethnic communities. And Fischer’s ideas also apply to any subculture that stands outside the American mainstream, including large artistic (on

the plus side) and criminal (on the downside) communities. These subcultures will be in the forefront of creating new ideas. The biggest artistic communities will have the most “out-there,” *avant-garde* art. The criminal subcultures will likewise invent new ways to be bad. Thus Los Angeles gangs now organize drug trade in much of the US, as Chicago gangs once ran big bootlegging operations during Prohibition. Fischer’s work gets at the one thing that Florida is most missing: the actual mechanism for how a city makes one creative – or deviant.

Fischer is careful to point out that while urban places may still affect the lifestyles (and even the creative potential) of their residents, it is just one influence and is likely less powerful than other social forces such as race and class. Part of the subcultural dynamic also includes an element of self-selection. For example, some people who grow up gay in Middle America feel uncomfortable in their surroundings (although most according to Brekhus simply blend in). They may then seek out more gay-friendly places such as New York or San Francisco. Once there, these self-selected urbanites help further develop the subcultural distinctiveness of these respective cities. They select this experience and are transformed in the process. In turn these people help redefine what it means to be outwardly gay by forming a milieu where new lifestyles are innovated.

Finally, for Florida, gayness is indeed related to other (and yes, creative) subcultures. They share a common wellspring, which is the big city that can nurture and sustain difference. When it comes to subcultures, size matters. There are some outliers, but by and large, Florida’s most innovative regions are the largest metropolitan areas in America. Just consider the most populous five regions according to the last census: New York, Los Angeles, Chicago, San Francisco, and Washington, DC (with Baltimore in a Combined Statistical Area). Florida (2004) as much as notes this relationship when he finds a .6 correlation (or a moderately strong positive association) between the size of a region and the Creative Class. This empirical observation now has a theoretical basis.

CONCLUSION

Florida’s work has invigorated the social science debate on class and urban life. His insights are also a welcome addition to the literature on economic development. Formalizing some of Florida’s meta-theorizing and connecting it to the most relevant literature can deflect some of the critique that finds his writings to be vague. In that spirit, below are three axioms that tie the Creative Class concept to subcultural theories of cities, and a fourth axiom that identifies an exceptional case where smaller regions have a significant Creative Class.

Proposition 1: The Creative Class is most likely to form and expand in metropolitan areas that support the most subcultural variation and intensity.

Proposition 2: The highest levels of subcultural variation and intensity are found in the largest and densest metropolitan areas.

Proposition 3: Therefore, the largest and densest metropolitan areas should maintain the most prevalent and innovative Creative Class.

Proposition 4: Given the connection between the formation of the Creative Class and proportion of the population that is college educated, smaller metropolitan areas with large university systems (such as big state universities) will have a disproportionate share of workers in the Creative Class relative to their size.

The last proposition explains how an Austin, TX or Madison, WI can support a large proportionate Creative Class without the qualities of New York or Los Angeles. The Creative Class is knowledge-based subculture and therefore will be biased towards places that produce information such as college towns. This also helps explain why such relatively big metropolitan areas such as Phoenix and Las Vegas rank low in terms of a Creative Class. Neither region maintains a top 50 research university, although it will be interesting to see if the improvement and expansion of Arizona State University in the Phoenix region helps promote the region's Creative Class. Its current president, Michael Crowe, is actively selling this idea to business leaders in Phoenix as one essential way to lift the regions economy and its status as a world city. Phoenix should serve as an interesting case study in the future of the Creative Class.

REFERENCES

- Blakely, Edward J. (2006). *Innovative Regions for Global Competition: A New Search for the Golden Goose*, (forthcoming).
- Brekhus, Wayne (2000). "A Mundane Manifesto", *Journal of Mundane Behavior* 1 (1), p. 89-106, <<http://www.mundanebehavior.org/issues/v1n1/brekhus.htm>>.
- Brooks, David (2002). "Patio Man and the Sprawl People: America's Newest Suburbs", *The Weekly Standard*, August, 12, p. 19-29.
- Coser, Lewis (1977). *Masters of Sociological Thought*, New York, Harcourt Brace Jovanovich.
- Fischer, Claude S. (1975). "Toward a Subcultural Theory of Urbanism", *American Journal of Sociology*, 80 (6), p. 1319-1341.
- Florida, Richard (2002). *The Rise of the Creative Class: And How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life*, New York, Basic Books.
- Florida, Richard (2004). *Cities and the Creative Class*, London, Routledge.
- Florida, Richard (2005a). *The Flight of the Creative Class: The New Global Competition for Talent*, New York, Harpers Collins.
- Florida, Richard (2005b). "Response to Review Roundtable on *Cities and the Creative Class*", *Journal of the American Planning Association*, 71 (2), p. 218-220.
- Gans, H. (1962). *The Urban Villagers*, New York, The Free Press.
- Kotkin, Joel (2004). "The Capital of What?", *The New York Sun*, February 19, p. A24.
- Lang, Robert E. et Karen A. Danielsen (2005). "Editors' Review Roundtable: Richard Florida's *Cities and the Creative Class*", *Journal of the American Planning Association*, 71 (2), p. 203-218.

- Malanga, Steven (2004). "The Curse of the Creative Class", *The Wall Street Journal*, July 19, p. A18.
- Mills, C. Wright (1951). *White Collar: The American Middle Class*, New York, Oxford University Press.
- Veblen, Thorstein (1899). *The Theory of the Leisure Class: An Economic Study of Institutions*, New York, The Macmillan Company.
- Wirth, Louis (1938). "Urbanism as a Way of Life", *American Journal of Sociology*, 44 (1), p. 41-73.

La « classe créative » et la compétitivité urbaine Culture et économie ou l'envers et l'endroit d'une théorie

Myrtille Roy-Valex

Il y a un peu moins de quatre ans, Richard Florida¹, alors rattaché à l'Université Carnegie Mellon de Pittsburgh à titre d'expert en développement économique, rassemblait en un seul ouvrage, *The Rise of the Creative Class* (2002), le fruit de recherches menées avec son équipe sur l'évolution des sources de l'avantage urbain et régional aux États-Unis. La théorie du développement urbain développée dans cet ouvrage repose sur une idée centrale : dans l'économie nouvelle, la croissance économique des secteurs de pointe – la *high tech* au premier chef – est fonction d'une classe de travailleurs à l'esprit créateur, fortement scolarisés et mobiles, qui accordent plus de valeur et s'identifient davantage au lieu qu'ils habitent qu'à l'emploi qu'ils occupent. Tout l'enjeu, nous dit Florida, est donc de connaître les facteurs de localisation non pas tant des industries de pointe, mais bien de cette main-d'œuvre créative dont elles ont besoin. Florida conclut de ses travaux que les lieux qui répondent le mieux à leurs attentes sont des villes cosmopolites et hétérogènes, tolérantes et ouvertes, où l'offre culturelle est importante et la culture urbaine « authentique » ; la recherche d'authenticité rimant ici avec la diversité culturelle sous toutes ses formes. Pour Florida, la créativité culturelle d'une ville, mais aussi la diversité de son tissu socioculturel – mesurées au nombre de ses artistes, de sa communauté homosexuelle et de sa population immigrante – constituent non seulement un facteur d'attractivité et de rétention de ressources et d'expertises qualifiées, mais également, de façon plus diffuse, un facteur de stimulation de l'innovation.

La thèse avancée conforte en fait une série d'idées déjà répandues en matière de planification du développement économique local et régional. Il est par exemple largement admis aujourd'hui que l'analyse des structures d'emplois est aussi pertinente, sinon plus, que l'analyse de la structure industrielle du territoire. De même, on

1. Détenteur d'un doctorat en Urban Planning, Richard Florida est professeur à la George Mason University (Washington, D.C.) depuis 2004.

s'entend pour dire que les villes et les régions devront, pour demeurer compétitives dans l'avenir, offrir des emplois et des milieux de vie qui répondent aux attentes d'une catégorie de main-d'œuvre de plus en plus exigeante à cet égard. Enfin, participant des théories économiques qui revalorisent le « local », Florida réactualise, lui aussi, le thème ancien de la ville comme berceau naturel de l'innovation et de la créativité – il ne s'en cache pas – et « redécouvre » – même si cette fois il n'y voit que du nouveau – les thèmes fondateurs de la sociologie urbaine, alors que sont convoquées les notions classiques de civilité, de diversité et de tolérance comme caractéristiques de la vie citadine². De ce point de vue, on serait tenté de dire que la véritable nouveauté de la théorie du « capital créatif » est plutôt à voir dans le succès de ses hypothèses auprès des décideurs publics...

De fait, quoi qu'il en soit de l'originalité du propos, le discours programmatique d'une « nouvelle économie créative » a tôt fait de gagner les sphères économique et politique des sociétés industrielles avancées. L'année même de sa parution, *The Rise of the Creative Class* se mérite un Political Book Award du *Washington Monthly*. De ce côté-ci de la frontière, l'ouvrage est désigné par le *Globe and Mail* l'un des dix essais les plus influents de l'année. Depuis, des villes (américaines, canadiennes, australiennes, françaises, allemandes, italiennes, anglaises, russes...) multiplient les initiatives de toutes sortes pour se vendre comme « ville créative », auprès des investisseurs, des industriels et, avant tout, de cette catégorie nouvelle de travailleurs hautement qualifiés, issus d'une « classe créative » qui serait actuellement en pleine ascension. Toutefois, le succès que remporte le best-seller auprès des décideurs publics et des élites locales croît proportionnellement à la vigueur des critiques émises à l'endroit des thèses qu'il défend. En effet, en dépit ou en raison de sa bonne fortune, la théorie de « la montée de la classe créative » n'est pas sans provoquer de vives controverses au sein du milieu scientifique, particulièrement en Amérique du Nord, où certains la qualifient sans ambages de « mode ridicule » (Levine, 2004). Le caractère publicitaire et résolument commercial de l'entreprise scientifique n'est assurément pas étranger aux réactions épidermiques qu'elle suscite, bien que cet aspect soit singulièrement évacué du débat. Plutôt, parmi les principales cibles de la critique, se trouve cette idée d'une convergence, dans le contexte contemporain d'une restructuration de l'économie capitaliste, du « culturel » et de l'« économique », à l'origine de nouvelles formes de compétition entre les villes.

L'intention sera ici de voir comment il est possible de faire la part des choses dans ce débat, en mettant à profit les premiers enseignements d'une recherche empirique en cours menée à Montréal (Canada) sur le thème de la « nouvelle économie » et des « emplois créatifs ». Informée par la démarche de conception de cette recherche plus que par l'exploitation de ses résultats, il s'agira essentiellement de proposer une relecture critique de la théorie du capital créatif pour en discuter la réception³.

2. Melinda J. Miligan (2003), en particulier, pointe ce dernier aspect dans sa discussion des thèses de Florida.

3. Ce texte reprend et développe l'argumentaire d'une communication présentée au XVII^e congrès de l'Association internationale des sociologues de langue française

Dans un premier temps, la mise en perspective des travaux de Florida à la lumière de ce qui paraît nouveau dans la « nouvelle économie » permettra d'avancer qu'il s'agit peut-être moins de questionner les fondements d'une thèse à l'évidence par trop euphorique que sa traduction hâtive en un discours programmatique en matière de développement local et régional. En effet, malgré l'irrecevabilité de la théorie à maints égards, il n'en demeure pas moins que les interprétations des transformations contemporaines de nos sociétés hautement industrialisées et urbanisées convergent pour donner bon droit à la géographie économique d'opérer un second « tournant culturel » depuis le poststructuralisme, cette fois cependant moins pour des questions d'ordre épistémologique qu'en raison d'une « nouvelle » donnée empirique, touchant la structure productive de l'économie. En conséquence, le débat autour de la théorie de la « montée de la classe créative » est l'occasion de soulever des questions réelles et substantielles, pour la recherche urbaine et en matière de politiques publiques. Dans un second temps, il s'agira de prolonger l'argument en cherchant à tester la notion de « classe créative » à partir des présupposés méthodologiques et des résultats préliminaires de notre recherche. Cette seconde partie du texte montrera que si, d'une part, un champ de recherche en émergence justifie l'exploration plus approfondie des liens entre la matière culturelle du territoire et l'économie créative locale, des évidences empiriques mettent vite en garde, d'autre part, contre toute généralisation excessive. L'exposé des premiers résultats devraient ainsi contribuer à enrichir la lecture du problème de départ et fournir un éclairage peut-être plus satisfaisant pour qui veut prendre la juste mesure des phénomènes. Cela sera aussi l'occasion de revenir sur les notions de compétitivité et d'attractivité territoriales, aujourd'hui données pour indissociables.

LA COMPÉTITIVITÉ URBAINE À L'ÈRE DE LA NOUVELLE ÉCONOMIE CRÉATIVE : UN TOURNANT CULTUREL À PRENDRE ?

Pour Richard Florida, on l'a dit, la culture est un élément qualifiant pour les villes dans le processus de différenciation en situation de concurrence interurbaine (internationale). Cette incidence de la culture sur la compétitivité est autant directe qu'indirecte. Dans une économie nouvelle où l'innovation serait plus que jamais un moteur essentiel de la croissance, la compétitivité⁴ d'une ville s'appuie pour beaucoup, nous

(AISLF), CR 02 – Politique et collectivités locales, Tours, juillet 2004, sous le titre « Nouvelle économie, travail créatif et compétences urbaines ». Il s'appuie en outre sur un projet doctoral récemment accepté. Le travail empirique n'étant pas achevé, les résultats que nous présenterons doivent être considérés comme préliminaires.

4. La notion est ici entendue dans son strict sens économique et renvoie à la définition usitée par la Banque mondiale : « la compétitivité urbaine a trait à la capacité de toute région urbaine de produire et de commercialiser une série de produits (biens et services) qui représente une valeur non négligeable (pas nécessairement au prix le plus bas) pour des produits comparables d'autres régions urbaines » (Conference Board of Canada, *Villes, compétitivité et qualité de l'environnement*, <http://www.nrtee-trnee.ca/eng/programs/Current_Programs/Urban_Sustainability/ConferenceBoard_ExecSumm_e.htm>).

dit-il, sur le potentiel de créativité de sa population et, plus spécifiquement, de son bassin de main-d'œuvre hautement qualifiée et créative (ce qui inclut, dans une mesure toute relative, les artistes et autres professionnels de la culture⁵). Mais c'est aussi de manière indirecte que la culture influe sur la compétitivité puisque celle-ci, par la vitalité de ses milieux artistiques et culturels, déterminerait pour une bonne part la capacité des territoires d'attirer (de retenir) cette force nouvelle de travail formée de gens à l'esprit créateur, mais par ailleurs fortement mobiles. Suivant cette idée – et les lobbies artistiques ont tôt fait de le comprendre – une politique culturelle forte se justifie, aussi et surtout peut-être, à titre de politique de compétitivité, d'attractivité, de croissance et de développement économique du territoire. Fort du succès remporté par la théorie de la « montée de la classe créative », le vice-président du Conseil des arts du Canada et président de Culture Montréal n'hésite d'ailleurs pas à reprendre à bon compte la croyance désormais répandue : « *the arts and culture have moved away from a position of marginality to being at the core of new economic development strategies* » (Brault, 2005).

Or, aux dires mêmes de Florida, cette vaste relation établie entre culture, économie et compétitivité urbaine nourrit largement la controverse entourant sa théorie (Florida, 2004). Ceci pouvant expliquer cela, il faut dire que la notion de culture est une des plus riches de la langue – française comme anglaise – et Florida, passant de l'acception la plus classique du terme (centrée autour de la notion de beaux-arts) à son acception anthropologique et ethnologique, use abondamment de sa polysémie, non sans provoquer des ambiguïtés ni échapper aux paradoxes⁶. Au-delà toutefois de cet usage insuffisamment différencié de la notion de culture, la théorie pose en elle-même plusieurs problèmes. Les critiques avancées, issues d'horizons théoriques et politiques contrastés, sont à la fois d'ordre théorique, conceptuel et méthodologique. Elles peuvent être réparties sur trois axes, selon qu'elles visent :

1. l'hypothèse du passage à une nouvelle économie, en l'occurrence une « économie créative », qui serait le moteur du développement économique des sociétés avancées ;
2. la valeur de la notion de « classe créative », en tant que celle-ci qualifie sans trop de distinction une vaste classe moyenne urbaine, dont les goûts et le style de vie expliqueraient une géographie économique différenciée en faveur de certaines (grandes) villes ou villes-régions ;

5. Dans une étude récente portant sur la ville de Montréal, Florida et son équipe font des arts et la culture un des quatre segments du « secteur créatif », insistant sur le poids relativement faible de ce segment dans les économies locales (Stolarick, Florida et Musante, 2005).

6. L'argument pourrait être longuement développé. Il suffit de dire ici que, de la culture rurale à la culture urbaine, de la culture de la rue à l'art institué, de l'art subventionné à l'industrie culturelle, de la culture au divertissement, de la créativité individuelle à l'innovation industrielle, etc., il y a chez Florida une reconnaissance nettement insuffisante – non problématisée – des tensions entre différentes conceptions de la culture, mais aussi différentes conceptions de l'action culturelle, manière de faire et finalités.

3. l'impasse faite sur de nombreuses autres problématiques urbaines, autant sinon plus dignes d'être d'actualité que l'offre locale en aménités culturelles. Pour la suite du propos, il suffira ici de rappeler et de situer brièvement, à chacun de ces égards, les propositions de Florida.

Les villes et la « classe créative », la théorie en question

Sans doute, une difficulté première à la théorie du développement urbain proposée par Florida tient à sa lecture, radicale, des changements dans la structure productive de l'économie des villes, des régions, des nations. En effet, dans la perspective ouverte par les approches régulationnistes, Florida défend le passage d'une économie de production de masse (le fordisme) à une économie de production de qualité (le postfordisme), visible notamment à travers la montée du travail immatériel dans les économies capitalistes avancées. Du fordisme au postfordisme, l'économie moderne – de plus en plus mondialisée, portée par le développement des technologies de l'information et des communications (TIC) – entrerait ainsi dans l'ère nouvelle de la connaissance, de l'innovation et de la créativité. Or, si Florida n'est pas le seul ni le premier à défendre de telles idées, la valeur du concept de « nouvelle économie » est toutefois aujourd'hui mise en question par un nombre croissant de travaux empiriques, qui soulignent la nouveauté ou la portée toute relative des trois « réalités » sur lesquelles s'appuie communément sa définition : la mondialisation de l'économie, les effets appréhendés du développement des technologies de l'information, l'exigence tributaire de nouveaux savoirs et savoir-faire axés sur l'innovation et la créativité. À cela s'ajoute le fait que la tertiarisation de l'économie des sociétés hautement industrialisées, souvent présentée comme la confirmation empirique des hypothèses, ne signifierait pas pour autant le déclin du secteur industriel classique, au contraire. Rejetant l'idée d'une société « post-industrielle », certains vont même jusqu'à dire que « *the increase in absolute figures of the number of industrial workers in society indicates that society is currently undergoing one of history's largest industrialization waves* » (Nylund, 2001 : 229). Ainsi, la compétitivité d'une ville ou d'une région pourrait bien ne pas tenir (seulement) à la capacité concurrentielle des industries de l'économie créative au sein de son territoire. En conséquence, la capacité d'attirer les membres de la « classe créative » paraît au mieux avoir une incidence toute relative sur cette compétitivité.

Une deuxième difficulté à cette théorie pour qui veut la mettre à profit dans le jeu de la compétitivité urbaine réside dans l'imprécision de ses concepts clés ; au premier chef celui de « classe créative ». Lorsque Florida se penche sur les sources de l'avantage urbain et régional, c'est avant tout pour faire valoir les ressorts, essentiellement qualitatifs, de l'attractivité territoriale auprès des membres de cette nouvelle « classe » sociale. Ce faisant, Florida a le mérite certain, en adoptant un point de vue plus « sociologisant » des phénomènes, de rappeler à l'attention le fait que les qualités des espaces fluctuent selon les systèmes de représentation, les croyances et les valeurs qu'ils véhiculent. Mais justement parce qu'ils sont culturellement et sociologiquement mouvants dans l'espace et dans le temps, ces systèmes de représentations sont

difficiles à étudier, autrement qu'en focalisant l'attention sur des groupes sociaux bien spécifiques. Or, telle que la définit Florida, la classe créative s'avère un ensemble social des plus composites, dont les contours sont, au demeurant, assez flous. En effet, autour d'un premier noyau d'emplois constitué des professions et des activités exigeant le plus de « capital créatif » (« *whose economic function is to create new ideas, new technology and/or new creative content* ») gravite un second groupe tout aussi éclectique de travailleurs, composé de cadres et de professionnels à l'esprit créateur, d'avocats, de professionnels de la santé et de la finance ; bref, tous ces gens « *engage in complex problem solving that involves a great deal of independent judgment and requires high levels of education or human capital.* » (Florida, 2002 : 8). Aux États-Unis, la classe créative regrouperait ainsi plus de 30 % de la population active, c'est-à-dire environ 38 millions d'individus. Il est aisé de comprendre que pareille définition par trop « extensive » d'une nouvelle classe sociale – qui, paradoxalement, n'aurait d'ailleurs pas de conscience de classe – n'offre guère de prise à la vérification empirique ; la question même de la légitimité théorique de cette notion demeurant ouverte⁷.

Enfin, il est d'usage chez les commentateurs de la théorie de « la montée de la classe créative » de condamner le peu de place qui y est fait à des problématiques urbaines, notamment des problématiques sociales, jugées autrement plus critiques pour la compétitivité territoriale et/ou le bien-être collectif local que l'offre en aménités culturelles. Parmi celles-ci – elles sont nombreuses – deux reviennent de façon plus courante. D'une part, on fait valoir, différents types d'études à l'appui, que les préférences locatives de la main-d'œuvre spécialisée ne s'avèrent au mieux qu'un facteur parmi d'autres (économies traditionnelles d'agglomération, fiabilité des infrastructures, incitatifs fiscaux...) présidant au choix du lieu d'implantation des entreprises⁸. D'autre part, on reproche à la théorie de propager un discours élitiste ou exclusif, favorisant une certaine élite professionnelle, en l'occurrence jeune, célibataire, cosmopolite et friande de technologie. En réponse à ses détracteurs, Florida rappelle à cet égard avoir lui-même soulevé la question des inégalités sociales et économiques croissantes au sein des villes et régions les plus « créatives », et mis en garde contre la menace qu'elles constituent tant pour la cohésion sociale que pour le développement économique. Il insiste aujourd'hui : « *My core message is that human creativity is the ultimate source of economic growth. Every single person is creative in some way. And to fully tap and harness that creativity we must be tolerant, diverse, inclusive* » (Florida, 2004). En cette matière, toutefois, le nouveau gourou du développement urbain se

7. Au-delà des problèmes (notamment épistémologiques) de catégorisation, il faut reconnaître un intérêt non démenti des sciences sociales pour spécifier ces dernières années une nouvelle « classe moyenne urbaine ». Ainsi, des nouveaux « intermédiaires culturels » de Featherstone (Featherstone, 1991) à la nouvelle bohème urbaine pointée par Richard Lloyd (2002), en passant par les techno-yuppies ou les « bobos » de David Brooks (2000), la classe créative de Florida trouve autant de variantes théoriques, en autant que l'accent est mis sur le rapport réflexif à la culture qu'entretiennent les individus et par lequel la consommation culturelle devient un vecteur identitaire de premier ordre.

8. Pour une recension des travaux menés sur les critères de localisation des firmes, voir Frank Hatem, 2004.

fait peu loquace sur les solutions à mettre de l'avant, préférant pour l'instant ranger les multiples « externalités négatives » de l'économie créative au rang de « question ouverte » (Florida, 2005 : chap. 9).

Bref, sans même qu'il soit nécessaire de reprendre l'ensemble de l'argumentaire critique déployé, force est de reconnaître que la « nouvelle économie créative » de Florida est, à bien des égards, une hypothèse⁹ et que, de toute façon, elle ne saurait fonder à elle seule – pas plus qu'une autre – les politiques publiques en matière de développement urbain. L'examen du concept de « nouvelle économie » n'autoriserait toutefois pas à conclure que les choses n'ont pas changé, ni que la nouvelle donne ne soit pas, en partie du moins ou dans une certaine mesure, celle pointée par Florida. C'est à tout le moins ce qu'il apparaît, lorsque, comme nous le verrons maintenant, la question des rapports entre le « culturel » et « l'économique » est resituée dans le cadre plus large des évolutions sociétales récentes.

Du nouveau dans la nouvelle économie

On le sait, le concept de « nouvelle économie » (*new economy*) a été originellement avancé pour traduire la situation de l'économie états-unienne au tournant du siècle, à savoir, pour le dire vite, une croissance forte tirée par les nouvelles technologies, l'absence d'inflation, le plein-emploi et la conquête des marchés mondiaux au sein d'une économie désormais « globale ». Depuis que l'euphorie boursière des valeurs technologiques s'est estompée, ce concept sert la thèse plus générale selon laquelle le capitalisme est entré dans une phase nouvelle (« postindustrielle », « postfordiste »...), marquée par un changement radical de paradigme économique. La structure productive de cette nouvelle économie préoccupe depuis longtemps déjà la communauté scientifique élargie, qui multiplie à son égard les propositions interprétatives : « hypercapitalisme » (Rifkin, 2000), « capitalisme cognitif » (Corsani, 2000), « e-economy » (Castells, 1996), « économie du savoir » (OCDE, 1996), d'autres que Florida entonnant d'ailleurs, mais pas toujours de concert avec lui, le couplet d'une « nouvelle économie créative » (Howkins, 2001 ; Scott, 2000). Si les observateurs critiques font d'abord valoir le caractère relatif et incertain de ce qui est le plus souvent présenté comme une « mutation » brutale et radicale, ils reconnaissent néanmoins que des changements peuvent être observés. À cet égard, deux forces ou tendances lourdes, notées dès les années 1970 et abondamment documentées depuis, appuient tout d'abord l'idée d'une évolution de la structure productive de l'économie vers un paradigme artistique et cognitif.

9. Ses détracteurs se satisfont d'ailleurs le plus souvent de relever des erreurs ou des imprécisions méthodologiques pour démonter la théorie : données biaisées et désuètes (car trop étroitement associées à l'inflation de la bulle Internet); élaboration insuffisante des concepts structurants (celui de « classe créative », mais aussi, en raison du mélange des différentes échelles territoriales, ceux de « ville » et « région »); erreurs de causalité (déductions fallacieuses, confusion entre la cause et l'effet, confusion entre corrélation et causalité).

La première de ces tendances se voit à l'œuvre à travers les transformations dans les aspects pratiques et plus symboliques du marché du travail, alors que les valeurs cardinales de la compétence artistique (l'imagination et la créativité, l'engagement personnel dans le travail, la dislocation des routines), ainsi que le modèle organisationnel du travail artistique s'étendent à d'autres « mondes » de production que celui de la production artistique proprement dite (Boltanski et Chiapello, 1999). À compter des années 1970, le monde du travail se caractérise en effet, d'un côté, par la valorisation de nouvelles formes de compétences axées sur la créativité et la réflexivité et, de l'autre, par des transformations au niveau du mode d'organisation de la production, qui favorise de nouvelles formes flexibles d'organisation du travail hautement qualifié : en réseau, par projets, décentralisé. De nouvelles relations d'emplois, plus ténues, plus fluctuantes et plus individualisées, accompagnent la perte de la prévalence de l'emploi salarié typique et la progression parallèle du travail flexible. Cette évolution du monde du travail fait ainsi dire à plusieurs que l'artiste, au même titre que le scientifique ou le travailleur en haute technologie, incarne désormais le travailleur des temps « postindustriels » (Menger, 2002 ; Greffe, 2002, 1999 ; Nicolas-Le Strat, 1998). De fait, l'activité de création, traditionnellement vue comme un ailleurs, voire comme un envers du travail (Bourdieu, 1992), ne se pratique plus ces dernières décennies à la marge des économies avancées, mais, tout au contraire, y gagne en légitimité.

De ce point de vue, l'affirmation selon laquelle la « nouvelle économie » repose sur l'innovation et la créativité, sur la matière grise des travailleurs plutôt que sur les industries qui les emploient, n'apparaît pas être une donnée spécifiquement contemporaine et rappelle à l'actualité des idées déjà anciennes. De fait, une filiation conceptuelle peut aisément s'établir entre, par exemple, le « creative worker » dont on fait largement l'éloge aujourd'hui (Florida, 2002 ; Howkins, 2001), le « symbolic analyst » de Robert Reich (1991) et le « knowledge worker » de Peter Drucker qui, dès les années 1960, proposait une première « formalisation » de la « knowledge class », telle qu'elle sera définie par Daniel Bell au milieu de la décennie suivante (Bell, 1973). Toutes ces figures du travailleur du futur, outre le fait d'annoncer la montée d'un nouveau type de travailleurs (de modalités du travail) dans les économies contemporaines, ont en commun de mettre l'accent sur l'une ou l'autre des habiletés et compétences aujourd'hui prêtées au travailleur de la « nouvelle économie » : autonomie, engagement, mobilité, flexibilité, tolérance au risque, savoir et créativité (Healy, 2002 : 91 ; Lloyd, 2002 : 519)¹⁰. Que Florida ait réussi mieux que d'autres à

10. Il ne s'agit pas ici de confondre savoir et créativité en une même théorie du « capital humain », mais plutôt de souligner la valorisation de mêmes compétences (autonomie, flexibilité...). À cet égard, il faut noter que les développements récents de la théorie du « capital créatif » s'appuient sur une notion nouvelle, celle de « grappes occupationnelles », pour décomposer le « secteur créatif » (Stolarick, Florida et Musante, 2005). Quatre grandes grappes sont ainsi distinguées : Technologie et innovation, Art et culture, Professionnels et gestionnaires, Éducation et formation. Si l'effort de clarification est difficile à saisir dans la mesure où l'on ne sait pas trop à quel(s) sous-groupe(s)

« vendre » aux décideurs publics l'importance croissante de ce type de travailleurs dans la structure professionnelle des pays avancés, n'enlève *a priori* rien à la valeur de la proposition, si ce n'est l'éclat de sa nouveauté.

La seconde tendance qui marque la prépondérance de l'activité créative au sein d'un « nouveau » paradigme productif tient à l'élargissement et à l'essor incontestable des secteurs d'activité économique tournés vers la production de biens symboliques, selon la définition extensive ou « postmoderne » que recouvre le vocable aujourd'hui à la mode d'industries de la créativité (*creatives industries*). Cette catégorie récente, apparue simultanément dans le discours politique, industriel et académique, est à ne pas confondre avec la « classe créative » de Florida. Dans son sens analytique, le vocable combine en effet deux concepts : les « creative arts » et les « cultural industries ». Ce faisant, il amalgame en un même ensemble les arts (dans leur acception traditionnelle, plus ou moins élargie à de nouvelles pratiques : performance, vidéo d'art, art électronique, etc.) et la production culturelle de masse, une culture « marchandisée » et/ou « industrialisée » : la mode, le design, les industries du loisir ou du divertissement, etc., en tout ou en partie liées à l'émergence des secteurs technoculturels du multimédia ou des nouveaux médias¹¹. Face à la montée de ces industries dans les économies contemporaines, il est permis de penser que le potentiel qu'elles offrent pour le développement économique local est susceptible d'être surinvesti des mêmes promesses que l'ont été les industries de l'informatique et de l'électronique dans les années 1980-1990 (Scott, 2004 : 463). En tout état de cause, les études se multiplient aujourd'hui sur le rôle significatif de ces industries dans le développement social et économique, tant dans les pays fortement industrialisés que dans les pays en développement.

La question des « industries de la créativité » met en évidence un autre élément qui vaut ici la peine d'être noté. En effet, la montée de ces industries et, de façon liée, l'extension toujours grandissante des domaines de la culture (art, culture et patrimoine) s'expliquent communément par l'action conjuguée d'une « marchandisation » progressive de la culture humaine – résultante de la demande incessante du capitalisme pour la mise en marché de produits nouveaux – et d'une esthétisation croissante de la consommation, voire, à la suite de Featherstone (1991), une « esthétisation de la vie quotidienne » (les attributs esthétiques ou symboliques des biens et services sont de plus en plus valorisés), corollaires à l'émergence d'une culture de consommation de plus en plus diversifiée et fragmentée. Toutefois, l'explication socioéconomique rivalise avec d'autres types d'explications. Parmi celles-ci, le développement des TIC, responsable de la création continue de nouvelles formes de productions culturelles (jeux vidéo, Web design, effets spéciaux au cinéma, etc.) est peut-être la plus souvent invoquée. Or, en ces domaines, le commerce de l'« innovation créative » repose sur

d'occupation ces grappes renvoient, il semble toutefois bien que l'intention soit de délaissier une approche en termes trop stricts d'occupation pour privilégier une approche en termes de compétence ou d'expertise, ce qui, en soi, n'est pas dénué d'intérêt.

11. Un numéro spécial de la revue *Culturelink* (« Convergence, Creative Industries and Civil Society : The New Cultural Policy », 2001) offre une discussion du concept et de ses implications politiques.

l'articulation de trois logiques : une logique artistique, une logique scientifique et une logique de marché. Rappelons que chez Florida, au fondement de la notion de « classe créative », il y a bien, aussi, cette idée d'un entrelacement inextricable dans les économies contemporaines de la créativité artistique, technologique et entrepreneuriale.

Enfin, pour donner crédit à la théorie de « la montée de la classe créative », s'ajoute aux deux tendances précédemment évoquées la dynamique territoriale sélective de l'économie culturelle (ou créative). En effet, sur cette question du rapport au territoire, des travaux aujourd'hui nombreux signalent la forte concentration des industries culturelles, des nouveaux médias ou du multimédia dans les agglomérations urbaines (Gibson *et al.*, 2002 ; Lee *et al.*, 2000 ; Manzagol *et al.*, 1999 ; Pratt, 1997) ; cette logique spatiale opérant par-delà les cadres nationaux (Christopherson, 2004 ; Hall, 1998). La géographie de l'économie (techno)culturelle ou (techno)créative se caractériserait ainsi par des agglomérations denses d'entreprises de taille et de nature variées, localisées le plus souvent au sein ou à proximité des (grands) centres urbains (Scott, 2000). Le constat appuie les thèses de géographie économique qui soutiennent plus généralement l'importance accrue des aires métropolitaines en contexte de mondialisation et de tertiarisation d'une économie désormais « globale », laissant à penser le renforcement des agglomérations déjà fortement attractives (Storper, 1997 ; Sassen, 1994). S'il est peut-être encore trop tôt pour voir dans le paradoxe géographique de cette concentration territoriale l'échec des thèses sur la déconcentration des activités productives avec le développement des TIC (Lethiais *et al.*, 2003), des auteurs d'horizons intellectuels variés y voient néanmoins la confirmation que la ville, à tout le moins l'héritage de la ville traditionnelle dense et diversifiée, est garante de l'efficacité du travail créatif-intellectuel rencontré dans les secteurs les plus fortement innovateurs (culture, information, savoir) d'une (nouvelle) économie culturelle ou créative (Scott, 2004, 2000 ; Hutton, 2004 ; Grabher, 2002b ; Lloyd, 2002 ; Nicolas-Le Strat, 1998).

Au-delà de l'hétérogénéité des approches et des méthodes, parfois des divergences de résultats, les travaux menés sur ce thème militent ainsi en faveur d'un certain nombre d'idées-forces. À l'encontre des thèses en vogue, ils mettent en garde contre les analyses trop restrictives de la « ville globale » (Sassen, 1991), en faisant valoir le rôle joué, aussi, par les composantes culturelles des villes et des régions dans la formation des sites stratégiques qui permettent la nouvelle économie mondiale. Ils invitent également à se poser contre les modèles de la déconcentration urbaine (Dear, 2001), en réaffirmant les avantages de la concentration spatiale et, plus spécifiquement, les avantages de la ville traditionnelle au tissu social et culturel dense et diversifié. Enfin, s'ils montrent l'importance accrue des « industries créatives » dans les économies urbaines contemporaines, ils laissent entendre que la contribution économique des arts et de la culture se fait, aussi, de façon plus diffuse et médiée : les diverses manifestations des arts et de la culture dans la ville constitueraient en fait ni plus ni moins la trame productive sur laquelle viennent se greffer les entreprises innovantes de cette (nouvelle) économie culturelle ou créative. En somme, lorsque le cadre d'analyse est restreint à celui des industries de la création, dans une acception plus ou moins large des termes, la recherche défend une position qui rappelle à plus d'un égard celle de

Florida : pour tout un courant d'analyse qui se dessine, la ville culturellement dense et diversifiée constitue en effet le « biotype par excellence », l'« écosystème naturel » des entreprises faisant commerce d'innovation créative.

À la lumière des développements précédents, la compréhension de la dynamique spatiale et, plus spécifiquement, territoriale de l'économie créative – du travail « créatif-intellectuel » – s'avère donc un enjeu réel pour la recherche urbaine, quelle que soit la dimension performative et utopique de la théorie de la « montée de la classe créative ». En ce sens, il paraît utile de reprendre la question de départ chez Florida (qu'est-ce qui affecte le choix de localisation des « travailleurs créatifs » ?), pour interroger jusqu'à quel point l'espace urbain et, plus spécifiquement, la matière culturelle du territoire, est déterminante dans l'agir de ces travailleurs. En termes de politique économique, toute la question est en fait de savoir si le fait culturel (les arts et la culture), en tant que caractéristique parmi d'autres du territoire d'accueil, peut entrer dans les composantes mobilisables d'une « offre territoriale » potentielle, susceptible d'influer positivement sur la capacité concurrentielle des industries créatives locales. Inscrite au sein d'un plus large programme de travail portant sur les marchés d'emplois technoculturels du multimédia¹², une recherche qualitative menée auprès de développeurs de jeux vidéo à Montréal fait en partie sien pareil questionnement. Dans la seconde partie du texte, l'exposé des partis pris méthodologiques de cette recherche permettra d'ouvrir plus largement la réflexion initiée par Florida sur la mise en relation de la culture et les transformations de l'économie contemporaine. C'est cette fois en insistant sur le caractère multiple, divers et complexe des liens entre le « culturel » et l'« économique » qu'il sera permis de reprendre le débat.

LES TERRITOIRES DU « TRAVAIL CRÉATIF » : PERSPECTIVES THÉORIQUES ET PRATIQUES D'UNE ÉTUDE

Sur le plan théorique, le cadre de référence de notre étude trouve un premier ancrage dans les travaux portant sur l'agglomération spatiale de l'innovation. Cette problématique a crû en popularité au cours des récentes années et constitue désormais un champ de recherche vaste et très actif, où la multiplicité des écoles de pensée se révèle d'ores et déjà à travers l'abondance des appellations disciplinaires dont se réclament les chercheurs : économie géographique, géographie économique, nouvelle géographie économique, nouvelle géographie industrielle, géographie socioéconomique, économie spatiale, économie régionale, économie urbaine, géographie de l'innovation, etc. L'examen de ces recherches montre que le débat sur les facteurs qui favorisent la localisation et la concentration spatiale des activités de création et d'innovation demeure ouvert et largement discuté, d'autant plus que les explications s'avèrent non exclusives. Plus récemment, différents modèles analytiques ont, au-delà ou à coté de

12. Pour une présentation plus détaillée de ce programme de travail, voir Myrtille Roy-Valex et Laure de Verdalle, « Arts, sciences, nouvelles technologies. Le travail de création artistique sur les marchés du multimédia », Actes du Colloque Sociologie des arts, sociologie des sciences, 18-20 novembre 2004, Toulouse (à paraître).

l'explication « traditionnelle » des logiques d'agglomération (économies d'échelle, accès aux infrastructures de base, etc.), mis en valeur une série de facteurs explicatifs additionnels, qui invitent à voir dans une offre territoriale différenciée et la construction de ressources spécifiques de nouveaux avantages compétitifs pour les territoires. Dans cette perspective d'analyse, d'autres que Florida ont cherché les raisons de l'assujettissement du travail créatif-intellectuel aux territoires métropolitains dans les attributs culturels spécifiques de ces territoires, délimitant des environnements propices à la créativité.

Des filons théoriques à tisser

De façon plus précise, au moins quatre grandes pistes explicatives mobilisent l'attention des chercheurs et sous-tendent à l'heure actuelle la majorité des travaux théoriques et empiriques menés sur le sujet :

1. l'apport des milieux créatifs locaux au surgissement de la créativité et de l'innovation et, plus prosaïquement, au fonctionnement par projets ;
2. l'influence d'un tissu urbain riche et culturellement diversifié sur la stimulation de l'esprit inventif ;
3. le « poids » de la culture locale dans les rapports entre lieu et production culturelle (ou créative) ;
4. l'incidence des aspects culturels de la qualité de vie urbaine sur l'attractivité des territoires et la formation corollaire de bassins localisés de main-d'œuvre spécialisée.

Ces quatre grandes orientations de recherche offrent, à partir des angles de questionnement et des développements théoriques qui leur sont propres, un premier cadre analytique permettant de décomposer le problème de départ (l'« actif culturel » des territoires) et trouver réponse à la question qui nous intéresse. Elles sont détaillées ci-après, et de façon successive.

Des milieux créatifs locaux denses et dynamiques

La majorité des études récentes qui explorent la dimension territoriale de l'économie créative emprunte au modèle des « territoires innovants », théorisé sous ses diverses variantes (district industriel, milieu innovateur, système d'innovation, *learning regions*...), pour faire valoir les avantages comparatifs tirés de la concentration spatiale des activités et des partenaires dans un même espace géographique. S'appuyant sur la notion d'atmosphère industrielle introduite par Alfred Marshall il y a plus de cent ans, l'argument central veut que l'existence et la permanence de liens de proximité entre individus ou entreprises suscitent une dynamique relationnelle propice à générer les externalités spécifiques à la créativité et à l'innovation ; une « atmosphère » créative locale dont bénéficie l'ensemble des partenaires industriels (firmes et travailleurs). Les travaux fondateurs du géographe américain Allen J. Scott sur l'économie culturelle des villes sont emblématiques de cette orientation de recherche. Scott voit dans la

tendance à l'agglomération des industries culturelles et du multimédia l'expression « postfordiste » des districts industriels marshaliens. S'il s'intéresse à ces industries, c'est avant tout pour en comprendre les logiques de localisation et d'agglomération, susceptibles selon lui de concerner l'ensemble de systèmes productifs. Dans un chapitre de son *Cultural Economy of Cities*, le chercheur (2000) est amené à marier géographie économique et sociologie des arts pour insister sur les propriétés endogènes du « champ » créatif (Bourdieu, 1992), qu'il nomme aussi « système régional de créativité et d'innovation » : « *This concept refers [...] to places where qualities such as cultural insight, imagination, and originality are actively generated from within the local system of production, and put into service in the shaping of final outputs* » (Scott, 2000 : 36). Postulant l'affirmation d'un régime de concurrence fondé sur l'innovation et la différenciation, Scott voit dans ces systèmes localisés de créativité un facteur majeur d'attractivité et de compétitivité des territoires.

Cette idée que la ville, sous la forme socialisée des milieux créatifs qu'elle abrite, constitue une ressource à la production, est reprise et développée dans ses aspects plus prosaïques par les études portant sur le travail par projets, caractéristique organisationnelle première des secteurs créatifs. Selon une définition largement véhiculée, le travail par projets repose avant tout sur des individus (et non pas sur des firmes), sur leurs compétences et sur leurs réseaux. Ces réseaux et les communautés qui les animent constituent l'infrastructure sociale de base de l'organisation par projets. Ils assurent l'accès à des sources d'inspiration et de stimulation créatives (d'émulation), mais aussi à un bassin de talents, à des sources d'information, de légitimation et de réputation. À tous ces égards, ce sont les réseaux territorialisés qui « performeraient » le mieux (Christopherson, 2004 ; 2002, Grabher, 2002a ; 2001 ; Ekinsmyth, 2002). Gernot Grabher insiste, par exemple, sur le fait que les acteurs d'une communauté créative locale peuvent non seulement tirer profit de leur exposition continue au bruit ambiant – « *a conction of rumours, impressions, recommandations, trade folklore and strategic misinformation* », mais, qu'en plus, eux seuls peuvent le faire, sachant filtrer puis décoder l'information véritable (Grabher, 2002a : 209)¹³. De façon plus générale, les chercheurs rappellent un fait bien connu de la sociologie du travail artistique : la présence dans les grandes agglomérations urbaines de multiples réseaux de pairs et de partenaires, non seulement accroît les possibilités d'entraide, mais aussi de visibilité et d'emplois parallèles. Cette « ville assurance » (Veltz, 1995), se révèle d'autant plus lorsque le marché du travail se caractérise par un haut degré d'incertitude, tel le marché du travail artistique (Menger, 1993) ou, plus largement, celui du travail « créatif-intellectuel » (Nicolas-Le Strat, 1998)¹⁴. À l'ère de cette « nouvelle économie

13. En paraphrasant Grabher, il faut dire qu'il s'agit moins, ici, de cerner un modèle territorialisé d'innovations qu'à rendre compte d'un espace de pratiques en collaboration, où les interactions, si elles sont importantes, sont potentiellement moins systématiques et cohérentes que dans les formes d'organisations traditionnellement pointées par l'économie géographique (Grabher, 2002a).

14. Voir aussi sur cette question les travaux du laboratoire Matisse (CNRS, Paris) sur les nouvelles formes de travail (immatériel) et les dynamiques territoriales de la production en milieu urbain. Selon les chercheurs fédérés autour de ce laboratoire, l'activité

de l'innovation et de la qualité», les territoires urbains prendraient ainsi des allures de «hubs relationnels» (Veltz, 2004 : 45), d'où leur attrait supplémentaire pour les firmes et la main-d'œuvre qualifiée dont elles ont besoin.

La diversité (socio)culturelle du tissu urbain

Plus récemment, les théories de l'innovation fondées sur les réseaux sociaux font valoir l'importance des liens tissés cette fois avec l'extérieur de communautés organisées pour expliquer l'occurrence d'une pratique innovante. Selon ces théories, la confrontation avec des personnes aux valeurs et aux attitudes différentes favorise, de fait, le « choc des idées », vecteur d'innovation. Dans cette perspective, ce sont les rencontres accidentelles de face à face et l'activation de liens sociaux faibles, autant sinon plus que des liens forts, qui paraissent aux sources premières de la créativité et de l'innovation. La ville dense et diversifiée s'avère ici encore l'endroit idéal pour l'épanouissement des processus sociaux, puisqu'elle offre de multiples occasions de contacts, d'interactions et de circulation d'information entre intervenants (économiques) hétérogènes. L'idée n'est pas nouvelle : dès les années 1960, en effet, Jane Jacobs avance l'hypothèse d'une dynamique vertueuse de croissance liant la capacité à innover et un environnement local ouvert et créatif (Jacobs, 1961 ; 1969). Elle aura toutefois servi ces dernières années, à travers le discours sur la « nouvelle économie créative », à thématiser non seulement la diversité de la base économique des villes, mais aussi la diversité de leur milieu artistique et, plus largement, celle de leur tissu socioculturel sous l'angle de « ressources » aptes à fonder l'avantage concurrentiel des territoires. Pour Florida et les chercheurs qui s'inscrivent à sa suite, « *living in an open and diverse environment helps to make talented and creative people even more productive* » (Florida et Gertler, 2003 : 11). La multiplication des lieux de sociabilité, en particulier les lieux de diffusion de cultures marginales, est ainsi hissée par les chercheurs aux enjeux de toute politique territoriale (pour exemples : Suire, 2004 ; Chantelot, 2004 ; Cariou, 2003).

Le « poids » de la culture locale

Il faut entendre ici le rôle joué par les qualités intrinsèques du territoire – matérielles et physiques – mais aussi par ses qualités relatives : les éléments d'ordre symbolique, de réputation, de tradition qui entrent dans les constituantes des identités régionales et locales. Sous cet angle, le rapport que les productions intellectuelles et culturelles

immatérielle est hautement coopérative, s'appuie sur et se manifeste par des réseaux (formels et informels) et des flux d'information, de savoir, de socialité (Lazzarato, 1996). Pour cette raison, les territoires métropolitains constitueraient l'écosystème naturel de ce type de travail : « la ville est toute à la fois son territoire d'existence et la matière même de son activité » (Nicolas-Le Strat, 1998 : 129). Ces idées se retrouvent d'une façon moins articulée dans la majorité des travaux portant sur les nouvelles formes d'emploi (atypiques), où les dimensions technologiques de l'agglomération (l'influence du régime technologique) prennent bien souvent le pas sur les dimensions spatiales de l'agglomération (l'influence de l'espace) pour expliquer la concentration spatiale des activités productives.

(ou créatives) entretiennent avec la ville est pensé de manière dialectique ; le concept de lieu (*place*)¹⁵ servant le plus souvent l'analyse. Le lieu est le réceptacle des interactions économiques et culturelles et n'existe pas de façon inerte : il marque par ses attributs les biens et services produits sur son territoire, autant qu'il se voit « marqué », en retour, par les attributs de ces produits. Dans cette dynamique, les identités culturelles des villes sont ainsi elles-mêmes des marchandises, produites, commercialisées et consommées, entre autres, sous forme de « sur-value » aux produits. En retour, les industries culturelles ou créatives exercent sur ces villes un impact économique mais, aussi, symbolique (Gravari-Barbas et Violier, 2003 ; Scott, 2000)¹⁶. À l'échelle de l'individu, le « poids » de la culture locale dans les rapports entre lieu et travail créatif-intellectuel est plus directement pensé à partir des ressources qu'offre la ville pour stimuler l'inventivité. La ville est ainsi posée comme un « réceptacle des savoirs » où s'accumule un stock de ressources intellectuelles, accessibles et mobilisables. Ce stock se présente sous une forme matérielle (bibliothèque, etc.), sous une forme immatérielle (colloque, etc.), sous une forme plus institutionnelle (université, centre de recherche, etc.) et – il en a été question plus tôt – sous la forme des milieux créatifs et intellectuels qu'elle abrite. À cela s'ajoutent les « ressources sensibles » de la ville, alors que celle-ci aussi « archive » des formes esthétiques, des idéautés, des qualités symboliques, etc. (Nicolas-Le Strat, 1998 : 127-129). C'est ainsi que les gens à l'esprit créateur, à travers leur expérience individuelle de la ville, puiseraient à même les événements et les paysages, les climats et les ambiances pour nourrir leur travail de création et leur inventivité (Drake, 2003 ; Lloyd, 2002 ; O'Connor, 1999).

Les aspects culturels de la qualité de vie urbaine : styles de vie et préférences résidentielles

Selon l'hypothèse structurante de la théorie de la « montée de la classe créative », les racines urbaines du travail créatif ne sont pas seulement voulues et produites par les dynamiques inhérentes à l'activité productive (sphère du travail), mais aussi et plus globalement par un « ethos créatif », qui influencerait tant la consommation, l'aménagement du temps de travail et du temps de loisir, que le choix de la localisation résidentielle. Un pan de la recherche urbaine insiste aujourd'hui sur cet aspect et voit dans l'évolution de la configuration spatiale des bassins de main-d'œuvre créative en

-
15. Le concept de *place*, central à la géographie anglo-saxonne, est difficilement traduisible en français puisqu'il renvoie à la fois à un lieu, au sens de localisation, à un « décor » conviant à une ambiance particulière, et à un point d'insertion sociale, entre le local et le global (Crang, 2001 ; Le Bossé, 1999). Dans la perspective présentée ici, le concept est utilisé principalement pour en souligner la dimension sociale et culturelle et mettre l'accent sur le rôle du symbolisme dans le processus identitaire.
 16. Ce rapport dialectique entre lieu et production culturelle est interrogé, par exemple, à travers l'effet de réputation du site, qui s'accroît au fur et à mesure des localisations et rétroagit individuellement sur chacune des entreprises. Ainsi, une métropole jouissant d'une image, fondée ou non, de « ville créative » est susceptible plus qu'une autre d'attirer à elle des gens à l'esprit créateur et ainsi voir son image renforcée, à terme, par une spécialisation accrue de l'industrie locale vers des finalités plus créatives que techniques (Braczyk *et al.*, 1999).

faveur de certaines villes et villes-régions avant tout une question de mode ou de style de vie : le « créatif » aime à combiner travail et loisir dans des environnements urbains culturellement riches (Kratke, 2004 ; Lloyd, 2002 ; Gertler, 2001). Cette nouvelle force de travail participerait de fait pleinement d'une nouvelle « classe moyenne métropolitaine », évoquée plus ou moins explicitement par nombre d'analyses pour son double rôle de producteur et de consommateur de la ville (et de porte-parole du nouvel art de vivre en ville). Il est néanmoins reproché aux analystes de cette classe moyenne – à Sharon Zukin, en particulier – de surestimer la correspondance entre ce groupe et les nouveaux paysages « postmodernes » de la consommation, où surabondent les mégacentres commerciaux et parcs de loisir. Au contraire, les espaces de proximité (le quartier, le voisinage) et l'« ambiance » de la rue – une « *organic and indigenous street-level culture* » valorisant des formes d'art peu ou pas institutionnalisées et les modes de vie alternatifs – seraient autant d'avantages comparatifs recherchés par la « nouvelle bohème urbaine » (Lloyd, 2002). On se pose donc à l'encontre des thèses généralement admises sur la déconcentration croissante des agglomérations. De même, on remet en question les stratégies de revitalisation des centres urbains axées sur le tourisme et la consommation de masse.

En somme, lorsqu'elles sont prises dans leur ensemble, ces quatre grandes orientations de recherche permettent de dégager une typologie des relations entre les arts et la culture, d'une part, et l'économie créative locale, d'autre part, qui met en valeur des liens multiples, complexes et diversifiés. Loin d'être exclusives l'une de l'autre, elles paraissent ainsi s'articuler à profit pour offrir un modèle émergent de la « ressource » culturelle territoriale, où cette dernière se révèle porteuse par excellence du binôme compétitivité/attractivité plus que jamais populaire dans les modèles de développement territorial.

Mais, s'il n'y a pas lieu de douter de la validité des analyses, on peut toutefois douter de la légitimité de leurs conclusions. À tout le moins, les bilans des recherches menées sur le thème présentent un même constat : « *important research gaps (exist) on how artistic and cultural activities contribute to economic innovation and quality of life in cities* » (Bradford, 2004 : 11 ; Oakley, 2004 : 28). En fait, si les sciences sociales amorcent la réflexion sur l'émergence d'un travail créatif ou intellectuel diffus intégré comme nouveau gisement de productivité dans l'économie urbaine, elles disent encore bien peu sur ces « creative workers », dont la matière grise est pourtant donnée comme le facteur premier de production. Qu'en est-il au juste de cette capacité qu'on leur présume à organiser les réseaux productifs urbains et, plus largement, à tirer profit des ressources de la ville pour mener à bien leur finalité économique ou culturelle ? Y'a-t-il bien chez eux ce rapport de « conaturalité » entre identité sociale (professionnelle) et identité urbaine, décidant d'une nouvelle géographie de classe, voire d'une réorganisation territoriale de la production ? L'enjeu identitaire que porte cette nouvelle bohème urbaine n'apparaît-il pas plutôt, ou aussi, dans l'élargissement de la notion de créateur, au moment où les nouvelles formes du travail et la figure du travailleur « postmoderne » empruntent nombre de leurs caractéristiques à la figure du « professionnel » de l'art ? La limite de l'éclairage contemporain jeté sur ces questions tient

à la fois à des problèmes de conceptualisation et à des problèmes méthodologiques. Cela nous est apparu avec plus d'évidence encore lors de la détermination des aspects pratiques de notre recherche, en particulier lors du choix d'un terrain d'enquête.

**Pour les prémisses d'une réflexion plus pragmatique :
le choix raisonné d'un terrain d'enquête**

La recherche d'un terrain d'enquête s'est, d'abord, butée au flottement conceptuel des notions. En effet, en dépit de la place centrale que leur accorde l'analyse, les concepts clés d'« industries de la créativité » et de « travailleur créatif » demeurent mal définis et largement ambigus. Dans le champ déjà fort vaste et parfois flou de la « nouvelle économie », ces concepts prennent en fait plus souvent qu'autrement des allures de concept parapluie, aux multiples définitions et aux non moins multiples glissements selon la « valeur » – tantôt économique, tantôt sociale ou tantôt strictement esthétique – que l'on accorde à la culture (O'Connor, 1999). Les définitions sont non consensuelles et, par ailleurs, ne lèvent pas les ambiguïtés sur ce qui distingue les secteurs faisant commerce d'une « innovation créative » des autres secteurs d'activité économique (O'Connor, 2002 ; CURDS, 2001)¹⁷. À cette imprécision première des concepts, s'ajoute le fait que les chercheurs, faisant le plus souvent un usage abondant des données statistiques officielles relatives aux structures sectorielles de l'emploi, agrègent sous le couvert des « industries de la créativité », du « multimédia » ou de tout autre concept popularisé à travers le discours de la « nouvelle économie », des réalités qui sont en fait fort différentes. Camouflant l'hétérogénéité des secteurs (culturels et non culturels, de taille et de structure variées, etc.), des emplois (à la nature et au type diversifiés de tâches « créatives ») et de la population (artistes et autres « créatifs », salariés et intermittents, à employeur unique ou sous le régime du multisalariat, etc.) qu'elles regroupent, les classifications paraissent en fait davantage servir la rhétorique que l'analyse conceptuelle. D'ailleurs, l'insuffisance de données est un problème souligné de façon récurrente¹⁸.

17. Ne peut-on pas dire que toutes les activités humaines recèlent une part de créativité ? D'un autre côté, celui d'une définition de l'économie créative en tant qu'*output*, l'approche à partir de la dimension symbolique ou sémiotique des produits ne rend pas plus facile les tentatives de classement : en effet, entre producteurs et consommateurs, à qui revient de déterminer l'importance de la dimension symbolique de telle ou telle production marchandisée ?

18. Allen J. Scott (2000), par exemple, reconnaît que les sources de données statistiques auxquelles il a recours ne permettent ni d'embrasser correctement le secteur des industries de la culture tel qu'il le définit, ni de pousser les comparaisons entre contextes nationaux. Richard Florida (2002) est, lui, plus confiant en la valeur de ses données, mais avoue néanmoins la nécessité d'études qualitatives approfondies pour étayer ses propositions. De façon plus générale, il est d'usage des deux côtés de l'Atlantique de souligner les limites inhérentes aux systèmes standards de classification industrielle pour rendre compte adéquatement de la « nouvelle économie créative » (Scott, 2004, 2000; Norcliffe et Rendace, 2003; Greffe, 1999).

Pour ces raisons, la démarche de recherche que nous avons adoptée privilégie une entrée méthodologique par les travailleurs (le marché du travail) plutôt que par la firme, le secteur ou, encore, le territoire. Cela ne veut pas dire pour autant que ces autres dimensions soient délaissées par l'analyse. Au contraire, en hypothèse exploratoire, la recherche pose que les « travailleurs créatifs »¹⁹ sont pris dans des configurations d'activité différentes, plus ou moins stabilisées, qui renvoient potentiellement chacune à des environnements économiques, organisationnels et culturels, mais aussi urbains singuliers. Le choix du terrain d'enquête repose en partie sur cette hypothèse, d'autant plus plausible à nos yeux que nous avons déjà pu constater le caractère hétérogène des activités créatives sur les différents secteurs/marchés « technoculturels » de la production multimédia (Roy-Valex et de Verdalle, 2006)²⁰. Ce constat justifie le fait que, dans ses composantes empiriques, la recherche se concentre sur un seul secteur d'activité et un seul lieu géographique : le jeu vidéo, à Montréal. En effet, l'engouement ces dernières années de la communauté scientifique pour l'objet « multimédia » ou « nouveaux médias » semble avoir fait en sorte que les sous-domaines qui le composent, pris isolément aux fins d'une analyse sectorielle fine et/ou considérés dans une perspective comparative, ont reçu relativement peu d'attention de la part des chercheurs, indépendamment des différentes approches disciplinaires privilégiées. Ainsi, si le secteur du jeu vidéo est celui qui, par son produit, se rapproche pour l'instant le mieux de la définition officielle du multimédia, c'est aussi celui qui, paradoxalement, semble avoir été le moins investigué par la recherche. En conséquence, l'attention limitée accordée par la recherche universitaire aux effets sectoriels, aux similitudes et aux variations intrasectorielles dans ces domaines met directement en jeu – chez Florida, mais non seulement – la portée des affirmations sur l'influence exercée par certaines qualités des espaces urbains dans les dynamiques industrielles et spatiales des activités de création et d'innovation.

-
19. Le « travailleur créatif » renvoie à une catégorie sociale et une catégorie socioprofessionnelle non stabilisées. Nous utilisons le terme uniquement afin de distinguer, en première analyse, « l'artiste », dans son acception traditionnelle (moderne), de ces détenteurs de qualifications artistiques ou culturelles qui exercent un métier à vocation créative dans un environnement où la légitimité est avant tout commerciale.
20. Ces variations sont plus spécifiquement le fait 1) des sous-secteurs d'activité, définis par le produit (œuvres d'art/effets spéciaux/jeux vidéo/conception de sites Web), alors que les contraintes de temps, d'innovation et de rentabilité n'y sont pas les mêmes ; 2) du modèle d'affaires des entreprises et des créneaux de marchés qu'elles visent, puisque la plus-value se rattache tantôt aux composantes artistiques (esthétiques) du produit, tantôt à ses composantes technologiques ; 3) du rôle joué par les interactions avec les clients dans la conduite des pratiques. Il s'agit ici soit du degré d'intégration du client au processus créatif (une « orientation-client »), soit de la nécessité de composer avec la demande du marché qui occasionnera, par exemple, la réorientation plus ou moins temporaire de la mission de l'entreprise vers des activités (mandats, projets...) de nature plus technique pour se maintenir à flot et/ou préserver la relation aux clients. Apparaît ainsi un marché du travail composite, où se juxtaposent des environnements productifs relativement différenciés entre eux.

De fait, à la lumière de nos premiers résultats d'enquête²¹, c'est d'abord cette idée de la ville, sous la forme hautement socialisée des « milieux créatifs » qu'elle abrite, qui se trouve directement questionnée en tant que source d'attractivité et élément de compétitivité territoriale. Il faut dire que la production de jeu vidéo est un cas particulièrement intéressant à discuter de ce point de vue. En effet, d'un côté, il est permis de penser que la forte base technologique des secteurs technoculturels les rend particulièrement aptes à franchir les frontières territoriales pour élargir les réseaux productifs, sauter les échelles spatiales ou passer de l'une à l'autre (Drake, 2003). Cela risque d'être d'autant plus vrai lorsqu'on a à faire à des industries totalement internationalisées, à l'instar de celle du jeu vidéo, ou une organisation en oligopole autour de quelques grandes multinationales²² autorise les principaux joueurs à faire fi des contraintes de localisation dans l'atteinte des marchés et des ressources. Or si la délocalisation a gagné l'univers du jeu vidéo, cette industrie marque néanmoins une forte propension à la concentration spatiale dans les agglomérations urbaines. Ainsi, et par exemple, Montréal concentre à l'échelle canadienne une proportion relativement élevée d'entreprises associées au domaine, une trentaine d'entre elles étant spécialisées en développement de jeu vidéo, une cinquantaine se répartissant sur l'ensemble de la chaîne de valeur (développement, production, commercialisation)²³. La configuration industrielle semble donc, d'un autre côté, soutenir empiriquement la thèse de l'agglomération et de la polarisation des activités de création et d'innovation ; l'ouverture sur des réseaux internationaux apparaissant somme toute secondaire à la concentration spatiale. En fait, une observation plus fine du terrain d'enquête laisse entendre un caractère plus fortement « a-territorial » à cette industrie, et la thèse du déterminisme technologique ne saurait à elle seule l'expliquer.

-
21. Nous travaillons dans une perspective qualitative, à partir d'une enquête par entretiens semi-dirigés. Vingt-six entretiens ont été réalisés à ce jour. Ces entretiens se répartissent en deux grandes catégories : 1) des entretiens avec des concepteurs/développeurs de jeux, qu'ils soient nommément directeurs artistiques, concepteurs de jeux (game designer), concepteurs de niveau (level designer) ou scénaristes ; 2) des entretiens avec des « gestionnaires » du jeu vidéo, souvent fondateurs de studio de développement, qui nous permettent de mieux cerner les univers productifs dans lesquels s'inscrit le travail des premiers.
 22. Si le secteur du jeu vidéo est relativement moins concentré que ceux de l'industrie de la musique et du film, par exemple, la consolidation s'y opère néanmoins à un rythme accéléré ; les quatre premiers éditeurs mondiaux détenant déjà 40% du marché (Fabrice Fries, 2004).
 23. Installées ou créées ces dernières années dans la métropole québécoise, plusieurs de ces sociétés sont des leaders de réputation internationale ou des développeurs intermédiaires actifs sur le marché international : Ubisoft et sa filiale Gameloft, Electronic Art, Artificial Mind & Movement (A2M), Jamdat Mobile, DC Studio, Digital Fiction. À ces joueurs de premier plan, s'ajoute une constellation d'entreprises de petite et de très petite taille qui constituent la majorité du bassin d'entreprises, mais pas des emplois : Fugitive Interactive, Knightsoft Technologies, Insane Logics, OTHgames, Unlikely Games, etc. La majorité de ces entreprises sont réparties entre la Cité du multimédia et l'axe du boulevard Saint-Laurent. La principale rivale canadienne de la métropole québécoise est Vancouver.

En effet, toutes choses étant égales par ailleurs, une décentralisation assez marquée caractérise l'industrie²⁴ du jeu vidéo au Québec. Ainsi, hors Montréal, on trouve depuis longtemps dans la Capitale nationale un bassin d'entreprises de création qui, grâce à la performance de sociétés telles Sarbakan ou Beenox (rachetée cette année par Activision) et à l'implantation récente du studio d'Ubisoft, atteint aujourd'hui une envergure mondiale. Mais c'est aussi tous ces (petits) studios, disséminés à travers la province, qui montrent qu'il est possible de maintenir une activité prolifique à l'extérieur des grands centres : Humagade (Pont-Rouge), Emerging Playgrounds (Prévost), GolemLabs (Sherbrooke), etc. Pour s'affranchir des contraintes spatio-temporelles dans la coordination d'un maillage d'acteurs indépendants les uns des autres, ces studios souscrivent aisément au concept de l'entreprise virtuelle :

Je n'ai pas d'employés, mais en fait... c'est vraiment la compagnie virtuelle. C'est-à-dire, au lieu de tout définir par rapport à un lieu physique où l'on est des créateurs dans une pièce autour d'une table pour travailler – ce qui était le modèle chez [une grande entreprise du jeu] et qui... moi, j'ai pu voir les limites de ce modèle-là... et puis, bon... j'ai gardé de super bons contacts avec les artistes avec qui je travaillais. Puis, à l'époque, moi je disais souvent et j'exagère guère, on avait la meilleure équipe d'artistes Flash à Montréal, voire au Canada. Et donc, ces gens-là, il y en a qui habitent à Sherbrooke, il y en a qui habitent à Montréal, il y en a un qui habite à Verdun et puis... Deux d'entre eux, je ne les ai pas vus depuis trois ans, mais on travaille ensemble chaque jour par e-mail, par MSN. Je leur passe les commandes de ce qu'il me faut, ils font la production, on se parle tous les jours, on fait les corrections, je leur envoie leurs chèques quand c'est fini et puis... Ça va comme ça. Ça va très, très bien. Ça marche très bien (concepteur, fondateur d'une micro-entreprise du jeu, homme, 32 ans).

La dispersion géographique des activités de conception liées à un projet particulier se confirme à plus forte raison lorsqu'on considère le fonctionnement d'un studio tel celui d'Evillusion. Evillusion est l'un de ces nombreux studios indépendants formés avec très peu de moyens par une équipe de jeunes mordus de l'informatique. Misant sur une stratégie de télétravail, le développement du projet phare de l'entreprise, Eon of Tears, a mobilisé une trentaine d'étudiants et de jeunes professionnels du Québec, de France, de Belgique et de Suède. Si l'enthousiasme des fondateurs a pu s'avérer excessif (le projet serait aujourd'hui sur la glace, faute d'éditeurs intéressés), l'expérience n'en aurait pas moins été concluante :

[...] ça a quand même duré deux ans minimum et plus. Puis ça fonctionnait quand même relativement bien. L'avantage aussi d'avoir des Européens... alors on peut presque travailler sur des horaires de 16 heures. Et puis... ça fonctionnait très bien, quand même, dans les circonstances. Et puis c'était quand même assez innovateur... Q – C'était un plus, d'avoir cette structure ? R – Bien oui, c'était un plus. Et puis, personnellement, je pense que c'est vraiment l'avenir de ce type de production [...] (concepteur, fondateur d'une micro-entreprise du jeu, homme, 31 ans).

24. Il peut être abusif de parler d'une industrie québécoise du jeu vidéo puisqu'on ne retrouve pas au Québec une représentation équilibrée de l'ensemble des maillons de la chaîne de valeur (développement, édition, distribution) ; l'industrie québécoise du jeu est essentiellement une industrie de développeurs (Secor Conseil, 2003).

Or, comme nous l'avons dit, la thèse du déterminisme technologique ou d'une « surdétermination technique » (approche par les outils) n'expliquerait pas à elle seule ce dégagement de la proximité géographique. En effet, ce qui semble se donner aussi à lire à travers nos entretiens, c'est le fort impact de l'intégration organisationnelle d'une certaine technoculture propre à nos développeurs/concepteurs de jeu sur les rapports entre géographie et activités productives. Pour le dire dans le vocabulaire de l'École française de la proximité, une proximité institutionnelle ou organisée (un corpus commun de croyances, de règles d'action, de modèles de pensée et d'action) aurait ici prééminence sur les proximités géographiques et organisationnelles.

Au-delà des facteurs d'ordre sociodémographique et socioprofessionnel susceptibles de nourrir la production d'un lien social fort²⁵, cette proximité institutionnelle se fonde à l'évidence chez nos enquêtés sur l'adhésion commune à une culture du numérique, acquise pour la plupart dès le jeune âge et, notamment, à travers une socialisation précoce à l'univers du jeu vidéo. Ainsi, dans les organisations que nous avons approchées, l'usage intensif des TIC sert non seulement le travail collaboratif, virtuel et à distance, mais profite tout aussi « naturellement » aux différents aspects de la bonne marche des affaires. Les technologies Internet permettent d'entretenir la relation avec les clients, voire de ne pas laisser filer les opportunités de marché²⁶. Elles servent aussi la veille informationnelle continue à laquelle s'adonne l'ensemble des concepteurs/développeurs évoluant dans un contexte organisationnel soumis à un fort impératif d'innovation. En fait, surfer sur le Web à la recherche d'information et/ou d'inspiration fait partie des premières tâches quotidiennes. Et lorsqu'on questionne sur l'existence néanmoins possible de « passages obligés » en ville (à l'occasion de foires, de colloques, etc.), on nous répond :

-
25. Les créatifs du jeu vidéo constituent une population des plus homogènes. Des données compilées récemment par The International Game Developers Association (IGDA) à la suite d'un sondage mené auprès de concepteurs de jeux (6500 réponses reçues, en provenance surtout des États-Unis, du Canada, de l'Australie et du Royaume-Uni), confirment le portrait-type : le concepteur de jeu est un homme hétérosexuel, âgé de 31 ans, détenteur d'un diplôme collégial ou universitaire et possédant une expérience professionnelle de 5 ans dans le domaine du jeu <www.igda.org/diversity>. Suivant ces variables, notre propre échantillon est représentatif de la population enquêtée.
26. « Depuis que je suis à mon compte, j'ai travaillé avec une trentaine de compagnies, une trentaine de clients. Parfois ponctuel, parfois régulier, un peu partout en Amérique du Nord et en Corée. » Q – « Et comment est-ce que ça se passe ? Comment est-ce que vous travaillez concrètement pour des clients qui sont à l'étranger ? » R – « La plupart de mes clients, je les rencontrais... même mes clients qui sont au Québec, je les rencontrais pas plus que deux fois par année. C'est toujours par courriels, échanges informatiques. On s'appelle de temps en temps. Avec les clients, j'essaie d'éviter les échanges téléphoniques parce qu'on se comprend pas. On réussit à se comprendre par écrit. Je réussis de peine et de misère à comprendre l'anglais. Mais, au téléphone, c'est l'enfer. On essaye de se comprendre... Hum... C'est ça : c'est essentiellement sous forme virtuelle » [Concepteur travaillant en *freelance*, homme, 35 ans].

Euh, ouais, tout à fait. Mais ça c'est pareil, ça finit toujours par être accessible par Internet. Il y a la vidéoconférence.... tout ce qui est conférences, expositions, il y a moyen de trouver ça sur Internet aussi (animateur 3D pour une grande entreprise du jeu, homme, 34 ans).

À cette culture partagée du numérique, s'ajoute à plus forte raison le sentiment d'appartenance à un même « milieu » ou univers professionnel, possédant ses propres codes ou conventions et réservé aux passionnés du jeu. Ainsi, à la fois consommateur et producteur, nombreux sont les développeurs à faire état, en entretien, d'une quasi-dévotion pour « l'univers du jeu ». Comme le résume l'un deux :

Il y a une fierté... une énorme fierté à être développeur de jeu vidéo. Je ne fais pas du SQL pis du Oracle, je fais des jeux vidéo, ça c'est trippant. Puis ils [les concepteurs de jeu] connaissent les gens qui ont développé... ils connaissent les studios qui travaillent et qui ont fait ça. C'est presque un mode de vie, je dirais, parce qu'ils baignent là-dedans, ils tripent sur le jeu vidéo, ils jouent beaucoup avec : « as-tu vu tel style ? Moi, ce concepteur-là, je l'adore ! ». Puis, entre eux, ils s'identifient beaucoup, ils ont des amis qui travaillent pour d'autres compagnies de jeu vidéo, ils aiment ça faire des LAN party... Les jeux vidéo, c'est vraiment un centre... Q – Il y a une culture particulière qui s'y développe ? R – Oui, énormément. Beaucoup plus que dans d'autres. Je veux dire, si tu travailles pour une compagnie de pharmaceutique comme je faisais avant puis que tu travailles pour une banque ou une compagnie pharmaceutique, une compagnie de crédit aussi pour ça, c'est du visual C++, du code ou bien de la database, tu ne t'identifies pas à ça. Tandis que pour les jeux vidéo, tu t'y identifies, c'est un mode de vie.

Il se pourrait donc bien que, à l'image de ce qui a pu être constaté dans les « communautés virtuelles » des développeurs de logiciels libres (Coris et Lung, 2005), la densité du lien social entre les individus appelés à se coordonner et à coopérer dans la production autorise ici à la fois un relâchement de la proximité géographique et une dynamique organisationnelle spécifique. S'il est encore trop tôt pour conclure sur ces questions à partir de nos propres données d'enquête, il apparaît néanmoins déjà clairement que les caractéristiques et les besoins spécifiques de l'environnement productif (qui varient non seulement d'un secteur à l'autre, mais aussi d'une entreprise, voire d'un projet à l'autre) ne sont pas sans incidence sur le rapport au territoire et, par conséquent, sur la détermination des critères de l'attractivité territoriale²⁷. La production de jeu vidéo l'illustre de manière originale en questionnant l'aspect spatialement localisé des communautés de créateurs²⁸. Nous aurions également pu mettre ce cas à profit pour

27. C'est d'ailleurs là une des conclusions générales à tirer du récent dossier produit sur le thème des « territoires attractifs » par la revue française *Pouvoirs locaux*. Fabrice Hatem, notamment, y souligne bien l'impossibilité de définir l'attractivité en termes absolus, premièrement parce que « l'entreprise, en effet, ne réclame pas un territoire les mêmes caractéristiques selon qu'elle veut implanter un centre de recherche, un site de production ou un quartier général » (Fabrice Hatem, [2004], p. 34-43, p. 36).

28. Soulignons que notre hypothèse d'un marché composite du travail multimédia soulève en outre la question des circulations sociales et des mobilités professionnelles, au double plan des marchés (ou sous-secteurs) et des logiques (arts/technoscience/industrie). En effet, s'il est permis de croire que le caractère commun des outils de création facilite les parcours transversaux entre marchés, ces passages impliqueraient néanmoins des articu-

interroger, par exemple, le « poids » de la culture locale dans les rapports entre lieu et activité productive. En effet, les sources d'inspiration et d'émulation pour ceux qui aspirent à se tailler une place sur les marchés internationaux du jeu vidéo se cherchent, aussi et surtout, au-delà de la localité d'implantation. Dans un cas comme dans l'autre, la conclusion à tirer aurait été la même : lorsqu'il est question d'économie industrielle de la créativité, ce sont (aussi) les dimensions multiples et le caractère tout relatif de la notion d'attractivité territoriale qui gardent d'une traduction hâtive de la théorie de « la montée de la classe créative » en une stratégie de développement territorial.

CONCLUSION

La théorie de « la montée de la classe créative » de Richard Florida soulève de vives controverses, et non sans raison. À la lumière de ce qui paraît nouveau dans la « nouvelle économie », cette théorie du développement urbain aurait néanmoins ses mérites. Le premier d'entre eux est probablement celui d'avoir attiré l'attention des responsables politiques, des élites locales et des experts du développement territorial sur la part du culturel dans les réalités économiques nouvelles des sociétés hautement industrialisées et urbanisées. Ainsi, au Québec comme ailleurs, la question de la créativité, des arts et de la culture est inscrite à l'agenda gouvernemental et ne laisse plus indifférents les milieux du développement économique et de la planification urbaine. Ce « tournant culturel » dans les plans de développement des villes serait d'autant plus justifié que trois arguments, théoriquement acceptés par la recherche universitaire récente, y invitent :

1. la place croissante qu'occupe l'économie de la créativité (le travail créatif-intellectuel) dans l'économie générale ;
2. l'incidence des aspects culturels de la qualité de vie sur l'attractivité des territoires et la formation corollaire de bassins localisés de main-d'œuvre qualifiée (et « créative ») ;
3. l'influence d'un tissu urbain riche et culturellement diversifié sur la stimulation de l'esprit inventif et le développement d'un environnement propice à la créativité et à l'innovation (bien que le problème de la planification d'espaces alternatifs demeure, lui, tout entier).

Sous l'égide des thèses de Florida, cette prise en compte de la culture par les décideurs publics et privés a un effet double sur les préoccupations opérationnelles en matière de développement territorial. D'une part, la culture est de plus en plus – pour

lations différentes des logiques mises en œuvre (Roy-Valex et de Verdalle, *à paraître*). En poussant cette idée, les variations dans la manière dont se résolvent à l'échelle individuelle et collective les tensions inhérentes à la « rencontre » de ces différentes logiques seraient susceptibles de constituer autant d'entraves aux interactions sociales et aux effets sociaux de relations, affectant du même coup les schémas de mobilisation des ressources pointée à l'origine du dynamisme des systèmes de production ou d'innovation à base (partiellement) locale.

un bien ou pour un mal – abordée de manière volontariste et instrumentalisée. D'autre part, l'insistance de Florida à faire de la qualité de vie, notamment sous ses aspects culturels, un facteur premier du développement économique force à ne pas considérer les stratégies en matière de compétitivité économique séparément d'autres objectifs territoriaux. Au contraire, laisse-t-il entendre, un lien doit être effectué entre culture, aménagement du territoire, développement social et développement économique. La réflexion programmatique conduite par Florida milite ainsi en faveur d'un désenclavement de l'action économique territoriale et urbaine, d'autant plus souhaitable aujourd'hui face à l'exigence de développement durable. Dans cette perspective, la question du système de gouvernance, de l'organisation politicoadministrative territoriale la plus adéquate pour réussir au mieux dans cette poursuite d'objectifs combinés est, à tout le moins, soulevée.

Toutefois, notre réflexion met également en évidence un certain nombre de questions préalables dont souffrent les prétentions programmatiques de cette théorie, associant étroitement la « classe créative » et le développement économique. Ainsi, dans la détermination des cibles d'une politique locale (régionale, nationale) de compétitivité et d'attractivité, il y a d'abord lieu de s'interroger sur le passage effectif ou potentiel à une « économie créative » : la compétitivité d'une ville ou d'une région pourrait bien ne pas tenir (seulement) à la capacité concurrentielle des industries de cette économie au sein de son territoire. Par ailleurs, la valeur même de la notion de « classe créative » mérite d'être questionnée : style de vie, choix de consommation ou nouvel acteur collectif ? Et, si de multiples interrogations subsistent sur les mutations économiques elles-mêmes et leurs rapports à l'espace, les inconnues paraissent toutes aussi importantes sur ce que sont, pour les uns et pour les autres – pour les travailleurs de la dite « classe créative » – les qualités urbaines, de quelles façons celles-ci sont mobilisées et valorisées pour mener à bien les finalités économiques ou culturelles. Enfin, notre travail empirique, s'il n'est pas encore achevé, pointe déjà en conclusion essentielle la diversité des situations productives et, de ce fait, le caractère tout relatif de la notion d'attractivité territoriale. À tous ces égards, on ne peut que conclure à la nécessité de poursuivre les recherches, en focalisant l'attention sur des secteurs d'activité et des catégories de travailleurs mieux spécifiés, et en privilégiant l'analyse de situations concrètes dans des sites urbains spécifiques.

BIBLIOGRAPHIE

- Bell, Daniel (1973). *Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting*, New York, Basic Books.
- Bellavance, Guy et Jean-Paul Fourmentraux (2003). *New Media, New Economy and the Arts: Artists, Entrepreneurs and Scientists in the Multimedia Industry*, Communication présentée à la 6th ESA-Conference, Murcia (Espagne), 23 au 26 septembre.
- Boltanski, Luc et Ève Chiapello (1999). *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard.
- Boschma, Ron (2004). « Proximité et innovation », *Économie rurale*, n° 280. Consulté dans sa version anglaise à l'adresse <<http://econ.geog.uu.nl/boschma/boschmaproximityspecialissue.regionalstudies.pdf>>.

- Bourdieu, Pierre (1992). *Les règles de l'art: genèse et structure du champ littéraire*, Paris, Seuil, coll. « Libre examen ».
- Braczyck, H.-J., G. Fuchs et H.-G. Wolf (1999). « Conclusion: Diversity and Uniformity in the Development of Multimedia Production », dans H.-J. Braczyck, G. Fuchs et H.-G. Wolf (dir.), *Multimedia and Regional Economic Restructuring*, Londres, Routledge, p. 97-130.
- Bradford, Neil (2004). *Creative Cities: Structured Policy Dialogue Report*, Ottawa, Canadian Policy Research Networks (CPRN).
- Brault, Simon (2005). *The Arts and Culture as New Engines of Economic and Social Development*, Ottawa, Institute for Research on Public Policy, mars-avril.
- Brooks, David (2000). *Les Bobos, Les bourgeois bohèmes*, trad. par M. Thirioux et A. Nabet, Paris, Florent Massot, coll. « Le livre de poche », 314 p.
- Cariou, Christophe (2003). « Le territoire en mouvement dans la nouvelle économie apprenante », *Cahiers économiques de Bretagne*, 48 (2), p. 29-38.
- Castells, Manuel (1996). *The Rise of the Network Society*, Oxford (R.-U.) et Malden (MA), Blackwell Publishers.
- Chantelot, Sébastien (2004). « Disparités régionales d'innovation en France: une approche par le capital humain créatif », Texte d'une communication présentée au XI^e colloque de l'Association de science régionale de langue française (ASRDLF), *Convergence et disparités régionales au sein de l'espace européen. Les politiques régionales à l'épreuve des faits*, Bruxelles, 1^{er} au 3 septembre, 23 pages, <<http://139.124.177.94/proxim/viewpaper.php?id=254>>.
- Christopherson, Susan (2002). « Project Work in Context: Regulatory Change and the New Geography of Media », *Environment and Planning A*, 34 (11), p. 2003-2015.
- Christopherson, Susan (2004). « The Divergent Worlds of New Media: How Policy Shapes Work in the Creative Economy », *Review of Policy Research*, 21 (4), p. 543-558.
- Coris, Marie et Yannick Lung (2005). « Les communautés virtuelles: la coordination sans proximité? », *Revue d'économie régionale et urbaine*, 3, p. 397-420.
- Corsani, Antonella (2000). « Éléments d'une rupture. L'hypothèse du capitalisme cognitif », dans Ch. Azaïs, A. Corsani et P. Dieuaide (dir.), *Vers un capitalisme cognitif. Mutations du travail et territoire*, Paris, L'Harmattan.
- Crang, Philip (2001). « La géographie de la culture de consommation », *Géographie et cultures*, (39), p. 98-107.
- Colin Mercer (2001). « Convergence, Creative Industries and Civil Society: The New Cultural Policy », *CultureLink*, numéro special.
- Centre for Urban and Regional Development Studies (CURDS) (2001). *Culture Cluster Mapping and Analysis*, Rapport préparé pour ONE North East, University of Newcastle upon Tyne (R.-U.), <<http://www.campus.ncl.ac.uk/unbs/hylife2/lib/files/4731report.pdf>>.
- Dear, Micheal J. (dir.) (2001). *From Chicago to L.A. Making Sense of Urban Theory*, Thousand Oaks (CA), Sage Publications.
- Drake, Graham (2003). « "This Place Gives me Space": Place and Creativity in the Creative Industries », *Geoforum*, 34 (4), p. 511-524.
- Ekinsmyth, Carol (2002). « Project Organization, Embeddedness and Risk in Magazine Publishing », *Regional Studies*, 36 (3), p. 229-243.
- Featherstone, Mike (1991). *Consumer Culture and Postmodernism*, Londres, Sage.

- Florida, Richard (2002). *The Rise of the Creative Class: And How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life*, New York, Basic Books.
- Florida, Richard (2004). «Revenge of the Squelchers», *The Next American City*, juillet, <www.americancity.org/article.php?id_article=39>, et dans sa version française, <www.creativeclass.org/acrobat/Squelchers_document_french.doc>.
- Florida, Richard (2004). *Cities and the Creative Class*, New York, Routledge, 198 p.
- Florida, Richard et Meric Gertler (2003). «Cities: Talent's Critical Mass», *Globe and Mail*, 3 janvier.
- Fries, Fabrice (2004). *Propositions pour développer l'industrie du jeu vidéo en France*, Rapport de recherche, Ministère de l'Économie, des Finances et de l'Industrie, février, <<http://www.telecom.gouv.fr/documents/fries/fries.htm>>.
- Gertler, Meric S. (2001). «Urban Economy and Society in Canada: Flows of People, Capital and Ideas», *Isuma: The Canadian Journal of Policy Research*, 2 (3), automne, p. 119-130, <http://www.isuma.net/v02n03/gertler/gertler_f.pdf>.
- Gibson, Chris, Peter Murphy et Robert Freestone (2002). «Employment and Socio-spatial Relations in Australia's Cultural Economy», *Australian Geographer*, 33 (2), p. 173-189.
- Grabher, Gernot (2001). «Ecologies of Creativity: the Village, the Group, and the Heterarchic Organization of the British Advertising Industry», *Environment and Planning A*, 33, p. 351-374.
- Grabher, Gernot (2002a). «Cool Projects, Boring Institutions: Temporary Collaboration in Social Context», *Regional Studies*, 36 (3), p. 205-214.
- Grabher, Gernot (2002b). «Guest Editorial. Fragile Sector, Robust Practice: Project Ecologies in New Media», *Environnement and Planning A*, 34 (11), p. 1911-1926.
- Gravari-Barbas, Maria et Philippe Violier (dir.) (2003). *Lieux de culture, culture des lieux: production(s) culturelle(s) locale(s) et émergence des lieux: dynamiques, acteurs, enjeux*, Rennes, Presses universitaires de Rennes.
- Grefe, Xavier (1999). *L'emploi culturel à l'âge du numérique*, Paris, Anthropos.
- Grefe, Xavier (2002). *Arts et artistes au miroir de l'économie*, Paris, Economica.
- Hall, Peter (1998). *Cities in Civilization: Culture, Innovation and Urban Order*, Londres, Weidenfeld and Nicolson Ed.
- Hatem, Fabrice (2004). «Attractivité: de quoi parlons-nous?», *Pouvoirs locaux*, (61), p. 34-43.
- Hatem, Frank (2004). *Investissement international et politiques d'attractivité*, Paris, Économica.
- Healy, Kieran (2002). «What's New for Culture in the New Economy?», *The Journal of Art, Management and Law*, 32 (2), p. 86-103.
- Howkins, John (2001). *The Creative Economy: How People Make Money from Ideas*, Londres, Allen Lane.
- Hutton, T.A. (2004). «The New Economy of the Inner City», *Cities*, 21 (2), p. 89-108.
- Jacobs, Jane (1961). *Death and Life of Great American Cities*, New York, Random House and Vintage Books.
- Jacobs, Jane (1969). *The Economy of Cities*, New York, Random House.

- Kratke, Stefan (2004). « City of Talents? Berlin's Regional Economy, Socio-Spatial Fabric and "Worst Practice" Urban Governance », *International Journal of Urban and Regional Research*, 28 (3), septembre, p. 511-529.
- Lazzarato, Maurizio (1996). « Les concepts de travail immatériel et de bassin de travail immatériel », dans Michel Péraldi et Évelyne Perrin, *Réseaux productifs et territoires urbains*, Toulouse, Presses universitaires du Mirail.
- Le Bossé, Mathias (1999). « Les questions d'identité en géographie culturelle. Quelques aperçus contemporains », *Géographie et Cultures*, (31), p. 115-126.
- Lee, C.-M., W.F. Miller, M.G. Hancock et H.S. Rowen (2000). *The Silicon Valley Edge: A Habitat for Innovation and Entrepreneurship*, Stanford (CA), Stanford University Press.
- Lethiais, Véronique, Alain Rallet et Jérôme Vicente (2003). « TIC et réorganisation spatiale des activités économiques », *Géographie Économie Société*, 5 (3-4), p. 275-285.
- Levine, Marc (2004). « La classe créative et la prospérité urbaine : mythes et réalités », Document de la conférence présentée le 20 mai à Montréal (Canada), *Réseau VRM, INRS-UCS*, 33 pages, <http://www.vrm.ca/documents/Classe_Cre.pdf>.
- Lloyd, Richard (2002). « Neo-bohemia: Art and Neighbourhood Redevelopment in Chicago », *Journal of Urban Affairs*, 24 (5), p. 517-532.
- Malanga, Steven (2004). « The Curse of the Creative Class », *City Journal*, hiver, <www.city-journal.org/html/14_1_the_curse.html>.
- Malanga, Steven (2005). « Florida Daze », *City Journal*, printemps, <www.city-journal.org/html/15_2_sndgs02.html>.
- Manzagol, Claude, Éric Robitaille et Philippe Roy (1999). « Le multimédia à Montréal : le high-tech à la rescousse des espaces fatigués », <<http://www3.sympatico.ca/eranlo/ multimedia2.pdf>>.
- Menger, Pierre-Michel (2002). *Portrait de l'artiste en travailleur. Métamorphose du capitalisme*, Paris, La république des Idées/Le Seuil.
- Menger, P.-M. (1993). « Machines et novateurs. Le compositeur et l'innovation technologique », dans Bernard Concin, Nicolas Dodier et Laurent Thévenot (dir.), *Les objets dans l'action. De la maison au laboratoire*, Paris, École des hautes études en sciences sociales (EHESS).
- Nicolas-Le Strat, Pascal (1998). *Une sociologie du travail artistique. Artistes et créativité diffuse*, Paris, L'Harmattan.
- Norcliffe, Glen et Olivero Rendace (2003). « New Geographies of Comic Book Production in North America: The New Artisan, Distancing, and the Periodic Social Economy », *Economic Geography*, 79 (3), p. 241-263.
- Nylund, Katarina (2001). « Cultural Analyses in Urban Theory of the 1990s », *Acta Sociologica*, 44 (3), p. 219-230.
- O'Connor, Justin (1999). « The Definition of "Cultural Industries" », Manchester, Manchester Institute for Popular Culture, <<http://www.mipc.mmu.ac.uk/iciss/reports/defin.pdf>>.
- O'Connor, Justin (2002). « Cultural Industries », *European Journal of Arts Education*, 2 (15), p. 27-42.
- Oakley, Kate (2004). *Developing the Evidence Base for Support of Cultural and Creative Activities in South East England*, South East England Cultural Consortium (SEECC).
- Pratt, Andy C. (1997). « Production Values: From Cultural Industries to Governance of Culture », *Environment and Planning A*, 29 (11), p. 1911-1917.

- Rallet, Alain et André Torre (2004). «Proximité et localisation», *Économie rurale*, (280), mars-avril, p. 25-41.
- Reich, Robert (2001). *The Futures of Success: Working and Living in the New Economy*, New York, Vintage.
- Rifkin, Jeremy (2000). *L'âge de l'accès : survivre à l'hypercapitalisme*, trad. de l'américain par Marc Saint-Upéry, Montréal, Boréal ; Paris, La Découverte.
- Roy-Valex, Myrtille (2004). *Nouvelle économie, travail créatif et compétences urbaines*, Communication présentée au XVII^e Congrès de l' AISLF, Tours, CR 02-Politique et collectivités locales, juillet.
- Roy-Valex, Myrtille et Laure De Verdalle (2006). « Arts, sciences, nouvelles technologies. Le travail de création artistique sur les marchés du multimédia », Actes du Colloque *Sociologie des arts, sociologie des sciences*, 18-20 novembre 2004, Toulouse (à paraître).
- Sassen, Saskia (1991). *The Global City: New York London Tokyo*, Princeton, Princeton University Press.
- Sassen, Saskia (1994). *Cities in a World Economy*, Thousand Oaks (CA), Pine Forge Press.
- Scott, Allen J. (2000). *The Cultural Economy of Cities: Essays on the Geography of Image-producing Industries*, Thousand Oaks (CA), Sage.
- Scott, Allen J. (2004). « Cultural-Products Industries and Urban Economic Development-Prospects for Growth and Market Contestation in Global Context », *Urban Affairs Review*, 39 (4), p. 461-490.
- Secor Conseil (2003). *Analyse de positionnement de l'industrie du jeu interactif au Québec*, Montréal, Secor, janvier, <[http://www.secor.biz/files/fr/actu/2003-02-05_Industrie du jeu.pdf](http://www.secor.biz/files/fr/actu/2003-02-05_Industrie%20du%20jeu.pdf)>.
- Stolarick, Kevin, Richard Florida et Luis Musante (2005). *Montreal's Capacity for Creative Connectivity: Outlook and Opportunities*, Montréal, Catalytix, janvier, <http://www.creativeclass.org/acrobat/Catalytix_Montreal_020405.pdf>.
- Storper, Michael (1997). *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*, New York, Guilford Press.
- Suire, Raphaël (2004). « Des réseaux de l'entrepreneur aux ressorts du créatif : quelles stratégies pour les territoires ? », *Revue internationale des PME*, 17 (2), <http://www.perso.univ-rennes1.fr/raphael.suire/creativite_RIPME.pdf>.
- Veltz, Pierre (1995). « À quoi sert la proximité dans l'économie ? », dans Michel Savy et Pierre Veltz, *Économie globale et réinvention du local*, Paris, DATAR/Éditions de l'aube.
- Veltz, Pierre (2004). « Penser l'attractivité dans une économie relationnelle », *Pouvoirs locaux*, (61) II, juin, p. 44-60.

La place des femmes immigrantes dans la nouvelle économie à Montréal

Une exploration

*Sylvie Paré*¹

Les femmes participant à l'entrepreneuriat sont de plus en plus nombreuses à intégrer à leur manière la vie économique canadienne, québécoise et montréalaise. L'étude du Global Entrepreneurship Monitor² (GEM) a révélé une participation accrue des femmes à l'entrepreneuriat au Canada (Riverin, Fillion, Musyka et Verstinsky, 2004). Malgré cet accroissement, les femmes de la population active prennent part à des activités entrepreneuriales dans une moins grande proportion que leurs vis-à-vis masculins. Bien qu'il y ait eu une augmentation³, elles sont toujours sous-représentées dans diverses sphères de l'économie, et ce, à titre d'entrepreneures.

Dans nos travaux de l'entrepreneuriat immigrant féminin à Montréal (Paré, 2004, 2003, 2002, 2001 ; Juteau et Paré, 1997, 1996), nous avons illustré les différences selon le genre et les spécificités des femmes à partir de données d'une

-
1. Nous tenons à remercier Immigration et Métropoles pour son appui à l'étude de l'entrepreneuriat immigrant féminin. Nous voulons aussi souligner l'excellent travail de Kelogue Thérasmé, doctorant en Études urbaines à l'UQAM, quant à la compilation et au traitement des données.
 2. L'étude GEM 2003 est issue d'une collaboration entre des chercheurs d'universités canadiennes (HEC-Montréal et Sauder School of Business de l'Université de Colombie-Britannique) et d'autres ailleurs dans le monde. Il s'agit d'une initiative qui a vu le jour à la fin des années 1990 et qui réunit 150 chercheurs de 31 pays.
 3. Dans sa conférence de septembre 2005, Nathaly Riverin, chercheure à la Chaire d'entrepreneuriat Rogers-J.-A. Bombardier de HEC-Montréal, présentait des données récentes du GEM. Elle montrait une augmentation considérable des femmes dans divers secteurs de l'activité économique.

enquête réalisée au milieu des années 1990⁴. Dans le présent document, nous visons à dégager la participation et les caractéristiques des femmes de l'entrepreneuriat immigrant féminin à Montréal, eu égard à la nouvelle économie, notamment aux nouvelles technologies de l'information et des communications (NTIC).

Pour les besoins de notre recherche, la région métropolitaine de recensement de Montréal (RMRM) a été retenue comme territoire à l'étude. Comme d'autres régions métropolitaines, elle n'échappe pas aux divers bouleversements récents d'une économie de plus en plus globale. Nous avons utilisé les données de l'*Annuaire Scott* de 2003 pour tester, d'une part, leur potentiel pour cerner des enjeux de la nouvelle économie et, d'autre part, jauger la possibilité de leur utilisation ultérieurement dans un projet de recherche où l'analyse différenciée selon le genre aurait sa place.

Nous exposons ici le résultat de cette démarche exploratoire sur le thème des femmes immigrantes dans la nouvelle économie montréalaise en déclinant cet article en quatre points principaux : dans un premier temps, les objectifs, le cadre théorique et les questions méthodologiques ; dans un deuxième temps, le portrait en chiffres des femmes entrepreneures dans l'entreprise de la région montréalaise ; dans un troisième temps, la place des femmes immigrantes entrepreneures dans le contexte montréalais régional. Enfin, quelques pistes de réflexion, notamment en matière de politiques publiques, sont avancées en guise de conclusion.

OBJECTIFS, CADRE THÉORIQUE ET MÉTHODOLOGIE

Dans le cadre d'un programme de recherche, nous avons choisi d'explorer les variables femmes, immigration et secteurs de l'activité économique relevant de la nouvelle économie dans un contexte de mondialisation. Partant du fait que nous ne pouvions pas trouver des données spécifiques sur les femmes de la nouvelle économie, nous avons construit une base de données qui, certes, présente un intérêt mais aussi des faiblesses. Nous visons notamment à tester ses potentialités pour une utilisation ultérieure, à savoir l'extraction d'un échantillon de femmes immigrantes entrepreneures pour fins d'entrevues.

Objectifs

Nous avons donc retenu essentiellement trois objectifs : le premier est de nature plutôt méthodologique, alors que les deux autres visent une meilleure connaissance empirique des faits étudiés. Donc, nous visons à tester la base de données de l'*Annuaire Scott* à des fins de recherche sur les NTIC et l'économie du savoir, à cerner la place qu'occupent les femmes dans l'entrepreneuriat de la nouvelle économie, et enfin, à appréhender la présence des femmes immigrantes dans cette nouvelle économie. Comme nos travaux

4. L'enquête sur l'entrepreneuriat ethnique a été réalisée sous la direction de Danielle Juteau, alors titulaire de la Chaire en relations ethniques de l'Université de Montréal.

sur la question sont somme toute embryonnaires, nous avons ciblé divers secteurs de l'économie dite du savoir et des nouvelles technologies de l'information pour établir le bassin de possibles entreprises de l'économie du savoir et des NTIC où se trouveraient des entrepreneurs féminins (voir les codes SCIAN retenus à cette fin en annexe).

Cadre théorique

Divers courants théoriques se conjuguent dans l'explication d'un nombre restreint de femmes entrepreneures dans l'économie canadienne : le courant libéral dira que la représentation des femmes entrepreneures est la conséquence de barrières à l'entrée sur le marché du travail et dans l'économie, alors que le courant social reliera le décalage homme-femme au processus de socialisation (Riverin, 2005). Selon les résultats de nos travaux, il s'agirait plutôt d'une conjugaison de conditions défavorables qui créeraient les écarts observés entre les hommes et les femmes (Paré, 2004). Les intersections de divers marqueurs de l'identité seraient justement au centre de cette approche.

Par ailleurs, les travaux de McClelland *et al.* (2004) ont montré un progrès intéressant de la place des femmes comme entrepreneures dans l'économie des pays dits développés. En effet, on y estime jusqu'à 30% la participation des femmes à titre d'entrepreneures⁵. Mais cette participation, encore une fois timide, se distingue de celle des entrepreneurs masculins par des motifs différents de se lancer en affaire. Outre la flexibilité des horaires afin de s'adapter à la vie familiale, la plus notable des différences mises en lumière récemment par des chercheurs est la contribution sociale de leur *business* à la société. Ces deux facteurs associés aux particularités de l'entrepreneuriat féminin, se combinent aux autres facteurs à l'entrepreneuriat qu'ont en commun les deux sexes : indépendance, réalisation de soi, autonomie, succès personnel, être son propre patron, exploiter sa propre créativité, accomplir un travail agréable, exprimer son leadership et son désir de richesse, de statut social supérieur et de pouvoir.

Les travaux de Zhu (2005) ont quant à eux montré les difficultés rencontrées par les femmes immigrantes en termes d'accès à l'emploi et à des revenus, par une analyse des données de l'étude ÉNI (Renaud *et al.*, 2001). Les barrières à l'emploi de ces femmes expliqueraient une partie de leur insertion économique par la création d'entreprises dans certains secteurs de l'économie. Même si, de manière générale, les entrepreneures sont de plus en plus nombreuses à participer à la vie économique des pays dits développés, leurs consœurs issues de l'immigration ne suivent pas forcément les mêmes voies et encore moins selon les mêmes conditions. On le sait, leurs défis et les enjeux de la création d'entreprise demeurent entiers à confronter en raison de la discrimination systémique.

5. Cette conférence a été présentée à l'Université McGill, à Montréal en 2004.

En ce qui concerne la nouvelle économie, nous avons eu recours à plusieurs définitions afin d'identifier les sphères qui s'y rattachent (voir en annexe les codes SCIAN que nous avons retenus). Donc, pour les besoins de ce chapitre, nous avons utilisé une définition inclusive de la nouvelle économie, celle-ci étant l'ensemble des activités économiques reliées aux nouvelles technologies de l'information et des communications, aux activités intégrant des technologies de pointe et à celles qui relèvent du savoir. Ainsi, dans ce document, la nouvelle économie équivaut aux nouvelles technologies de l'information et des communications comme l'Internet et la téléphonie cellulaire, de même qu'elle inclut aussi les domaines reliés à l'électronique, à la conception et à la production de *software*, à la biotechnologie et à l'aérospatiale.

Nous nous sommes inspirés notamment de la définition suivante de l'économie du savoir : « L'économie du savoir concerne toutes les connaissances et les compétences mobilisées dans les différents domaines de l'activité économique : technologie, organisation et management, caractéristiques des marchés, etc. » (Viginier, 2002).

Puis nous avons eu recours à la conception de Julien qui souligne dans un ouvrage récent : il s'agit aussi des « secteurs complémentaires à l'économie du savoir » (2005 : 36). Comme pour renforcer la définition qu'il en retient, il cite son collègue français : « L'économie fondée sur le savoir est celle dans laquelle le développement est basé essentiellement "sur les capacités à créer et à utiliser les connaissances" (Viginier, 2002 : 5) et donc finalement sur la transformation de l'information en innovation de toute sorte » (Julien, 2005 : 36).

C'est donc la vision la plus large possible que nous avons retenue de la nouvelle économie, celle qui est la plus inclusive : économie du savoir, NTIC et les activités reliées à la connaissance. Cela permet de générer un plus vaste éventail d'entrepreneures intégrées dans les divers sous-secteurs de cette économie.

Méthodologie de la recherche

Nous avons fait l'hypothèse que la plus grande concentration des entreprises de type NTIC et de l'économie du savoir se trouvait à Montréal. De même, nous savons que la population immigrante se rassemble surtout dans la métropole et sa banlieue (Paré, Frohn et Laurin, 2002, 2004). Le territoire retenu aux fins de la cueillette des données relative aux NTIC et à l'économie du savoir est la région métropolitaine de Montréal et la base de données de l'*Annuaire Scott* 2003, une base de données compilant des informations sur la localisation, les dirigeants, les secteurs de l'activité, l'âge et la taille des entreprises (nombre d'emplois, superficie, ventes estimées, etc.).

Ce territoire comprend 65 municipalités regroupées dans cinq zones administratives : Montréal et Laval et, en partie, Laurentides, Lanaudière et Montérégie. En 2001, la RMR comptait 1,7 million d'emplois avec un secteur tertiaire (commerce de gros, commerce de détail, services aux entreprises, hébergement et restaura-

tion) qui réunit 76 % des emplois de la région. Le secteur manufacturier fournissait 18 % des emplois et le secteur agricole avec ses 2 500 entreprises comptait environ 10 000 emplois en 2001⁶.

Quelques 21 512 entreprises⁷, sur les 32 374 entreprises du Québec, ont été localisées dans la RMR de Montréal, à partir de la base de données de l'*Annuaire Scott* 2003 (figure 1). Comme notre étude comporte notamment l'analyse différenciée selon le genre, nous avons travaillé avec les indicateurs du genre et du statut dans l'entreprise :

FIGURE 1
Processus de sélection des entreprises de l'*Annuaire Scott* 2003

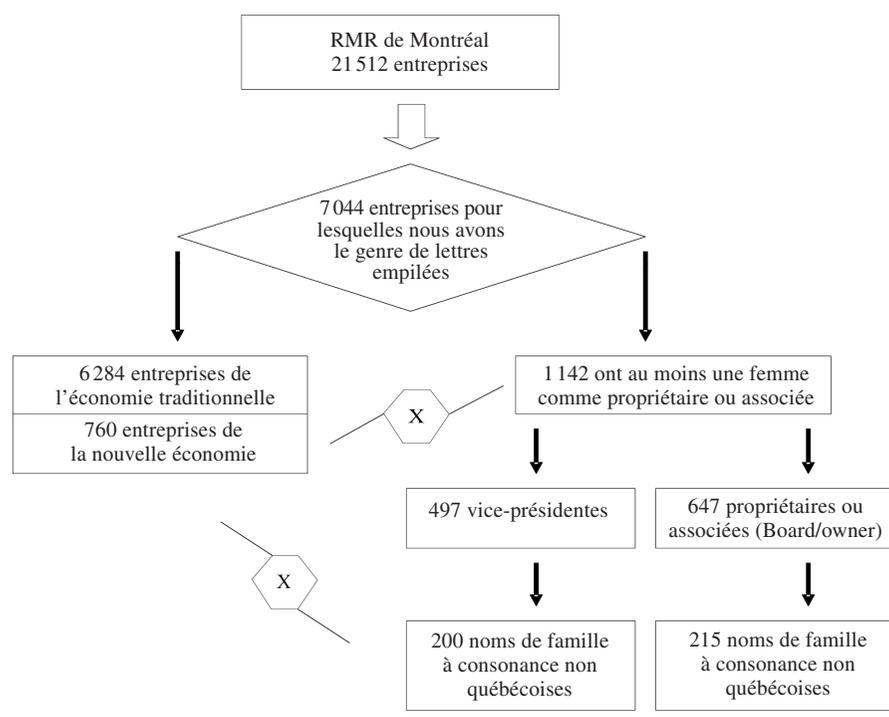


Schéma préparé par Kelogue Thérasmé, doctorant en Études urbaines, 2005.

6. Source : site de la CMM, <www.cmm.qc.ca>, consulté le 5 juin 2005.
7. En théorie, nous travaillons à partir de données répertoriées sur la base de l'unité géographique. Pour les besoins de notre recherche, une unité géographique correspond à une entreprise et par conséquent à un entrepreneur ou une entrepreneure. Donc, même si on présente les sous-structures de l'activité économique en termes d'entreprises, nous sous-entendons l'équivalence en termes d'entrepreneurs.

«Board/Owner salutation» et «Vice-President salutation». L'identification s'est effectuée selon les désignations suivantes : *Mr, Ms, Mrs, Miss*, etc. Seules les entreprises pour lesquelles nous avons pu établir le genre des dirigeants ont été retenues dans l'analyse, soit 7 044 entreprises. De ce nombre, au moins 1 142 entreprises se localisent dans la RMR de Montréal et ont au moins une femme comme propriétaire ou associée dont 497 femmes entrepreneures au poste de vice-présidente et 647 femmes à celui de propriétaire (Board/Owner).

Comme ce sont les entreprises de la nouvelle économie appartenant à au moins une femme entrepreneure qui nous intéressent, soit comme propriétaire ou associée, dans la région métropolitaine de recensement (RMR) de Montréal, nous avons utilisé un sous-ensemble des 760 entreprises relevant des branches de l'activité suivante considérées comme les constituantes de la nouvelle économie (tableau 1).⁸

TABLEAU 1
**Répartition des entreprises selon les sous-secteurs
de l'activité économique de la nouvelle économie**

Sous-secteurs de la nouvelle économie	Nombre d'entreprises	Distribution en %
Entreprises de fabrication de TIC	78	10,3
Entreprises de services de TIC	152	20,0
Autres services TIC	109	14,3
Recherche et développement (R&D)	29	3,8
Services de consultation	107	14,1
Services de publicité	41	5,4
Production de vidéo et édition de musique	43	5,7
Autres services scientifiques et techniques	201	26,4
Ensemble	760	100,0

Source : *Annuaire Scott* 2003.

L'utilisation des données de l'*Annuaire Scott* comporte quelques limites que nous abordons ici⁹. D'une part, comme les données sont mises à jour par un système qui n'oblige pas les entreprises à répondre aux questionnaires, il y a un risque de non-couverture des données les plus récentes dans la base que nous avons utilisée, comme il peut y avoir eu des changements dans les types et les moyens de production de certaines entreprises manufacturières, de commerce ou de service, occultant une partie de l'évolution de la nouvelle économie. Ces écarts nous échappent donc dans

8. Les tables de contingence sont toujours construites avec les effectifs valides qui varient parfois d'un croisement à l'autre.
9. D'autres bases de données sont disponibles dont celle du CRIQ (Centre de recherche industrielle du Québec) et celle du REEM (Recensement de l'emploi à Montréal). La première ne se prête pas très bien aux besoins de chercheurs alors que la seconde couvre le territoire de la Ville de Montréal seulement.

le contexte actuel. D'autre part, il est possible que la couverture de l'information ne soit pas complète, surtout en ce qui concerne les entreprises de commerce de détail et de service, cela étant relié au fait que, traditionnellement, seulement les entreprises manufacturières faisaient l'objet d'une recension dans l'*Annuaire Scott*.

Par ailleurs, cette base de données propose des variables fort utiles dans la démarche d'analyse que nous proposons. En effet, outre l'identité et le genre des chefs d'entreprise, elle offre les codes SCIAN (Système de classification des industries de l'Amérique du Nord) qui permettent de classer les entreprises selon les divers secteurs de l'activité économique; elle identifie les entreprises exportatrices et rend compte des divers niveaux d'exportation; elle permet de situer géographiquement les diverses entreprises; elle offre aussi le chiffre d'affaire et le nombre d'employés. Toutefois, pour les besoins de la recherche, nous aurions eu besoin du statut immigrant de l'entrepreneur, qui ne figure pas dans cette base de données, ce qui mène à une étape de confirmation des questions de statut immigrant pour les fins de la recherche.

Les données tirées de la base de l'*Annuaire Scott* 2003 montrent une proportion de 10,8% des entreprises relevant des NTIC et de l'économie du savoir, soit 760 sur les quelque 7044 pour lesquelles nous disposons du genre des chefs d'entreprises. De ce nombre, nous relevons une proportion de 44,6% (339/760) des entreprises qui relèvent des TIC (fabrication, service et autres services), ce qui montre l'importance relative de ces sous-secteurs, tels que considérés dans l'économie du savoir. Dans la prochaine partie, nous procédons à l'analyse différenciée selon le genre de ces données.

ANALYSE DES DONNÉES

Nous avons examiné diverses variables descriptives de la base de données nous permettant de cerner en premier lieu la place des femmes dans l'activité économique en général (dans la mesure où il a été possible de déterminer le genre des entrepreneurs), puis en deuxième lieu, leur distribution selon les diverses branches d'activité de la nouvelle économie. Nous avons ensuite distingué les femmes immigrantes des non immigrantes en tenant compte d'une analyse préliminaire et exploratoire des noms des femmes d'affaire de la base de donnée.

Place des femmes dans l'activité économique

Seulement 1 142 des 7044 entreprises avaient au moins une femme soit comme vice-présidente ou «Board/Owner»¹⁰, tel que nous l'avons repéré dans la base de données, soit 16,2% des entreprises. Rappelons que ce sont les entreprises pour lesquelles il fut possible de déterminer le genre du chef d'entreprise (il y a une possible sous-estimation de la proportion réelle des femmes entrepreneures) (figure 1). Dans

10. Peu de femmes entrepreneures sont à la fois propriétaires («Board/Owner») et à la vice-présidence; seulement deux cas sur les 1 142 entreprises ont été relevés.

tous les cas, il y a un écart considérable par rapport aux entrepreneurs masculins et, en effet, les femmes entrepreneurs sont très minoritaires, si l'on considère l'ensemble des entrepreneurs de la base de données. Est-ce à dire que ce phénomène se reproduirait dans la sphère de la nouvelle économie ?

Distribution des entreprises de la nouvelle économie selon le genre

Déoulant d'une conception courante de l'entreprise créée par des entrepreneurs féminins, on pourrait s'interroger sur la propension de ces femmes à se retrouver plus souvent dans des secteurs de l'économie où la valeur des immobilisations serait plutôt faible. À l'examen des données du tableau 2, on peut constater la présence de 16,7% (127/760) de femmes dans les secteurs identifiés à la nouvelle économie. Il y a donc une proportion semblable à celle relevée pour l'ensemble des données, soit dans l'économie en général.

TABLEAU 2

Sous-secteurs de la nouvelle économie selon le genre (table de contingence)

Sous-secteurs de l'activité de la nouvelle économie	Genre				Ensemble	
	Femme propriétaire/ associée (n) %		Homme propriétaire/ associé (n) %		(n)	%
Entreprises de fabrication de TIC	7	0,9	71	9,3	78	10,3
Entreprises de services de TIC	16	2,1	136	17,9	152	20,0
Autres services TIC	18	2,4	91	12,0	109	14,3
R&D – Économie du savoir	6	0,8	23	3,0	29	3,8
Services de consultation	25	3,3	82	10,8	107	14,1
Services de publicité	13	1,7	28	3,7	41	5,4
Production de vidéo et édition musicale	9	1,2	34	4,5	43	5,7
Autres services scientifiques et techniques	33	4,3	168	22,1	201	26,4
Ensemble	127	16,7	633	83,3	760	100

Khi-deux

	Valeur	df	Asymp. Sig. (2-sens)
Khi-deux Pearson	18,455	7	0,010
Ratio de probabilité	18,085	7	0,012
Association linéaire	5,153	1	0,023
Nombre de cas valides	760		

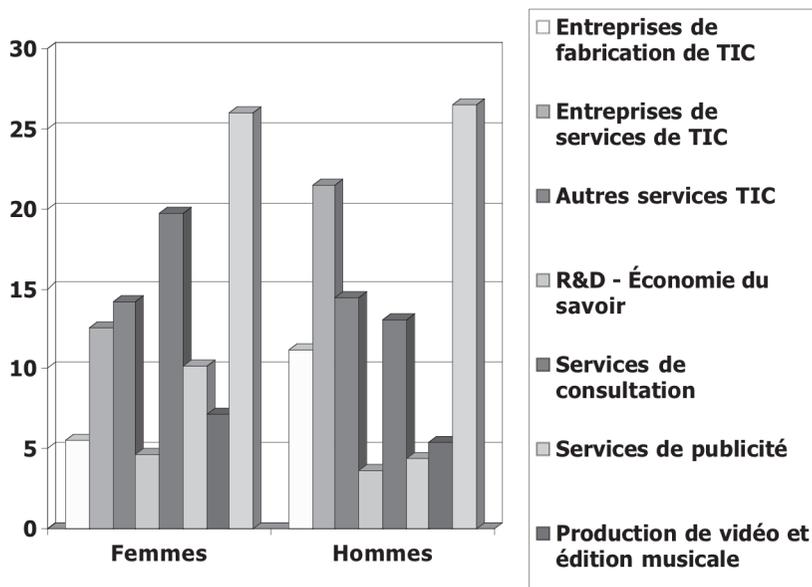
Source : RMR de Montréal, *Annuaire Scott* 2003.

Nous présentons cette table de contingence pour montrer d'abord la difficulté que nous rencontrons à cause des petits nombres, puis donner un aperçu des réalités reliées au genre. Outre ce problème causé entre autres par une absence d'identificateurs de l'appartenance de sexe dans le processus illustré à la figure 1 (nous avons trouvé seulement 32,7 % sur l'ensemble des 21 512 entreprises, ce qui signifie qu'on aurait pu potentiellement en trouver trois fois plus), la table montre notamment l'importance des entrepreneurs masculins par rapport à leurs vis-à-vis féminins dans tous les sous-secteurs de la nouvelle économie.

Par ailleurs, le test du « khi-deux » montre l'existence d'une association entre les deux variables croisées, soit les sous-secteurs de l'activité de la nouvelle économie et le genre des entrepreneurs. Même si la valeur du coefficient de contingence (0,154) signale une faible association, hommes et femmes entrepreneurs ne se distribuent pas de manière semblable dans les différents sous-secteurs de la nouvelle économie. Nous pouvons constater que les femmes entrepreneurs sont moins présentes dans les TIC que dans les autres branches de la nouvelle économie, soit l'économie du savoir. En effet, elles ne se concentrent pas dans les mêmes secteurs que leurs vis-à-vis masculins et, nous l'avons vu, elles sont moins représentées dans toutes les branches de l'activité économique.

FIGURE 2

Comparaison des sous-secteurs de la nouvelle économie selon le genre



Source : RMR de Montréal, *Annuaire Scott* 2003.

À l'analyse de la comparaison entre les deux distributions (figure 2), en tenant compte des proportions relatives, elles se regroupent particulièrement dans les services de consultation (19,7 % vs 13,0 %) et dans les entreprises de services de publicité (10,2 % vs 4,4 %) (données chiffrées non montrées). Cela dit, les données suggèrent encore une fois que les femmes investissent davantage dans les secteurs de l'économie qui demandent un moins lourd investissement en termes d'immobilisation. Par exemple, en recherche et développement, nous pouvons remarquer que 4,7 % des entreprises ont au moins une femme à titre de propriétaire ou d'associée, comparativement à 3,6 % chez leurs vis-à-vis masculins proportionnellement moins présents dans cette sphère de la nouvelle économie. On peut ainsi conclure que les branches les plus favorisées par le genre féminin semblent relever des services de publicité, de consultation et de recherche et de développement. Les entrepreneures auraient une moins grande propension à créer des entreprises de TIC que leurs collègues masculins, en particulier, les entreprises qui fabriquent et qui offrent des services. Encore une fois, nous constatons qu'elles se retrouvent plus souvent dans l'économie dite du savoir.

Place des femmes immigrantes dans la nouvelle économie

Dans notre démarche, nous avons prévu cerner la place des femmes immigrantes dans la nouvelle économie. Jusqu'à maintenant, nous avons réussi à délimiter ce qu'on a qualifié de nouvelle économie, de même qu'on a situé la place des femmes dans l'ensemble des activités de cette nouvelle économie.

Pour identifier les femmes immigrantes des non immigrantes, et ce, dans les branches d'activité de la nouvelle économie, nous avons ciblé les noms à consonance étrangère dans la base de données. Ainsi, les entrepreneurs ayant des noms de famille à consonance autre que canadienne-française ou québécoise sont plus nombreux que les femmes entrepreneures de cette catégorie, leur importance par rapport aux femmes ayant été déjà montrée précédemment dans ce texte. En ce qui concerne les entreprises dirigées par des femmes, seulement 38 femmes entrepreneures ont un nom de famille ayant une consonance autre que canadienne-française ou québécoise et se retrouvent dans l'une ou l'autre des branches de l'activité de la nouvelle économie.

À l'examen des données du tableau 3, nous trouvons 200 noms de famille à consonance autre que canadienne-française ou québécoise, parmi les entrepreneures qui sont aux postes de vice-présidentes¹¹. À l'examen des entrepreneures qui seraient propriétaires de leur entreprise, on a dénombré un effectif de 215 personnes. Il y a trois

11. Le statut de vice-présidente fut retenu comme indicateur de la présence de femmes à la barre d'une entreprise car elles sont souvent en coleadership avec leurs époux, surtout dans la petite et moyenne entreprise (Filion, Paré, Menzies et Brenner, 2003a, 2003b).

entreprises qu'on retrouve dans les deux catégories. C'est donc 412 entrepreneures (si l'on soustrait les trois doubles comptes), sur les 1 138 cas que nous relevons dans la base de données, soit 36,2 % des entrepreneures aux noms à consonance étrangère¹².

TABLEAU 3
Distribution des entrepreneures féminines au nom de famille
à consonance autre que canadienne-française ou québécoise

Statut dans l'entreprise	Consonance	Nombre	%
Vice-présidentes	Étrangère	200	17,6
	CF ou québécoise	938	82,4
	Ensemble	1 138	100,0
Propriétaires	Étrangère	215	18,9
	CF ou québécoise	923	81,1
	Ensemble	1 138	100,0
Les 2 statuts réunis	Étrangère	412	36,2
	CF ou québécoise	726	63,8
	Ensemble	1 138 ¹	100,0

1. Une extraction plus fine des données révèle un écart de quatre cas avec l'information portée à la figure 1, soit 1142 cas.

Source : RMR de Montréal, *Annuaire Scott* 2003.

Parmi ceux-ci, un nombre de 38 entrepreneures présumées de statut immigrantes qui sont associées aux divers sous-secteurs de la nouvelle économie, soit seulement 3,3 % des femmes entrepreneures de la RMR de Montréal.

Les données du tableau 4 montrent la distribution de ces femmes, que nous présumons de statut immigrantes, à travers les diverses catégories des TIC ou de l'économie du savoir. Ces femmes se concentrent en particulier dans les autres secteurs des TIC (autres que la fabrication et les services), soit 26,3 %, les autres services scientifiques et techniques avec 23,7 %, les entreprises de service des TIC, les services de consultation avec 13,2 % et les services de publicité avec 10,5 %. Est-ce à dire qu'elles se concentrent encore une fois dans des sous-secteurs de l'économie où il n'y a pas la nécessité de recourir à des dépenses d'immobilisation importantes ? Serait-ce aussi relié au fait qu'elles emploient moins de personnes et qu'elles ne visent pas forcément les marchés pour l'exportation comme leurs collègues masculins ? Un éclairage mériterait ici d'être fait sur ces quelques questions.

12. Rappelons que sur le plan méthodologique, une étape de confirmation du statut immigrant est prévue dans la recherche.

TABLEAU 4

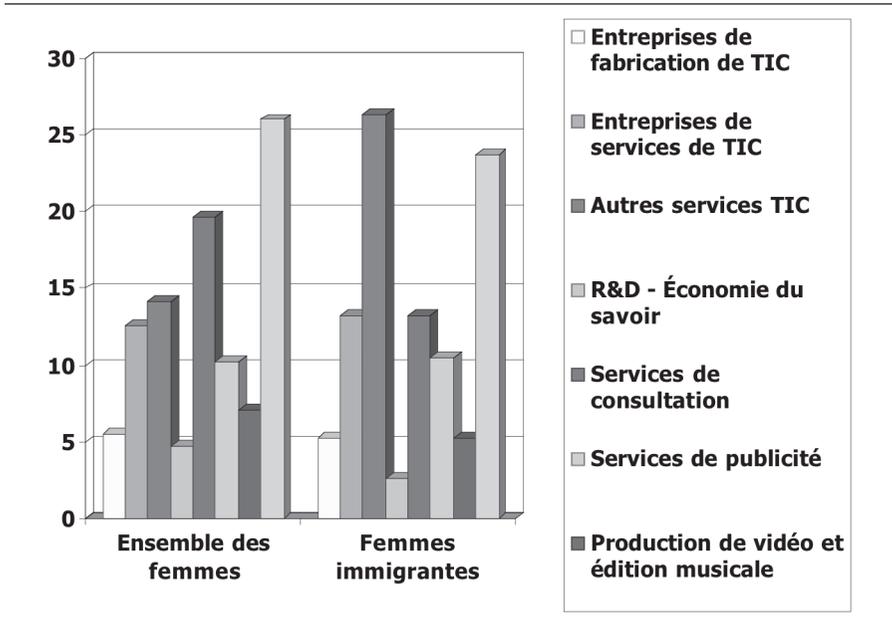
**Distribution des femmes entrepreneures au nom de famille
à consonance autre que canadienne-française ou québécoise,
selon les sous-secteurs de la nouvelle économie**

Sous-secteurs de la nouvelle économie	Nombre	Fréquence en %
Entreprises de fabrication de TIC	2	5,3
Entreprises de services TIC	5	13,2
Autres secteurs TIC	10	26,3
R & D	1	2,6
Services de consultation	5	13,2
Services de publicité	4	10,5
Production de vidéo et édition musicale	2	5,3
Autres services scientifiques et techniques	9	23,7
Total	38	100

Source : RMR de Montréal, *Annuaire Scott* 2003.

FIGURE 3

**Sous-secteurs de la nouvelle économie
selon la présence des femmes immigrantes**



Source : RMR de Montréal, *Annuaire Scott* 2003.

La comparaison entre la distribution des femmes, toutes catégories confondues, et les immigrantes entrepreneures (figure 3), telles que définies dans le cadre de cette recherche exploratoire, montre des écarts importants en ce qui concerne deux des sous-secteurs de la nouvelle économie. Elles sont près de deux fois plus représentées (26,3 % économie 14,2 %) dans les secteurs autres que la fabrication et les services de TIC alors qu'elles sont moins présentes en consultation par rapport à l'ensemble des femmes entrepreneures en général (13,2 % vs 19,7 %). On peut donc en déduire, encore une fois (Paré, 2002), que les femmes immigrantes se distinguent des autres entrepreneures par leur contribution à des sous-secteurs distincts de la nouvelle économie.

CONCLUSION

Au cours de cette présentation de données, nous avons cherché à voir l'utilité d'une base de données, comme celle de l'*Annuaire Scott*, à l'étude de la nouvelle économie. Après avoir défini ce que nous entendons par cette nouvelle économie, soit des activités économiques liées aux NTIC et à l'économie du savoir, nous avons tenté de cerner la place des entrepreneures dans la nouvelle économie et, en particulier, celle des femmes immigrantes.

D'une part, nous sommes parvenu à jauger l'importance des secteurs de la nouvelle économie à partir de l'étude des codes SCIAN (classification) qu'elle utilise. L'utilisation de cette classification standardisée permet de cerner non seulement les sous-secteurs de cette économie, mais autorise aussi de potentielles comparaisons avec d'autres contextes nord-américains. Ces données comportent aussi des lacunes importantes. Notamment, l'absence d'identificateurs du sexe des entrepreneurs (2/3) limite beaucoup le potentiel des traitements statistiques. De même, l'absence du statut immigrant oblige à une étape de confirmation complémentaire.

D'autre part, outre les difficultés mentionnées, les données montrent que des différences émergent dans la participation des femmes et des hommes à la nouvelle économie. Les femmes, en proportion beaucoup plus restreinte (16,7 %) vont plus vers les services de consultation et scientifiques, donc de l'économie du savoir, alors que les hommes sont plus dans la production des NTIC et les services associés. Il y a donc une concordance avec les travaux de nos collègues de l'Irlande (McClelland *et al.*, 2004), car ce sont des secteurs à faible degré d'investissement que les femmes tendent à privilégier, de même qu'elles visent à apporter une contribution sociale. Les auteurs n'ont toutefois pas toutes les précisions quant aux caractéristiques particulières des femmes immigrantes entrepreneures.

Les limites de notre démarche sont surtout de nature méthodologique : une trop grande absence d'identificateurs du sexe des répondants rend l'opération de constitution de l'univers et de l'échantillon ardue et coûteuse. Idéalement et en effet, il faudrait combiner plusieurs sources de données, ce qui ajoute aux coûts en termes de temps et d'argent.

Nonobstant ces limites, il est important de poursuivre la recherche afin de mieux cibler les besoins des femmes, si les instances gouvernementales souhaitent voir plus de femmes participer à la nouvelle économie, en particulier, si elles sont immigrantes. Jeffrey Reitz (2005) a bien cerné les difficultés d'entrée des immigrants dans l'économie canadienne, compte tenu d'un ancrage insuffisant des politiques et programmes étant donné la réalité de la discrimination systémique. Ceci n'est certes pas nouveau mais peut contribuer à relancer le débat sur la non-reconnaissance des savoir-faire des immigrants qualifiés dans une nouvelle perspective, soit celle de mettre en branle des moyens incitatifs à la création d'entreprises de la nouvelle économie. Nous proposons ainsi de poursuivre notre démarche par un projet auprès de femmes entrepreneures immigrantes de la nouvelle économie.

BIBLIOGRAPHIE

- Filion, Louis-Jacques, Sylvie Paré, Tereza Menzies et Gabrielle Brenner (2003a). « Patterns of Co-leadership in Ethnic Business: A comparative Study of Chinese, Italian and Indian-Sikh Communities in Canada », *Actes du colloque de l'International Entrepreneurship, McGill Conference*, Irlande, 2003, sur CD-Rom, 25 p.
- Filion, Louis-Jacques, Sylvie Paré, Tereza Menzies et Gabrielle Brenner (2003b). « Patterns of Co-leadership in Ethnic Business: A Comparative Study of Chinese, Italian and Indian-Sikh Communities in Canada », *Cahier de recherche, 2003-16*, Chaire d'entrepreneurship Maclean-Hunter, HEC-Montréal, 16 p.
- Groupe de travail sur l'entrepreneuriat féminin (2000). *Entreprendre au féminin*, rapport, ministère de l'Industrie et du commerce, 40 p.
- Julien, Pierre-André (2005). *Entrepreneuriat régional et économie de la connaissance. Une métaphore des romans policiers*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 395 p.
- Julien, Pierre-André et Michel Marchesnay (1996). *L'entrepreneuriat*, Paris, Gestion Poche, Economica, 112 p.
- Juteau, Danielle et Sylvie Paré (1996). « L'entrepreneurship ethnique », *Interface*, 17 (1), p. 18-28.
- Juteau, Danielle et Sylvie Paré (1997). « L'entrepreneurship à Côte-des-Neiges: le périmètre Victoria/Van Horne » dans D. Meintel, V. Piché, D. Juteau et S. Fortin, *Le quartier Côte-des-Neiges à Montréal. Les interfaces de la pluriethnicité*, Paris, L'Harmattan, p. 129-160.
- McClelland, Emma, Janine Swail, Jim Bell et Patrick Ibbotson (2004). « Following the Pathway of Female Entrepreneurs: A Cross-national Investigation », Montréal, *McGill International Entrepreneurship Conference Series*, International Entrepreneurship Researching New Frontiers.
- Paré, Sylvie (2001). « L'entrepreneurship ethnique à Montréal: des prédispositions, du savoir-faire et des stratégies, d'ici et d'ailleurs », *Organisations et territoires*, 10 (2), p. 49-55.
- Paré, Sylvie (2002). « Entrepreneurship ethnique au féminin à Montréal », dans Diane-Gabrielle Tremblay et Lucie France Dagenais (dir.), *Ruptures, segmentations et mutations du marché du travail*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, p. 277-290.

- Paré, Sylvie (2003). « Intersectionnalité de certains marqueurs de l'identité dans le contexte des entreprises le genre, l'éthnicité et le statut immigrant », *Études ethniques au Canada*, XXXV (3), p. 118-132.
- Paré, Sylvie (2004). « Markers of Identity in Capital Markets: Ethnic Businesses and Female Entrepreneurs », *Canadian Diversity, Intersections of Diversity*, 3 (1), p. 26-30.
- Paré, Sylvie, Winnie Frohn et Marie-Ève Laurin (2002). « Diversification des populations dans la région de Montréal : de nouveaux défis de la gestion urbaine », *Revue de l'administration publique du Canada*, 45 (2), p. 195-216.
- Paré, Sylvie, Winnie Frohn et Marie-Ève Laurin (2004). « Diversity Management: New Challenges Faced by Local Governments in the Montreal Metropolitan Area », *Public Performance and Management Review*, 27 (4), p. 91-117.
- Reitz, Jeffrey G. (2005). « Tapping Immigrants' Skills, New Directions for Canadian Immigration Policy in the Knowledge Economy », Institute for Research on Public Policy, *Choices*, 11 (1), 18 p. <<http://www.irpp.org/choices/archive/vol11no1.pdf>>.
- Renaud, Jean *et al.* (2001). *Ils sont maintenant d'ici! Les dix premières années au Québec des immigrants admis en 1989*, ministère des Relations avec les citoyens et de l'immigration, coll. « Études, recherches et statistiques », 233 p.
- Riverin, Nathaly (2005). « Portrait des femmes entrepreneures à Montréal : faits saillants », colloque *Montréal, une ville à la mesure des femmes*, septembre, non publié.
- Riverin, Nathaly, Louis-Jacques Filion, Daniel Musyka et Ilan Verstinsky (2004). *Global Entrepreneurship Monitor: Le rapport canadien 2003*, Cahier de recherche n° 2004-12, 39 p.
- Viginier, Pascal (dir.) (2002). *La France dans la nouvelle économie du savoir: pour une dynamique collective*, Paris, La Documentation française, 4 p. <<http://www.enssib.fr/autres-sites/docforum/documents/16mai03complanrapport.pdf>>.
- Zhu, Nong (2005). « Différences selon le genre et le niveau de qualification dans le cheminement en emploi d'une cohorte d'immigrants au Québec », dans Jean-François Giret, Yvette Grelet, Maurice Ourtau et Patrick Werquin (dir.), *Construction et valorisation des compétences: l'apport des analyses longitudinales*, Marseilles, CÉREQ, p. 299-310.

Site consulté

CMM, <www.cmm.qc.ca>, consulté le 5 juin 2005.

ANNEXE**Composition des branches d'activité de la nouvelle économie**

Nous présentons ici les codes SCIAN des activités rentrant dans chacune des branches d'activité analysées.

Les entreprises de fabrication TIC : les neuf (09) branches d'activité suivantes [11]:

333310 334110 334210 334220
334310 334410 335920 334511

Les entreprises de services de base TIC comprennent les branches d'activité suivantes [12]:

511210 513310 513320 513330 541510 811210
513340 513390 514191 514199 514210

Les autres secteurs TIC dans lesquels nous regroupons les cinq (05) branches suivantes [13]:

517210 417910 532420 417310 417320

R&D incluant les branches [15]:

541910 recherche en marketing et sondage d'opinion [16]
541720 recherche en sciences sociales et sciences humaines
541710 recherche en physique, génie et sciences de la vie

Services de consultation (firmes) [17]:

541611 management et consultation en management
541620 consultation en environnement
541619 consultation en marketing
541612 consultation en ressources humaines

Services de publicité [18]:

541810 agences de publicité
541840 représentants auprès des médias
541850 services de publicité
541870 distribution de publicité
541860 Publicité directe

Production vidéo et édition musicale [19]:

512110 motion picture et video production
512230 publishing (music) [20]

Autres services scientifiques et techniques [21]:

541310 services d'architecture
541340 services de dessin
541370 cartographie
541430 design graphique
541690 autres services scientifiques et techniques
541990 autres services scientifiques et techniques
541320 planificateur/urbaniste/Landscape
541360 cartographie et géophysique
541380 laboratoires de test
541330 services d'ingénierie

Gouvernance urbaine et aménagement

Enjeux en émergence

Pierre Filion

Il est important de s'interroger sur la trajectoire de la gouvernance et de l'aménagement urbain, car on est peut-être au seuil d'une transition d'une amplitude comparable à celle qui a transformé notre façon de construire et d'utiliser la ville au cours des années 1950. D'ailleurs, la transition en train de prendre forme et qui est l'objet du présent chapitre représente, dans une grande mesure, une réaction contre les modèles urbains hérités des années 1950, lesquels dictent toujours la forme que prend l'urbanisation actuelle. Cette urbanisation est, en effet, la conséquence d'un constat grandissant voulant que l'urbanisation contemporaine semble souffrir de problèmes d'adaptation aux conditions économiques et sociales en émergence. Les villes que l'on construit reflètent mal les tendances sociétales montantes.

La transition précédente, apparue au cours de la décennie 1950, a profité de nombreux avantages, se renforçant mutuellement et étant liés au fordisme, alors à son apogée. Nous viennent alors à l'esprit une économie florissante, des budgets gouvernementaux bien garnis, et l'attrait de l'idéologie de la modernité accompagnée du rejet de la tradition, principalement en ce qui concerne les styles de vie et les cadres urbains. Ces différents facteurs, on le sait, ont avant tout permis un usage croissant de l'automobile et une adaptation du milieu urbain à cet usage. Cette époque a vu naître de multiples modèles qui ont révolutionné la ville à bien des égards. La forme même des bâtiments ainsi que leur densité et l'usage de leurs terrains (désormais occupés par un mélange d'espaces verts et de stationnements) ont subi de profonds changements. Ce fut aussi le cas des choix relatifs aux modes de transports et d'un prolongement des déplacements et, enfin, de l'adaptation des gradients exprimant les valeurs foncières, la densité et l'accessibilité à ces nouvelles réalités. Au total, nous avons assisté à la transition entre une forme urbaine organisée autour d'un puissant centre multifonctionnel, dont la densité et les valeurs foncières décroissaient à partir de ce centre, à un modèle urbain éclaté, caractérisé par une rigide spécialisation de l'espace et une forte dispersion des activités structurantes – emplois, commerces et

services. Ce modèle se définit aussi par une faible densité, bien que hautement variable, et, de plus en plus, par une absence de choix reliés à l'usage de l'automobile dans les quartiers périphériques en croissance qui sont devenus les centres de gravitation de l'emploi et du commerce.

Les transformations actuelles de la gouvernance et de l'aménagement urbain prennent différentes formes. Elles sont, en premier lieu, motivées par un besoin de gérer les conséquences de la divergence grandissante entre les tendances sociétales et les milieux urbains produits au cours des six dernières décennies. Toutefois, les transformations trouvent également leur origine dans les impacts directs de ces tendances, impacts peu ou pas modulés par l'environnement urbain.

Ces questions feront l'objet du présent chapitre. Ce dernier propose une discussion des rôles en émergence de l'aménagement. Le terme « aménagement » est ici considéré dans son sens étendu, incluant en amont les systèmes de gouvernance au sein desquels l'aménagement prend place. Le présent chapitre traite donc à la fois de la gouvernance urbaine et de l'aménagement. Il porte d'abord sur la création du milieu physique urbain, l'objet principal de l'aménagement. Cependant, puisque les décisions concernant l'aménagement trouvent leur origine dans les processus de gouvernance urbaine, le texte traite également de l'aménagement dans le cadre plus vaste de cette gouvernance. L'expression « gouvernance urbaine » dans ce texte, inclut donc les processus de prise de décision au niveau municipal et régional, de même que ceux qui sont spécifiques à l'aménagement.

Les enjeux grandissants que nous allons étudier comprennent donc la gestion de l'incertitude, de la polarisation, de la diversité et de la sophistication. L'incertitude est la conséquence d'une économie en pleine globalisation et de la difficulté de prévoir des événements reliés tant à l'environnement physique que social. La polarisation, pour sa part, prend une forme économique et démographique : contraction des rangs de la classe moyenne, croissance des effectifs au haut et surtout au bas de la pyramide sociale, puis contraste de plus en plus sérieux entre quelques régions en croissance et une majorité de régions à la veille de subir un sérieux déclin de leur population. La diversité confrontant l'aménagement aussi bien au plan des processus de prise de décision que de celui de la création de milieux urbains, résulte de la multiplication et de la croissance des communautés culturelles, ainsi que de l'apparition de différents groupes qui partagent un intérêt ou des valeurs culturelles communes. Finalement, telle que définie dans ce chapitre, la sophistication a trait aux attentes grandissantes d'une population de plus en plus informée qui manifeste une aversion montante à l'endroit des risques, principalement ceux qui menacent la santé.

Le chapitre se termine enfin par une évaluation des changements qui modifieront les processus d'aménagement ainsi que les cadres urbains qui découleront éventuellement des nouvelles orientations que pourra prendre l'aménagement. À quoi ressemblera un aménagement adapté à ces conditions émergentes et en quoi la ville de l'avenir sera-t-elle différente des formes présentes d'urbanisation ?

GÉRER L'INCERTITUDE

L'aménagement, tout comme tant d'autres aspects de la société, est confronté à un niveau croissant d'incertitudes, résultant pour une grande part de la globalisation de l'économie, qui vulnérabilise des pans entiers de l'économie actuelle (Das, 2004 ; Griffin, 1996). Fini le temps où l'on pouvait compter sur une présence à long terme d'entreprises, et de ce fait planifier avec confiance milieux et services urbains selon les besoins des entreprises et les possibilités financières découlant des taxes et salaires versés, ainsi que, dans certains cas, de leurs contributions philanthropiques (Kresl et Fry, 2005).

Il n'y a pas si longtemps, l'approche américaine des « régimes urbains » (*urban regimes*), soulignait le rôle de premier plan que pouvaient jouer les entreprises, fortement enracinées localement dans les efforts de réaménagement et de revitalisation (Lauria, 1996 ; Stone, 1989 ; Walcott, 1999). On se concentrait surtout sur l'importance de la présence de sièges sociaux, souvent mais pas exclusivement d'entreprises financières, ayant des liens de longue date avec une agglomération, au sein des coalitions visant la renaissance des centres-villes ou de certains de leurs secteurs. Un cas type fut le réaménagement du secteur portuaire du centre-ville de Baltimore au Maryland en un espace orienté vers les affaires et le tourisme (Friedrichs, 1987). Selon cette approche, la qualité de l'environnement urbain où les sièges sociaux sont depuis longtemps implantés, et où ils entendent demeurer encore de longues années, ferait partie des conditions essentielles à leur bonne performance économique. Un fort attachement à une région métropolitaine de la part d'entreprises dont l'évolution est reliée à cette région serait donc à la source de la manifestation d'un tel intérêt dans l'avenir de cette région.

Les prémisses de cette approche ont été ébranlées depuis la fin des années 1980 par une succession de fusions et d'acquisitions d'entreprises qui ont sérieusement remis en question la durabilité de leurs liens avec un milieu urbain donné. Les fusions et acquisitions se sont soldées par une concentration plus forte de grandes entreprises dans un nombre restreint de centres globaux de décision (les villes globales) (Abrahamson, 2004 ; Abu-Lughod, 1999 ; Smith, 1996). Elles ont aussi créé une atmosphère d'instabilité dans le monde des affaires, qui se traduit par une diminution de l'intérêt des entreprises à l'endroit de leur milieu urbain. Après tout, si un changement probable de leur statut risque en tout temps de se traduire par une relocalisation, pourquoi investir temps et ressources financières dans leur actuel milieu urbain ?

L'instabilité associée à la globalisation touche plusieurs secteurs économiques, pas seulement les sièges sociaux. Et ses conséquences sur le cadre urbain débordent de beaucoup les seules entreprises de revitalisation des centres-villes. Jusqu'ici, c'est le secteur manufacturier qui a été le plus affecté par la globalisation avec la perte partielle ou totale de champs de production tels que le textile, le vêtement, les jouets, l'électronique, et peut-être bientôt, les appareils domestiques et l'automobile. Des collectivités organisées autour de tels secteurs industriels se retrouvent donc laissées-pour-compte à la suite de relocalisations internationales ou tout simplement

de la fermeture d'entreprises incapables de faire face à la concurrence, qui est elle aussi de plus en plus globalisée. Tout cela place les systèmes d'aménagement dans une situation précaire.

On se souvient de l'entreprise de réaménagement de Dunkerque, qualifiée alors de « Monopolville », autour des installations d'Usinor, décrite en 1974 par Manuel Castells et Francis Goddard (Castells et Goddard, 1974). Ces auteurs relataient des séries d'efforts visant à assurer une cohérence entre, d'une part, l'environnement et les services urbains et, d'autre part, les besoins de l'entreprise sidérurgique. Est-il sage dans le présent climat d'incertitude de mettre en place des réseaux d'infrastructures et de services orientés vers une entreprise en particulier ou même certains secteurs de production ? D'autant plus que la période requise d'amortissement des infrastructures, aussi bien sur le plan physique que social, risque fort d'excéder la présence d'une entreprise dans une région urbaine. Mais a-t-on vraiment le choix ? Afin de maintenir leur équilibre fiscal, offrir à leurs citoyens les services et infrastructures qu'ils exigent, créer de l'emploi et prévenir l'amorce d'un cycle de déclin économique et démographique, les administrations locales et régionales doivent créer un cadre favorable à l'investissement et pouvoir assumer ses retombées sur la consommation des ménages. C'est là un paradoxe de taille. D'une part, le secteur public, aux niveaux local et régional, doit tout mettre en œuvre pour assurer la présence d'entreprises et, ce faisant, s'engager dans des projets à long terme. D'autre part, ces entreprises sont, cependant, de plus en plus soumises à de courts cycles d'investissement et de production, scandés par la logique de la globalisation.

Mais l'incertitude dépasse de beaucoup la seule dimension économique. Elle est également le fait de grandes questions d'ordre environnemental et social, d'ailleurs rarement étrangères aux conditions économiques. C'est le cas par exemple des chocs environnementaux, notamment de la découverte de substances toxiques qui mettent la vie en péril et requièrent de coûteuses mesures réparatrices. Ce genre d'incertitudes inclut également les variations climatiques provoquées par l'effet de serre. La disponibilité des matières premières, en particulier sur le plan énergétique, est aussi source de préoccupation, comme en ont témoigné les récentes hausses des cours du pétrole. Sur le plan social, il y a les formes imprévues que peuvent prendre les réactions de différents groupes sociaux aussi bien à la croissance qu'au déclin résultant des tendances globalisantes de l'économie.

GÉRER LA POLARISATION

La polarisation prend deux formes. La première est socioéconomique et découle du passage du régime d'accumulation fordiste au sein duquel une classe moyenne économiquement et politiquement puissante, jouait un rôle de premier plan, au post-fordisme où la flexibilité est à l'honneur dans un cadre économique dominé par la concurrence internationale (Amin, 1994 ; Bonefield et Holloway, 1991). La présence de la seconde forme de polarisation se fait de plus en plus sentir et son impact ira grandissant au cours des décennies à venir. Il s'agit d'une tendance à la concentration de la

croissance démographique dans les quelques régions métropolitaines canadiennes qui attirent la presque totalité des immigrants, alors que presque toutes les autres régions du pays vont subir d'importantes pertes de population. Elles se verront en effet dans l'incapacité de renouveler leur population en raison d'un taux de natalité déficitaire depuis plusieurs décennies.

La polarisation socioéconomique est causée par la perte d'emplois manufacturiers, généralement bien rémunérés, et leur remplacement par des emplois dans le secteur des services, qui eux sont souvent mal payés. Les changements organisationnels au sein des entreprises accentuent également la dissymétrie entre groupes sociaux. La tendance est à la division de leur force de travail en deux segments : un groupe d'experts et de travailleurs spécialisés, qui est essentiel à la gestion de l'entreprise aussi bien qu'à la création et au développement de ses produits, et des travailleurs sans grande formation qui peuvent être facilement remplacés. Alors que les conditions offertes au premier groupe demeurent satisfaisantes, le traitement du second groupe s'est grandement détérioré. La sécurité d'emploi pour les membres de ce second groupe est chose du passé et les salaires sont maintenus à des niveaux très bas (Cappelli et Neumark, 2004). Ce sont là les modèles McDonald et Wal-Mart de gestion du personnel, qui sont en voie de s'étendre bien au-delà des secteurs de la restauration et du commerce.

Il importe de se rappeler que la polarisation n'est pas un nouveau phénomène. Les écarts socioéconomiques présents contrastent avec la tendance relative à l'égalité qui a marqué les Trente Glorieuses. De fait, la situation actuelle semble nous ramener à la structure sociale bipolaire de la première partie du xx^e siècle (Lipietz, 1998). Il y a donc des précédents historiques aux caractéristiques géographiques actuelles de la polarisation sociale. Mais à la faveur de l'étalement urbain, lié à un usage grandissant de l'automobile, cette géographie prend de nouvelles formes. Le prolongement des distances a évidemment un effet majeur. Alors qu'autrefois les barrières sociales dans l'espace urbain étaient dans une grande mesure de nature psychologique, aujourd'hui de grandes distances physiques entre groupes sociaux représentent un facteur supplémentaire d'isolement (Walks, 1998 ; 2001).

L'isolement causé par la distance est, bien entendu, renforcé par de fortes variations dans l'accès aux différentes formes de transports et par une disponibilité inégale de ces formes sur le territoire urbain. On pense ici à la grande distance entre les banlieues blanches de classe moyenne et les quartiers centraux, qui sont pauvres et noirs, dans le cas d'un grand nombre d'agglomérations américaines. Les exemples extrêmes sont Cleveland en Ohio et Detroit au Michigan, villes championnes de la ségrégation raciale des quartiers résidentiels (Keating, 1994 ; Thompson, 2001). Il est pratiquement impossible pour des résidents pauvres sans voiture des quartiers centraux, d'avoir accès aux banlieues (Wheeler, 1990). La barrière géographique et sociale est pour eux infranchissable. En France, les récentes émeutes ont rappelé l'existence d'une forme de ségrégation sociale qui consiste à concentrer les populations les plus pauvres dans des aires géographiques bien définies. Ces secteurs se distinguent par une architecture qui tranche avec la trame urbaine ambiante et véhicule une symbolique sociale négative.

Aux États-Unis, il n'y a pas que les pauvres qui se trouvent isolés. Les riches, de plus en plus préoccupés par leur sécurité, se murent dans des « *gated communities* ». L'accès à ces quartiers, aux infrastructures et services privés, est limité aux résidents et visiteurs par des moyens électroniques et agents de sécurité (Blakely et Snyder, 1997 ; Low, 2003).

Au Canada aussi, les tendances économiques creusent l'inégalité sociale. Bien que les concentrations de riches dans les « *gated communities* » y soient beaucoup moins fréquentes qu'aux États-Unis, nous sommes néanmoins en présence de l'expression géographique d'un écart croissant entre groupes sociaux (Grant, 2005). La distribution de la pauvreté dans les agglomérations canadiennes prend différentes formes (Bunting, Filion et Walks, 2002 ; 2004). On retrouve dans certains cas de véritables ghettos de pauvreté, bien délimités sur le plan géographique, où tous les indices sociaux suggèrent un fort rassemblement de populations dans le besoin : les quartiers au nord du centre-ville de Winnipeg, le centre-ville de Hamilton et les quartiers environnants, et le Downtown East Side à Vancouver. Dans d'autres agglomérations comme Montréal, la pauvreté est moins concentrée, mais couvre une large portion des quartiers centraux, ceux construits avant 1946, ainsi que plusieurs secteurs de banlieue. Enfin, dans les régions métropolitaines où de fortes vagues d'embourgeoisement ont déferlé sur les quartiers centraux, la pauvreté se retrouve de plus en plus dans la première couronne de banlieue. Cette forme de distribution est hautement visible dans les agglomérations de Toronto et Vancouver.

La pauvreté est peut-être moins visible lorsqu'elle se retrouve en banlieue, car elle prend alors place dans un environnement urbain où les habitations sont relativement modernes et où les espaces verts sont abondants. Mais elle demeure tout aussi pénible pour les résidents de banlieue qu'elle l'est pour ceux des quartiers centraux. Les logements sont détériorés (c'est le cas notamment de plusieurs tours d'habitation érigées au cours des années 1950, 1960 et 1970 dans la banlieue torontoise) et affichent souvent un taux d'occupation supérieur à une personne par pièce. C'est fréquemment dans les sous-sols de maisons unifamiliales de banlieue que se concentre la pauvreté. Il y a, par surcroît, des problèmes d'accessibilité auxquels sont confrontés les gens à bas revenus qui habitent la banlieue. Les services de transport en commun y sont en effet de beaucoup inférieurs à ceux des quartiers centraux (Filion, McSpurren et Appleby, à paraître).

Mais ce sont toutes les personnes au bas de l'échelle des revenus, privées de l'usage de l'automobile, qui affrontent de plus en plus des problèmes d'accès aux services essentiels. Il s'agit là d'une conséquence de la présence grandissante de grandes surfaces commerciales, habituellement situées sur des sites où seules les automobiles peuvent se rendre facilement, laquelle produit un effet dévastateur sur les commerces de quartier, eux seuls accessibles aux personnes à pied et en transport en commun (Handy, 1993 ; Jones et Simmons, 1993). Dans la même optique, la décentralisation de différents types d'emplois vers la lointaine banlieue, où les terrains sont abondants et bon marché, représente un obstacle supplémentaire à la réintégration des chômeurs au marché du travail (Bourne, 1989).

Bien que déjà fortement ressentis, les effets de la seconde forme de polarisation, la polarisation démographique, vont bientôt prendre une ampleur sans commune mesure avec la situation présente. Les derniers recensements indiquent une concentration grandissante de la population canadienne dans les quelques grandes agglomérations qui connaissent un rythme accéléré de croissance. On s'attend notamment à ce que la population de la grande région de Toronto (le Greater Golden Horseshoe) passe de 7 790 000 à 11 500 000, soit une augmentation de 3 710 000 ou 47,6 %, au cours des prochains trente ans (Ontario, 2005). Ce seront les choix de localisation des immigrants qui seront le principal facteur déterminant le taux de croissance des différentes régions du pays. Cet état de choses est une conséquence directe d'un taux de natalité déficitaire depuis 35 ans, qui provoque un amoindrissement de la force de travail dans les régions où la présence des immigrants est faible ; dans une décennie ou deux, le même sort frappera leur nombre total de résidents (Bourne et Simmons, 2003 ; Bunting et Filion, 2001).

La décroissance n'est pas un phénomène nouveau au Canada, mais jusqu'à récemment elle était limitée aux régions rurales et à quelques villes dont l'économie était basée sur les ressources naturelles, soumises aux cycles de l'économie mondiale ou parfois en voie de tarissement. Sur le plan démographique, la majorité des agglomérations pouvaient minimalement s'approvisionner auprès de leurs régions rurales (celles qui bénéficiaient par surcroît de l'apport de migrations interrégionales et interurbaines, de même que de l'afflux d'immigrants, jouissaient d'un rythme accéléré de croissance). Mais l'épuisement démographique des régions fait désormais en sorte qu'elles deviennent incapables de supporter la croissance, voire prévenir le déclin, de leurs centres urbains. C'est ainsi que plusieurs agglomérations, toutes celles incapables d'attirer un grand nombre d'immigrants à cause de leur faible dynamisme économique et du manque d'attrait de leur milieu social et culturel, sont appelées à subir une chute de leur population. Les seules exceptions à cette règle sont les régions urbaines qui ont de l'attrait pour les retraités, une cohorte en rapide expansion avec le vieillissement des baby-boomers. C'est le cas notamment de Victoria, Kelowna et Halifax, de même que certaines municipalités aux abords des grandes régions métropolitaines.

Une conséquence de cette situation est la grande variation dans les enjeux que devront affronter les administrations municipales et régionales. Il y aura, d'une part, celles qui devront gérer de forts taux de croissance. Elles devront recourir à des formules qui leur permettront de favoriser la croissance sans pour autant affecter l'environnement et la qualité de vie de leurs résidents. Dans un contexte de forte dépendance à l'endroit de l'automobile et d'une préférence marquée pour de faibles densités, ce sera là un défi de taille (Filion, Bunting et Warriner, 1999). La tendance est, en effet, à un étalement urbain qui s'étend de plus en plus, et à des taux grandissants de congestion routière. À terme, même la performance économique de telles régions urbaines peut être mise en danger, du fait des distances supplémentaires à parcourir afin de réaliser les déplacements de produits entre les étapes de la production et le temps perdu dans les bouchons, particulièrement dommageable pour les systèmes « juste-à-temps » (Downs, 1992 ; 2004). Les facteurs de production, surtout ceux reliés directement ou indirectement au prix des terrains (donc, au prix des usines et bureaux ainsi qu'à celui de la force de travail qui doit assumer les coûts reliés à l'habitation)

sont aussi plus chers dans les régions à forte croissance économique. Mais les tendances centralisatrices des dernières décennies laissent croire que les avantages reliés aux économies d'agglomération l'emportent toujours largement sur ces aspects négatifs. En effet, malgré l'étalement et la congestion, la grande région de Toronto prend de plus en plus d'importance au sein de l'économie canadienne.

Se retrouve, à l'opposé, la présence de plus en plus courante de la décroissance. Si la croissance génère des ressources financières pour les administrations urbaines, qui leur permettent de corriger certaines de ses conséquences néfastes (processus qui semble cependant remis en question par une disjonction de plus en plus manifeste entre les revenus associés à la croissance urbaine et les coûts engendrés par les conséquences de cette croissance), le déclin nécessite lui aussi des interventions supplémentaires. Mais à la différence de la croissance, le déclin s'accompagne habituellement d'une perte de revenus pour le secteur public, ce qui compromet les possibilités de contre-carrer les effets négatifs de la décroissance.

Les administrations confrontées au déclin souffrent également de l'absence de modèles permettant de gérer la décroissance. Malgré le fait que le déclin, tout comme la croissance, soit un phénomène de longue date, il y n'y a pas d'approche reconnue permettant d'y faire face et d'amoindrir ses effets néfastes sur la population. On peut prendre à témoin le déclin qui a frappé plusieurs villes industrielles américaines, victimes de la concurrence internationale et d'un déplacement des investissements vers les États du Sud et de l'Ouest (du « snowbelt » au « sunbelt ») (Sawers et Tabb, 1984 ; Weinstein, Gross et Rees, 1985). Parmi les plus touchées, on retrouve les agglomérations de Buffalo, Cleveland, Pittsburgh et Utica-Rome (Goldman, 1983). Les pertes de population dans ces régions furent importantes, atteignant entre 10 et 15 %, sur des périodes de vingt à trente ans. Or, loin d'avoir été contrôlée, la décroissance a rendu la vie pénible dans plusieurs quartiers, où abondent les structures abandonnées, qui sont des sources d'incendies et de crimes. Il en va de même des friches qui se substituent à l'habitation, aux sources d'emplois et aux services de ces quartiers. Et ceci se produit alors même que persistent les tendances à l'étalement, qui se trouvent de fait accentuées par la détérioration des conditions de vie dans les quartiers centraux, causée par le déclin. Il y a malgré tout d'importantes différences, parmi ces agglomérations, dans la façon dont la structure urbaine est affectée par le déclin. Dans certains cas, le centre-ville lui-même subit la décroissance (c'est notamment le cas de Buffalo), alors que dans d'autres circonstances, il parvient à maintenir son niveau d'activité, la décroissance se trouvant alors concentrée dans d'anciens quartiers résidentiels et industriels.

GÉRER LA DIVERSITÉ

La diversité sociale croissante de nos villes tient à deux facteurs. Il y a, dans un premier temps, une forte présence d'immigrants issus de récentes vagues d'immigration (Sandercock, 2003). Dans un second temps, le contexte culturel résultant de la postmodernité encourage l'expression de la différence, aussi bien parmi les communautés d'immigrants que chez d'autres groupes qui adhèrent à des valeurs communes

et/ou génèrent des sous-cultures qui les différencient du reste de la société (Collins, 1989 ; Jenks, 1989 ; Lyotard, 1979). L'explosion des médias électroniques a joué un rôle primordial dans ces tendances. L'accès à de multiples canaux de télévision, à l'Internet avec ses sites hautement spécialisés et ses blogues, au courriel et aux téléphones cellulaires, favorise en effet la formation de groupes actuels ou virtuels qui se définissent de différentes façons : intérêt pour une activité en particulier, adhésion à une position sur le plan social ou politique, participation à un univers culturel commun. Il en résulte une distanciation croissante entre groupes sociaux, qui peut facilement tourner à la méfiance. Se superposent ainsi à la polarisation économique déjà mentionnée, d'importantes distinctions culturelles (Smelser et Alexander, 1999).

Au plan de la gouverne urbaine, il y a deux conséquences à cette diversité grandissante. La première se situe au niveau des processus de prise de décision. Depuis la fin des années 1960, en Amérique du Nord, l'aménagement a fait de la place à la participation du public aux décisions qui affectent ses milieux de vie. C'était là une réaction au peu d'attention donnée au cadre urbain existant, ainsi qu'aux gens qui l'occupaient, lors de la formulation de grands projets d'infrastructures, notamment les réseaux autoroutiers, ou d'investissements privés et l'expansion des centres-villes (Friedmann, 1987). Tant qu'elle était fondée sur un consensus, comme par exemple, la préservation de milieux urbains physiques et sociaux des desseins des technocrates ou des grandes corporations, la participation du public au processus d'aménagement urbain a su lui donner une nouvelle direction. Mais avec l'éclatement des valeurs et une plus grande distance économique et culturelle entre groupes sociaux, il devient plus difficile de monter des grands projets collectifs en matière d'aménagement. C'est dans ce climat que les sentiments inspirés du « pas dans ma cour » en sont venus à exercer une influence grandissante sur les processus d'aménagement. Ces processus sont de plus en plus monopolisés par des groupes sociaux, souvent mais pas toujours, bien nantis, tentant de s'assurer que la distance sociale et économique qui les séparent des autres groupes se double d'une distance physique. La participation du public est donc souvent devenue une occasion pour certains groupes d'affirmer leur méfiance à l'endroit d'autres groupes. Le discours réel peut être camouflé, mais le message lui, demeure clair (Thomsett, 2004).

La seconde conséquence de cette diversité concerne les différents modes d'occupation du milieu urbain. On pourrait s'attendre à ce que les différences culturelles croissantes entre groupes sociaux se traduisent par une floraison de styles architecturaux et de dynamiques urbaines (utilisation de différentes formes de transport, usage contrasté de la ville par les différents groupes). Mais il semble que la ville contemporaine parvienne à imposer une certaine uniformité de ses différents secteurs et de ses modes de fonctionnement. Si bien que la diversité est moins évidente sur la scène urbaine que ce à quoi on pourrait s'attendre. Il y a bien sûr les quartiers ethniques avec leurs commerces spécialisés et un affichage approprié, ainsi que les quartiers gais avec leurs bars et cafés. Mais l'adaptation visible des cadres urbains aux différences sociales ne va habituellement pas plus loin. Dans l'agglomération torontoise, par exemple, rien ne distingue l'architecture des nouveaux quartiers de banlieue occupés par les communautés ethniques de celle des autres quartiers bâtis à la même époque.

Les premières manifestations du choix des milieux urbains davantage reliés aux valeurs plus qu'aux revenus datent des années 1960 et 1970. Il s'agit de la « gentrification » ou de l'embourgeoisement, phénomène qui résulte, d'une part, du choix de la classe moyenne de vivre dans les quartiers centraux plutôt qu'en banlieue (Caulfield, 1994 ; Ley, 1996). Il y a, bien sûr, différentes formes d'embourgeoisement, depuis les quartiers bohèmes où les prix sont demeurés relativement bas, aux secteurs où l'embourgeoisement est avancé et où, par conséquent, les prix sont aussi élevés que dans les banlieues les plus cossues. Encore aujourd'hui, l'embourgeoisement demeure la principale manifestation de choix de résidences fondées sur les valeurs plutôt que sur les moyens financiers.

On manque de données sur les déplacements des diverses communautés culturelles et autres groupes sociaux fondés sur des intérêts, valeurs et culture communes, mais tout laisse croire que les revenus ont un effet déterminant sur les formes de déplacement. Hormis une minorité de gens sensibilisés aux causes environnementales qui vont, de ce fait, choisir les transports en commun, la marche et la bicyclette plutôt que la voiture, les revenus paraissent dicter les choix modaux.

GÉRER LA SOPHISTICATION

Un grand nombre de facteurs contribuent à hausser les attentes reliées au milieu de vie et aux services qui y sont offerts. Il y a d'abord la forte augmentation des niveaux d'éducation ainsi que les autres possibilités d'accès à l'information, qui fait que les gens sont plus au courant qu'avant des enjeux et des solutions possibles aux différents problèmes auxquels leur ville est confrontée. Une meilleure connaissance des systèmes de prise de décision fait aussi que le public est plus à même d'intervenir sur la scène politique. Les voyages peuvent également avoir pour effet de hausser les attentes du public. La visite de villes où les milieux de vie et les services sont de haute qualité, peut en effet inciter le public à exiger des conditions semblables dans son propre cadre urbain. C'est probablement dans les secteurs de l'éducation et de la santé que les attentes sont les plus élevées. Ceci s'explique en partie par un faible nombre d'enfants par famille, qui fait que les parents, surtout ceux de classe moyenne, s'attendent à ce que chacun performe bien dans le système scolaire. Il y a aussi l'effet du savoir croissant requis pour avoir accès à des positions avantageuses dans le monde du travail. Par ailleurs, le système de santé doit traiter avec un public informé qui exige les services les plus avancés.

La croissance des connaissances est en elle-même source de complexification, qui se traduit par une plus grande sophistication dans les interventions publiques. Par exemple, plus on possède de connaissances sur les impacts que peuvent avoir différentes formes urbaines sur la santé, et plus compliqué devient le processus permettant de choisir des alternatives à la fois acceptables sur le plan politique, économique et de la santé. La prise de décision s'en trouve alors alourdie et prolongée. Une complexité grandissante des systèmes politiques peut comporter le même effet. En ce moment, par exemple, si on fait exception du palier provincial, il existe à Montréal quatre

niveaux de prise de décision : l'arrondissement, la ville, l'organisme de coordination à l'échelle de l'Île de Montréal entre la Ville de Montréal et les villes défusionnées, et la Communauté métropolitaine. C'est précisément à ce type de situation que fait allusion un livre récent intitulé *The Ingenuity Gap* (Homer-Dixon, 2000). Il émet l'hypothèse selon laquelle les différents systèmes techniques et organisationnels développés par nos sociétés deviennent si complexes, qu'ils sont à la veille de déborder notre capacité de les gérer.

Ces attentes pour une plus grande sophistication des interventions publiques surviennent dans un contexte de resserrement fiscal, qui rend difficile le recours à des formes plus raffinées de prise de décision et à des interventions à la fine pointe de la technologie. Les raisons de la chute du gouvernement conservateur de Mike Harris en Ontario remontent à la crise sanitaire qui a ébranlé la petite municipalité de Walkerton (sept morts et plusieurs personnes malades). Il appert que dans ses efforts de resserrement fiscal et d'allègement de l'État, ce gouvernement a négligé d'assurer la préservation des systèmes sanitaires indispensables à la vie et à la santé de ses citoyens.

QUELLES SOLUTIONS ?

Cette dernière section va tenter d'éviter le piège du manichéisme qui guette les débats sur l'interventionnisme étatique. L'affrontement se fait ordinairement entre deux camps. Il y a d'abord les partisans d'un interventionnisme omniprésent et vigoureux, perçu comme un soutien essentiel à l'économie de marché et comme une solution aux ratés et effets pervers que provoque cette forme d'économie. En revanche, on retrouve dans le second camp les adhérents au libre marché. Selon eux, l'interventionnisme entrave le fonctionnement de l'économie du fait de ses importantes ponctions financières et lourdeurs bureaucratiques. Ces positions tranchées sont trop générales et abstraites pour être d'un grand recours dans la recherche de solutions adaptées aux enjeux relevés dans le chapitre. Nous allons constater que sur le plan de la gouvernance urbaine chaque enjeu va nécessiter une approche spécifique. Bien que tendant surtout vers l'interventionnisme, les approches proposées vont reposer principalement sur des mesures susceptibles de profiter au maximum de la dimension positive que contiennent les enjeux (voir le tableau 1 pour une synthèse des enjeux et des réactions possibles).

L'incertitude est l'enjeu qui cause le plus de difficultés à l'aménagement urbain en général, car elle provient de phénomènes dont l'ampleur dépasse de beaucoup les difficultés des villes prises séparément, et qu'elle échappe aux mécanismes de contrôle municipaux et régionaux. Elle fait ressortir l'existence de limites à la liberté d'action de la gouvernance urbaine. Celle-ci doit, en effet, réagir aux grandes tendances économiques, environnementales et sociales, sans pouvoir influencer beaucoup sur leur développement. Au plan économique, les administrations peuvent tenter des opérations de diversification, miser sur la création de réseaux en tissant des liens entre les entreprises elles-mêmes, et entre celles-ci et les intrants, puis encourager l'éclosion d'une

économie de type communautaire. Ces mesures pourront avoir pour effet d'amoin-drir la vulnérabilité des régions métropolitaines à l'endroit des mouvements de l'économie globale. Elles ne peuvent cependant protéger ces régions des effets de ces turbulences qui peuvent causer des bouleversements au plan local.

La réaction de la gouvernance urbaine à l'endroit de la polarisation doit viser à réduire ses effets pervers sur la vie des couches sociales à faibles revenus. Elle doit aussi prévenir les problèmes d'accessibilité pouvant entraîner l'isolement de ces groupes sociaux et entraver par le fait même leur participation à différents paliers de la société : emploi, éducation, services publics et privés. Il est donc question pour la gouvernance de renouer avec des traditions inspirées par des idéaux de justice sociale et d'interventionnisme, et d'utiliser l'aménagement physique de la ville et la mise en place de services pour favoriser une participation active de tous aux activités de la ville, d'assurer en d'autres mots le droit à la ville (Lefebvre, 1972). Il est cependant important de noter que la seule redistribution de ressources est insuffisante pour satisfaire à ces conditions, compte tenu des restrictions fiscales qui sont devenues monnaie courante au cours des dernières décennies. Elles requièrent également des organisations locales de nature communautaire, capables d'identifier les besoins et d'aller au-delà des programmes de type bureaucratique mis sur pied par les administrations locales et régionales. Le bien-être d'un milieu urbain dépend, en effet, d'une certaine spontanéité, qui est plus souvent le fait d'organisations informelles locales que d'interventions gouvernementales. Il s'agit donc pour la gouvernance urbaine de s'assurer que le cadre urbain soit propice à la justice sociale, et de mobiliser différents types de ressources afin de pouvoir offrir des services essentiels à la qualité de la vie et à la participation sociale des gens à bas revenus. Le peu de succès des programmes fédéraux des années 1960 et 1970 en matière de redistribution économique augure mal pour de possibles programmes futurs visant à éviter l'accentuation de l'écart entre agglomérations en croissance et celles qui subiront une chute démographique. Il sera peut-être plus réaliste pour les différentes régions urbaines de développer des approches qui permettent de tirer le plus grand avantage possible de leurs conditions économiques et démographiques.

En ce qui concerne la diversité, la gouvernance urbaine doit viser deux objectifs. Elle doit d'abord encourager la compréhension et la tolérance entre groupes sociaux dont les différents points de référence culturelle s'éloignent de plus en plus les uns des autres. Des forums encourageant l'expression de différentes cultures et valeurs dans un climat de respect mutuel peuvent favoriser une meilleure entente entre groupes sociaux, essentielle à une participation réussie de ces groupes aux processus de prise de décision. Des mesures peuvent aussi être adoptées afin de faire en sorte que le cadre urbain reflète davantage la diversité. Ceci offrirait des occasions supplémentaires aux différents groupes d'exprimer leurs valeurs. Sur le plan urbain, de telles mesures permettraient d'amoin-drir la normalisation qui définit l'urbanisation contemporaine et de créer des milieux urbains plus riches et diversifiés. De telles approches pourraient, de surcroît, contribuer à la revitalisation économique de quartiers en déclin, comme l'illustre l'exemple de plusieurs quartiers ethniques et des « villages » gays, et accroître l'éventail des activités présentes dans l'agglomération.

TABLEAU 1
**Synthèse des enjeux et adaptations requises
 au niveau de la gouvernance urbaine**

Enjeux	Nature de l'enjeu	Adaptations de la gouvernance
Incertitude	La mobilité accrue du capital causée par la globalisation provoque un climat d'incertitude pour l'aménagement ; aussi incertitude découlant des phénomènes naturels et d'autres phénomènes sociaux.	Met en relief les limites auxquelles la gouvernance urbaine est confrontée ; des stratégies de diversification économique, de créations de réseaux à l'échelle des régions urbaines et de recours aux organisations communautaires peuvent réduire dans une certaine mesure la vulnérabilité des régions urbaines à l'endroit des tendances économiques globalisantes.
Polarisation	Des écarts plus considérables entre classes sociales dus à un recul de la classe moyenne ; isolement des gens à bas revenus par rapport aux activités urbaines ; écarts de plus en plus prononcés entre quelques régions urbaines en croissance et un nombre grandissant d'agglomérations en déclin démographique.	Se servir de l'aménagement urbain et de différentes ressources afin de favoriser la participation des gens à bas revenus aux activités offertes par la ville ; les administrations locales et régionales devront apprendre à tirer avantage de plus grandes variations dans les niveaux de croissance (et de déclin).
Diversité	Une diversité associée à une présence plus affirmée de communautés culturelles et d'autres groupes aux valeurs culturelles diverses ; aussi diversification associée au post-modernisme.	Prévenir la méfiance entre groupes sociaux qui connaissent des différences respectives grandissantes afin de favoriser une participation commune aux processus de prise de décision ; les administrations municipales et régionales pourront aussi encourager une expression plus considérable de la diversité culturelle dans l'environnement urbain.
Sophistication	Une plus grande sophistication résultant d'attentes croissantes d'un public mieux instruit et qui a voyagé ; la sophistication vient de la mise en pratique de connaissances plus complexes dans les interventions étatiques.	Adaptation aux demandes croissantes du public et aux nouvelles connaissances plus complexes, donc la nécessité de gérer une sophistication toujours plus grande ; mais aussi possibilité de diminuer les complications bureaucratiques.

Finalement, dans plusieurs cas, la gouvernance urbaine n'aura d'autre choix que de tenir compte de la complexité croissante des connaissances reliées à son champ d'intervention. Le défi sera alors de trouver les ressources requises afin de procéder à des interventions qui se fondent sur les nouvelles connaissances et les nouvelles techniques. Il sera aussi nécessaire d'éviter une trop forte technicisation et bureaucratisation des processus de prise de décision, qui renforceraient le rôle et l'importance des experts au détriment de celui du public. Une solution à ce problème pourrait résider dans un partage de l'information technique, vulgarisée afin de la rendre accessible à tous. Il demeurera néanmoins souhaitable de réduire, là où c'est possible, la complexité organisationnelle, afin de favoriser la participation du public et sa compréhension des processus de prise de décision. Il faudra s'attaquer aux complications bureaucratiques tout en préservant l'efficacité de l'administration, surtout dans la mesure où elle facilitera la participation du public.

Ce bref survol des réponses possibles aux enjeux soulevés dans ce chapitre décrit la vulnérabilité de la gouvernance urbaine vis-à-vis des grandes tendances économiques, sociales et environnementales. Les stratégies adoptées en réplique à ces phénomènes ne peuvent être que défensives. Mais deux des enjeux illustrent la possibilité de la gouvernance urbaine de minimiser les conséquences de certaines situations (dans le cas de la polarisation sociale et démographique) tout en tirant bénéfice d'autres tendances (dans le cas de la diversité). Enfin, le dernier enjeu va au cœur même des tensions inhérentes au fonctionnement de l'aménagement : le rapport entre l'expertise et la participation du public à la prise de décision. On devra veiller à ce que la participation populaire ne soit pas reléguée à un rôle secondaire, loin derrière celle des experts dont l'influence ira grandissante. Les excès découlant du type d'aménagement des années 1950 et 1960 ont révélé les dangers d'une dépendance excessive à l'endroit des experts.

BIBLIOGRAPHIE

- Abrahamson, M. (2004). *Global Cities*, New York, Oxford University Press, 179 p.
- Abu-Lughod, J.L. (1999). *New York, Chicago, Los Angeles : America's Global Cities*, Minneapolis, Minnesota, University of Minnesota Press, 580 p.
- Amin, A. (1994). *Post-Fordism : A Reader*, Oxford, Blackwell, 435 p.
- Blakely, E.J. et M.G. Snyder (1997). *Fortress America : Gated Communities in the United States*, Washington, DC, Brookings Institution Press, 209 p.
- Bonefield, W. et J. Holloway (dir.) (1991). *Post-Fordism and Social Form : A Marxist Debate on the Post-Fordist State*, Houndmills, Basingstoke, Macmillan, 212 p.
- Bourne, L.S. (1989) « Are New Urban Forms Emerging ? Empirical Tests for Canadian Urban Areas », *Le Géographe canadien*, 33 (4), p. 312-328.
- Bourne, L.S. et J. Simmons (2003). « New Fault Lines ? Recent Trends in the Canadian Urban System and their Implications for Planning and Public Policy », *Canadian Journal of Urban Research*, 12 (1), p. 22-47.
- Bunting, T. et P. Fillion (2001). « Uneven Cities : Addressing Rising Inequality in the 21st Century », *Le Géographe canadien*, 45, p. 126-132.

- Bunting, T., P. Filion et R.A. Walks (2002). *Households at Risk of Homelessness : Distributional Patterns within Eleven Canadian Metropolitan Regions*, Ottawa, Ontario, Gouvernement du Canada, Secrétariat national pour les sans-abris, 140 p.
- Bunting, T., P. Filion et R.A. Walks (2004). « The Uneven Geography of Housing Affordability Stress in Canadian Metropolitan Areas », *Housing Studies*, 19 (3), p. 361-393.
- Castells, M. et F. Goddard (1974). *Monopolville : Analyse des rapports entre l'entreprise, l'État et l'urbain à partir d'une enquête sur la croissance industrielle et urbaine de la région de Dunkerque*, Paris, Mouton, 496 p.
- Cappelli, P. et D. Neumark (2004). « External Churning and Internal Flexibility: Evidence on the Functional and Core-Periphery Hypotheses », *Industrial Relations*, 43 (1), p. 148-182.
- Caulfield, J. (1994). *City Form and Everyday Life : Toronto's Gentrification and Critical Social Practice*, Toronto, Ontario, University of Toronto Press, 253 p.
- Collins, J. (1989). *Uncommon Cultures : Popular Culture and Post-Modernism*, New York, Routledge, 157 p.
- Das, D.K. (2004). *The Economic Dimensions of Globalization*, New York, Palgrave Macmillan, 214 p.
- Downs, A. (1992). *Stuck in Traffic : Coping with Peak-Hour Traffic Congestion*, Washington, DC, Brookings Institution, 210 p.
- Downs, A. (2004). *Still Stuck in Traffic : Coping with Peak-Hour Traffic Congestion*, Washington, DC, Brookings Institution, 455 p.
- Filion, P., T.E. Bunting et K. Warriner (1999). « The Entrenchment of Urban Dispersion: Residential Location Patterns and Preferences in the Dispersed City », *Urban Studies*, 36 (8), p. 1317-1347.
- Filion, P., K. McSpurren et B. Appleby (à paraître). « Wasted Density ? The Impact of Toronto's Residential Density Distribution Policies on Transit Use and Walking », *Environment and Planning A*.
- Friedmann, J. (1987). *Planning in the Public Domain : From Knowledge to Action*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 501 p.
- Friedrichs, J. (1987). *The Changing Downtown: A Comparative Study of Baltimore and Hamburg*, New York, W. de Gruyter, 256 p.
- Goldman, M. (1983). *High Hopes : The Rise and Decline of Buffalo*, New York, Albany, New York, State University of New York Press, 324 p.
- Grant, J. (2005). « Planning Responses to Gated Communities in Canada », *Housing Studies*, 20 (2), p. 273-285.
- Griffin, K.B. (1996). *Studies in Globalization and Economic Transitions*, New York, St. Martin's Press, 295 p.
- Handy, S. (1993). « A Cycle of Dependence : Automobile, Accessibility and the Evolution of the Transportation and Retail Hierarchies », *Berkeley Planning Journal*, 8, p. 21-43.
- Homer-Dixon, T.F. (2000). *The Ingenuity Gap*, New York, Knopf, 480 p.
- Jenks, C. (1989). *What Is Post-Modernism ?*, New York, St. Martin's Press, 67 p.
- Jones, K.G. et J.W. Simmons (1993). *Location, Location, Location : Analyzing the Retail Environment*, Scarborough, Ontario, Nelson Canada, 479 p.
- Keating, D. (1994). *The Suburban Racial Dilemma : Housing and Neighborhoods*, Philadelphia, Pennsylvania, Temple University Press, 274 p.

- Kresl, K. et E.H. Fry (2005). *The Urban Response to Internationalization*, Londres, Edward Elgar, 232 p.
- Lauria, M. (1996). *Reconstructing Urban Regime Theory: Regulating Urban Politics in a Global Economy*, Thousand Oaks, Californie, Sage, 278 p.
- Lefebvre, H. (1972). *Le droit à la ville; Espace et politique*, Paris, Anthropos, 281 p.
- Ley, D. (1996). *The New Middle Class and the Remaking of the Central City*, Oxford, Oxford University Press, 383 p.
- Lipietz, A. (1998). *La société en sablier*, Paris, La Découverte et Syros, 386 p.
- Low, S.M. (2003). *Behind the Gates: Life, Security, and the Pursuit of Happiness in Fortress America*, New York, Routledge, 275 p.
- Lytard, J.-F. (1979). *La condition postmoderne: rapport sur le savoir*, Paris, Éditions de Minuit, 109 p.
- Ontario (Gouvernement de, ministère du Renouveau de l'infrastructure publique) (2005). *Place à la croissance: plan de croissance proposé de la région élargie du Golden Horseshoe*, Toronto, Ontario, Gouvernement de l'Ontario, 58 p.
- Sandercock, L. (2003). *Cosmopolis II: Mongrel Cities in the 21st Century*, London, Continuum, 271 p.
- Sawers, L. et W. Tabb (1984). *Sunbelt/Snowbelt: Urban Development and Regional Restructuring*, New York, Oxford University Press, 431 p.
- Smelser, N.J. et J.C. Alexander (1999). *Diversity and its Discontents: Cultural Conflict and Common Ground in Contemporary American Society*, Princeton, NJ, Princeton University Press, 320 p.
- Smith, D.A. (1996). *Third World Cities in Global Perspective: The Political Economy of Uneven Urbanization*, Boulder, Colorado, Westview Press, 202 p.
- Stone, C.N. (1989). *Regime Politics: Governing Atlanta, 1946-1988*, Lawrence, Kansas, University Press of Kansas, 314 p.
- Thompson, H.A. (2001). *Whose Detroit? Politics, Labor, and Race in a Modern American City*, Ithaca, New York, Cornell University Press, 295 p.
- Thomsett, M.C. (2004). *NIMBYism: Navigating the Politics of Local Opposition*, Arlington, VA, CentreLine Publishing, 121 p.
- Walcott, S.M. (1999). «Bustbelt to Boomtown: Regime Succession and the Transformation of Downtown Indianapolis», *Urban Geography*, 20 (7), p. 648-666.
- Walks, R.A. (1998). *Economic Restructuring and Socio-Spatial Polarization: Evidence from the Toronto Urban Region*, Waterloo, Ontario, University of Waterloo, School of Planning, thèse de maîtrise non publiée, 245 p.
- Walks, R.A. (2001) «The Social Ecology of the Post-Fordist/Global City? Economic Restructuring and Socio-Spatial Polarisation in the Toronto Urban Region», *Urban Studies*, 38 (3), p. 407-447.
- Weinstein, B.L., H.T. Gross et J. Rees (1985). *Regional Growth and Decline in the United States*, New York, Praeger, 163 p.
- Wheeler, L.A. (1990). *A Review of the Spatial Mismatch Hypothesis: Its Impact on the Current Plight of the Central City of the United States*, Syracuse, New York, Syracuse University, Maxwell School of Citizenship and Public Affairs, Metropolitan Studies Program, 48 p.

CONCLUSION

La compétitivité urbaine à l'ère de la nouvelle économie

Enjeux et défis – Réflexions conclusives

Jean-Marc Fontan

Réaliser un travail de synthèse sur le thème de *La compétitivité urbaine à l'ère de la nouvelle économie* est un défi à la fois intéressant et passablement difficile. Difficile, compte tenu du large éventail de dimensions qu'implique le thème de l'urbanité. Intéressant, lorsque l'exercice permet de lier cette question aux préoccupations qui découlent de mes travaux récents sur le thème de la reconversion industrielle initiée à Montréal par des acteurs de la société civile, et particulièrement, par des intervenants ou des entrepreneurs de l'économie sociale.

Cette thématique de recherche est au cœur de la question de la compétitivité urbaine puisque la reconversion industrielle ou la revitalisation des zones sensibles urbaines est une des dimensions travaillées par les acteurs urbains pour améliorer le marketing territorial associé à leur ville ou à leur métropole (Benko, 1999). La performance économique constitue, pour les agences métropolitaines, un indicateur incontournable pour mesurer l'état de santé de leur métropole (Communauté métropolitaine de Montréal, 2003). Souvent, cette compétitivité est fortement associée à l'insertion de l'urbain à l'économie des connaissances (OCDE, 2004). Ceci dit, la compétitivité est faiblement tributaire de la présence ou non d'une société civile bien développée ou de l'existence d'un secteur bien structuré et en croissance de l'économie sociale. Notre connaissance des recherches à contenu économique réalisées sur la ville nous permettent d'affirmer que la société civile et l'économie sociale constituent des dimensions très peu valorisées pour rendre compte du niveau de développement d'une métropole (Noiseux et autres, 2004).

L'économie sociale, telle que nous la considérons, est partie prenante de l'économie des connaissances, moins sous l'aspect fortement médiatisé des « nouvelles technologies de l'information et des communications » (NTIC), image couramment évoquée par les travaux de recherche portant sur les nouvelles formes ou les nouvelles

expressions des activités et secteurs économiques, mais aussi dans la façon dont cette économie sociale est en mesure de susciter des innovations tant sociales, économiques qu'organisationnelles.

C'est donc à partir de la lunette de l'économie sociale, dans la perspective du développement d'une économie et d'une territorialité solidaires et écologiques que je tenterai, dans un premier temps, une synthèse sur le thème de la compétitivité urbaine. Un regard qui invite dès le départ à une interprétation de ce qu'il est entendu par compétitivité, et à un questionnement sur les fondements théoriques qui voient dans la nouvelle économie une dimension purement économique.

Dans un deuxième temps, et pour guider le travail de synthèse qui sera réalisé, je visiterai deux grands concepts polanyiens qui sont importants pour l'analyse de toute forme sociétale. Deux concepts présentés par Polanyi (1992) sous la forme de deux mouvements essentiels à l'observation du processus d'institutionnalisation des formes sociales. Il s'agit des mouvements de localisation et d'appropriation. Ces mouvements sont conçus comme des outils méthodologiques, ils relèvent de la méthode consistant à suivre empiriquement ou positivement non seulement le déplacement des objets et des personnes, mais aussi leur appropriation ou leur enfermement au sein de rapports sociaux hautement hiérarchisés.

Il importe donc de réfléchir la question de la compétitivité dans la coopération urbaine en fonction d'une analyse critique de l'orientation particulière que sont amenés à prendre les mouvements de localisation et d'appropriation au sein des cultures européennes qui caractérisent la fin du xx^e et le début du xxi^e siècle. Cette proposition critique, nous la développerons dans un troisième temps en fonction des dimensions d'analyse suivantes, à savoir : le cadre de la mondialité et la place occupée par des villes dans l'économie globale ; la ville comme lieu propice à la création et à l'innovation ; la ville comme espace propice au renouvellement des modalités de gouvernance et d'approfondissement du projet démocratique.

COMPÉTITIVITÉ, ÉCONOMIE SOCIALE, RAPPORT ÉCONOMIE ET SOCIÉTÉ

Associer la compétitivité à l'espace urbain relèverait du domaine du politique dans l'univers historique de la Renaissance italienne. De nos jours, parler de compétitivité relève plutôt du monde de l'économie. Ceci témoigne de la place centrale occupée par le champ de l'économie dans l'imaginaire collectif de nos sociétés. L'économie est au centre de tout, elle constitue l'angle d'analyse par excellence pour comprendre et expliquer les réalités sociétales. Cette réalité témoigne de l'hégémonisme du discours économique sur l'ensemble des sciences sociales. Un hégémonisme qui prend la forme d'un impérialisme disciplinaire qui colonise, par le biais des paradigmes des choix rationnels (Coleman, 1990), de l'*homo economicus* (Demeulenaere, 1996) ou encore par celui des notions élargies de capital social, humain et culturel, de management

ou de valeur ajoutée en quoi et comment les univers conceptuels de l'ensemble des sciences sociales et humaines sont affectés par la proposition « économiste » de penser la réalité qui nous entoure.

Il est intéressant de nous attarder sur un élément particulier du discours économique actuel. Ce dernier ne fait pas l'apologie de n'importe quel type d'économie. Il fait appel ou il glorifie un type particulier : l'économie qui repose sur des échanges prenant place entre des entités dites privées, ayant une nature individuelle et détachée de toutes contraintes publiques ou sociales. Est donc valorisée l'économie dite libérale au détriment de l'économie dite planifiée ou encore de l'économie dite socialisée.

Bien que le discours de l'économie libérale se dise détaché de toute emprise du politique et du culturel, le cadre de développement de cette économie demeure fondamentalement dépendant d'un environnement institutionnel qui rend possible tant le marché libéral, l'individualisme que le droit d'association. Cette économie libérale est en soi fortement imbriquée dans les autres constituantes du « vivre ensemble ». Toutefois, il s'agit d'une imbrication hiérarchisée au sens où les principes moteurs du libéralisme exercent un rôle hégémonique sur les processus décisionnels entourant l'orientation des modalités de structuration des champs du politique, du juridique et du social. En d'autres termes, l'économie libérale implique un nombre relativement prédéfini d'arrangements institutionnels (en rendent compte les mouvements de convergence au libéralisme de l'ex-bloc soviétique ou d'intégration récente à cette nouvelle matrice développementale de nombre de pays en voie de développement). Elle suppose donc une dépendance évolutive libérale (*path dependency*) dans les modalités entourant l'émergence et le développement de cadres institutionnels.

Dès lors, parler de compétitivité urbaine signifie tout simplement que le principe du marché compétitif entre entreprises gagne l'espace urbain et que la ville en arrive à être perçue comme un lieu privilégié élargi de compétition pour favoriser la compétition spécifique prenant place entre des entreprises. Plus une ville est compétitive, donc fonctionnelle, efficace, productive, cohésive, créative, plus elle sera en mesure de favoriser le développement des entreprises privées qui y sont localisées ou qui s'y localiseront. Un bon positionnement de la ville par la compétitivité urbaine devient un atout pour le marché capitaliste.

Il est clair que les conditions gagnantes favorisant la croissance du régime capitaliste sont à la fois écrites et en développement. Dès lors, peuvent coexister à l'économie privée une économie publique et une économie sociale. Elles le peuvent en autant que ces économies appuient, favorisent ou complètent le déploiement de l'économie privée. Elles apparaissent en quelque sorte bâillonnées dans leurs capacités structurantes, mais non muselées dans leurs capacités antisystémiques.

L'économie publique, à l'image de l'économie privée, comporte une potentialité matricielle qui fut explorée dans le cadre de l'expérience historique qu'a représenté le système-monde des économies planifiées. L'économie sociale n'a pas encore pu s'exprimer sous sa forme matricielle centrale. Cette économie, en dehors de la période marquée par les économies communautaires des sociétés dites premières, a toujours été à la remorque d'autres systèmes economicoculturels. Dès lors, son plein

développement, c'est-à-dire la matérialisation de sa potentialité demeure une construction à réaliser et donc à penser (Leblanc, Noiseux et Silvestro, 2005). L'économie sociale représente une donnée historique de laquelle nous pouvons tirer un certain nombre de constats. Elle est un lieu à investir pour dépasser les limites des systèmes économiques fondés sur le tout au marché privé ou le tout au marché étatique. Un lieu propice à la définition d'un vivre ensemble qui ne serait pas dominé par l'économie, par le politique ou le culturel mais qui représenterait l'achèvement d'un sain équilibre entre ces composantes, et dès lors qui signifierait aussi un équilibre dans les modalités de structuration du vivre ensemble : diminution des écarts au sein des populations, harmonisation des rapports avec les systèmes écologiques, respect de la diversité culturelle et de la biodiversité.

LES MOUVEMENTS DE LOCALISATION ET D'APPROPRIATION

Pour Polanyi (1992), le mouvement de localisation permet de suivre concrètement le déplacement d'objets, de personnes, d'organisations, d'institutions du point « A » au point « B ». C'est l'observation tangible d'une localisation prise en dehors de tout contexte préexplicatif. Une observation qui enregistre de façon préanalytique une modification, une transformation et une évolution au sein d'une situation spatiale, temporelle, culturelle et environnementale.

Par situation spatiale, nous entendons les éléments caractérisant le déplacement physique de l'objet observé : en termes quantitatifs et qualitatifs. Par déplacement temporel, nous entendons les caractéristiques entourant la durée du déplacement. Aujourd'hui, une livre de café peut faire le tour du monde en 24 heures, alors qu'il lui fallait presque une année et plus en 1600. Par déplacement culturel, nous entendons le cadre institutionnel qui rend compte du mouvement. L'organisation du travail obligeait une présence au sein de la manufacture au XIX^e siècle. Le télétravail rend cette présence caduque aujourd'hui. Par cadre environnemental, nous entendons l'incidence, sous ses formes humaines et écologiques, du déplacement, ce qu'il signifie en apport ou en perte de ressources par exemple ou encore, ce qu'il signifie en termes de balance ou de déséquilibre écologique. Adopter la grille de lecture proposée par Polanyi afin d'étudier la compétitivité urbaine permet de situer l'ensemble des déplacements qu'impliquent la ville et surtout la métropolisation.

Au sein de l'urbain, et particulièrement du processus de métropolisation, la localisation se présente sous la forme d'une intégration quasi extrême de ressources, donc d'un déplacement radical et violent centré sur la concentration de ressources au sein de petits territoires. L'urbain, et son expression la plus achevée, la métropole, représentent un mouvement à la fois créatif et destructeur puisqu'il signifie le démembrement de processus antérieurs de localisation, mais aussi parfois la mort de certains territoires ou leur mise à l'agonie. Les régions et les villages qui se dépeuplent le font au profit de lieux dits attractifs ou aimants pour reprendre une expression de Markusen (2000). Toronto et Montréal rendent bien compte de cette réalité, tant par l'absorption de flux migratoires régionaux, nationaux et continentaux que mondiaux.

Parler de mouvement d'appropriation, c'est donc compléter l'analyse précédente en termes de déplacements pour se demander entre les mains de qui, ou au profit de qui, pour reprendre une expression weberienne, sont déplacées les ressources écologiques, humaines, matérielles, à la fois tangibles et intangibles qui changent de localisation. C'est donc considérer que le déplacement et l'accaparement ne se fait pas de façon utilitaire et consensuelle, *i.e.* en réponse à une efficacité convenant entre des acteurs consentants et maîtres de leur destinée. C'est aussi dire que le déplacement est intéressé, qu'il s'inscrit dans une densité de relations sociales et au sein d'un contexte mobilisant des représentations, du pouvoir, du savoir. C'est considérer que l'objet ou la personne déplacée, que l'idée ou la norme déplacées sont parties prenantes de circuits sociaux, pour citer Zelizer (1997), *i.e.* de systèmes articulant un mode partagé de représentations faisant appel à une éthique et à des orientations culturelles, des capacités de production et de consommation économiques, un registre de redistribution et un mécanisme de structuration du pouvoir et du savoir.

Tenir compte du mouvement d'appropriation nous permet de comprendre comment est mis en forme l'acte de propriété de ressources naturelles, financières, culturelles et humaines. C'est admettre que le grand mouvement de localisation spatiale qui caractérise la deuxième partie du xx^e siècle, celui de la métropolisation, se fait au profit d'une concentration voulue et incontournable de ressources entre les mains de certains individus et groupes, de certaines organisations et entreprises, et évidemment, au détriment de d'autres. Les travaux de Veltz (1996) et de Sassen (1991 ; 1994) sur les grandes métropoles dans les années 1990 rendent bien compte de cette concentration de la richesse et donc du développement continu et soutenu de la pauvreté et de la grande pauvreté à l'échelle mondiale.

LES VISAGES DE LA COMPÉTITIVITÉ URBAINE

Les villes dans l'économie globale

Les villes européennes sont au cœur du grand bond civilisationnel que représente, au xv^e siècle, la mise en forme institutionnelle de l'économie capitaliste (Wallerstein, 1974). Elles incarnent la configuration d'accueil nécessaire pour une population (individus et groupes), pour des organisations (privées, publiques, sociales et religieuses) et pour des institutions (agrégats cognitifs, relationnels et normatifs) afin de déployer une forme de dépassement du « vivre ensemble » associé aux modes de production précapitalistes. Ceci dit, la ville en soi n'est pas porteuse de modernité, pas plus qu'elle n'est porteuse de l'esprit capitaliste.

Dès lors, la ville est un passage obligé dans le grand mouvement dans la complexification que représente l'histoire de l'humanité. Un passage obligé et non une finalité. Les villes, en tant que formes minimales du processus d'urbanisation, sont une étape qui a connu ses heures de gloire et qui représente la prochaine victime du grand mouvement de localisation induit par les grandes concentrations de ressources que constituent les formes métropolitaine et paramétropolitaine d'occupation des territoires.

Les campagnes et la ruralité sont en voie de disparition en tant que réalités sociales significatives de construction et d'actualisation du « vivre ensemble ». La prochaine étape ou, si l'on préfère, les prochaines victimes, seront les petites zones urbaines, les petites villes des régions limitrophes des métropoles ou des régions périphériques. Le mouvement d'urbanisation par la métropolisation est amplement amorcé et nous permet de dire que les petites et moyennes villes sont de plus en plus invisibles et inaudibles au sein de l'économie globale (Fontan et Klein, 2005). Elles sont tout simplement rendues invisibles par le développement de la connectivité des métropoles et des grandes métropoles à l'économie mondiale. L'archipel métropolitain se construit entre les grandes villes ; la réticularité au sein de l'économie globale transite forcément par les niches que sont devenues les villes continentales et les villes globales.

La vraie question est donc moins celle de la place des villes dans l'économie globale, mais bien celle de la place occupée par les métropoles dans cette économie. Et surtout, pour reprendre une piste réflexive développée par Sassen (2003), cette position des grandes villes indique-t-elle ou prélude-t-elle du démantèlement de l'État-nation ? Allons-nous assister à l'émergence des royaumes métropolitains, comme nous invitait à le penser Ohmae (1995) ?

La réponse est évidemment non. Les métropoles sont les poumons intoxiqués de l'économie mondiale. Ce sont des poumons entièrement dépendants d'arrangements institutionnels politiques qui garantissent aux villes des capacités régulatrices et surtout qui encadrent leur capacité de production, de distribution et de consommation de la richesse. La métropole, quand même elle soit ville globale, est incapable par la seule voie de son insertion dans l'économie globale et donc par son insertion au marché mondialisé de s'émanciper de l'État-nation et surtout de se dresser contre les mégacentres de pouvoirs que sont devenues les grandes institutions de régulations mondiales (FMI, BM, Nations unies, etc.).

Les villes, malgré le renouveau urbain, malgré la métropolisation, demeurent ces unités subalternes que la modernité a institué pour accueillir et gérer un ensemble de ressources devant être concentrées pour appuyer le développement de la civilisation capitaliste. Il est toutefois possible d'innover au sein des métropoles en rendant plus efficaces les mécanismes de régulation par le marché, par l'État et par la société civile.

La ville comme champ de création et d'innovation

Les travaux de Hall (1998) ont bien montré l'importance historique de l'innovation, sous toutes ses formes, dans le développement des métropoles ou des « cités d'or » (*Golden Cities*). Plus modestement, les travaux que nous avons réalisés (Fontan, Klein et Tremblay, 1999 ; 2005) sur la reconversion socioéconomique de l'espace métropolitain montréalais nous ont aussi confirmé l'importance et la place centrale occupée par l'innovation dans le positionnement récent de Montréal au sein des espaces continental et international.

Il est donc relativement acquis que la ville, la métropole en particulier, sont des lieux propices à l'innovation. Il est aussi acquis et bien entendu que cette capacité d'innovation fluctue dans le temps. Donc, que l'innovation radicale demande ou exige plus que de l'esprit créatif pour s'exprimer. Si les capacités d'innovation au quotidien sont relativement accessibles à l'ensemble des espaces urbains de la planète, il en est différemment de la capacité d'innover dans la radicalité, une capacité centrale dans la mesure où elle représente la locomotive qui tire les innovations au quotidien.

Ceci nous amène à dire que la diffusion de l'innovation est devenue une activité courante au sein des petites et grandes villes de la planète. Par contre, la radicalité exige un climat et un contexte politique qui, s'il peut s'exprimer dans l'urbain, repose sur quelque chose de plus que l'urbanité, il repose sur la transformation des règles du jeu du « vivre ensemble » sociétal.

Donc, pour parler de l'innovation en lien avec l'urbanité, il nous faut procéder par une décomposition de la finalité poursuivie par l'innovation qui prend place au sein de l'espace urbain. Certaines innovations se font dans la ville et concernent l'ensemble de la société ou même un ensemble de sociétés, alors que d'autres innovations portent carrément sur la ville en fonction de problèmes et d'aspirations portées par des acteurs urbains.

À titre illustratif, en prenant l'exemple de l'économie sociale, nous observons, pour l'espace montréalais, une capacité d'innovation sociale présente dans l'espace territorial métropolitain au profit d'un secteur qui touche l'ensemble de la société québécoise et, par ricochet, l'espace canadien. Le système d'innovation sociale qui s'est déployé sur l'espace québécois, à partir du grand sommet de 1996 sur l'emploi, a permis le déploiement de formes organisationnelles et d'arrangements institutionnels inédits en lieu et place du Chantier de l'économie sociale, du Réseau d'investissement social du Québec, du Comité sectoriel de la main-d'œuvre en économie sociale et action communautaire, de l'Alliance de recherche universités-communautés en économie sociale et Réseau québécois de recherche partenariale en économie sociale (ARUC-ÉS & RQRPÉS)¹ et des projets très novateurs du type du Technopôle Angus ou encore le projet Des 3 Pierres à Montréal. Il est clair que les mouvances créatrices et contestataires mises en forme par ces organisations et par les arrangements institutionnels qui en découlent agissent dans la ville ou sur la ville et qu'elles ont un impact tantôt national, tantôt métropolitain.

Jusqu'à un certain point, la métropole met en scène des innovations qui peuvent participer à la construction de son espace, mais surtout, qui contribuent à modifier les modalités de régulation et de coordination prenant place sur des espaces sociétaux qui lui sont extérieurs. Se pose alors la question de l'identité réelle des phénomènes urbains et de la tension qui prend forme au plan analytique entre l'entité urbaine qui existe « en soi » et l'entité urbaine qui existe « pour soi ».

1. Voir le site Internet <<http://www.aruc-es.ca/>>.

Il est certain que les villes sont des lieux qui favorisent la localisation de créateurs, la localisation et l'appropriation de créations. Il n'est toutefois pas évident que la ville, par nature, soit ouverte d'emblée à la créativité sous toutes les formes qu'elle peut incarner. Les formes d'appropriation de l'acte créatif jouent un rôle central pour favoriser l'éclosion de certaines formes de créativité. Sur ce point, nous voyons un lien clair à établir avec la question de l'innovation en milieu urbain. Le mécanisme déclencheur de l'acte innovant prend naissance dans l'acte créatif, sous sa forme individuelle ou collective. Dès lors, cette créativité est imbriquée dans des circuits sociaux qui facilitent ou non son expression. Florida (2002) nous rappelle à juste titre l'importance d'être ouvert à la créativité. Nous complétons en disant : soyons ouvert à toutes formes de créativité, même celles qui ne favorisent pas le processus de localisation ou d'appropriation et de création de richesse économique. Sur ce point, Montréal est un lieu extraordinaire puisque la création visant l'enrichissement social y est très présente (Stolarick, Florida et Musante, 2005). Cette capacité est d'ailleurs remise en question par le grand projet de l'administration municipale en place d'élever à tout prix le PIB montréalais en fonction de faire de Montréal une ville de grande croissance.

La ville : espace de renouvellement des modalités de gouvernance et d'approfondissement du projet démocratique

Ce dernier commentaire m'amène directement au thème de la ville comme lieu de gouvernance. Comment donner un sens positif aux mouvements de localisation et d'appropriation qui permettent aux villes de se développer ? Klein (2002) répondrait par la réticularité, *i.e.* par la mise en relation étroite et imbriquée de territoires infra-nationaux au sein d'une grande région, le Québec, en fonction ou dans le but de réaliser une grande vision de développement fondé sur des valeurs communes partagées par les populations concernées. Je répondrai de façon complémentaire par la connectivité (Fontan, 2002), c'est-à-dire par l'intégration de l'espace rural, villageois, urbain et métropolitain, à un projet civilisationnel qui proposerait une construction sociétale mondiale dans le solidarisme et l'écologisme.

Actuellement, nous n'assistons ni à une mise en réticularité ni à une connectivité solidaire et écologique. Au contraire, les mécanismes visent simplement à faire de la bonne gouvernance, qui consiste essentiellement à bien gérer l'ordre actuel et sa reproduction, et à s'assurer que la position de la ville ou de la métropole améliore son positionnement à l'échelle nationale, continentale ou mondiale. Nous sommes donc dans une gouvernance inclusive et utilitariste de mise en partenariat d'une diversité d'acteurs pour faciliter la compétitivité des villes.

Il est dommage, comme en font foi la tragédie des grands bouleversements sociaux urbains qui ont marqué l'histoire récente de l'Angleterre, dans les années 1980, des États-Unis, dans les années 1990 et de la France en 2005 ; il est donc dommage que la gouvernance urbaine ne soit pas prise au sérieux tant par les populations, les élites, les administrations municipales, les entreprises ou les organisations de la

société civile. Rappelons-le et insistons sur ce point, il n'y a pas de lieu démocratique plus important que celui qui est à notre portée et qui concerne notre qualité de vie au quotidien et notre vivre ensemble de proximité.

Par conséquent, la ville peut devenir un laboratoire important en termes d'expérimentation de nouvelles formes de solidarité. Nous avons eu l'occasion d'explorer une vingtaine de ces expériences dans des travaux récents (Leblanc, Noiseux et Silvestro, 2005 ; Silvestro et Fontan, 2005) portant sur des pratiques solidaires et sur l'autogestion. Toutefois, force est de constater que le simple fait de voir exister différentes expériences novatrices, qui représentent des exemples concrets de développement du fait démocratique dans et sur l'espace métropolitain, urbain et rural québécois, ne suffit pas à modifier le cadre de régulation au sien de l'espace métropolitain montréalais ou, de façon plus générale, le modèle de développement des espaces québécois et canadien.

Pour ce faire, pour que la démocratie devienne au marché, par exemple, ce qu'elle a commencé à être pour l'État sous la modernité, il faudrait adopter un nouvel épistémè, une nouvelle matrice développementale cadre au développement de nouvelles innovations sociales, politiques ou économiques. La grande question : comment s'implante un nouvel épistémè ?

CONCLUSION

Dès lors, et en guise de conclusion, nous terminons notre réflexion en ouvrant sur une perspective qui propose un nouveau thème d'analyse sur l'urbanité, lequel porterait moins sur la compétitivité urbaine et plus sur la ville idéale (Windsor-Liscombe, 2004), c'est-à-dire sur la place et l'importance de l'urbain et de la ville, à petite ou grande échelle, dans la réalisation d'un nouvel épistémè, d'une utopie réaliste à orientation solidaire.

Il serait intéressant de revisiter les thèmes abordés dans ce livre ou d'aborder d'autres thèmes à partir d'un regard qui porterait sur la relation incontournable qu'il y a entre occupation du territoire sous la forme urbaine et le projet utopique solidaire. Il s'agirait de revisiter les propositions d'urbanité proposées au fil de l'histoire ancienne ou récente, de Moore à Lefebvre pour faire cliché, en interrogeant les propositions utopiques eu égard aux grands problèmes sociaux de l'heure : la pauvreté et la destruction de l'environnement.

Se poser concrètement la question des conditions à mettre de l'avant pour que le vivre ensemble s'accorde avec les principes de la solidarité et de l'écologie représente un défi intellectuel de taille. Questionner les capacités réformistes et de transformation sociale portées par des mouvements sociaux urbains, des pratiques d'économie sociale ou solidaire, à la lumière d'une urbanité respectueuse de la diversité culturelle, de l'égalité dans les relations sociales, de modalités productives et consommatrices à utilité sociale, d'une mise en forme du politique dans la reconnaissance et

la coordination des forces en place et non dans leur hiérarchisation et la dépossession, tel me paraît être une activité réflexive intéressante pour mieux comprendre le rapport à établir entre la ville et une économie socialisée et politique.

BIBLIOGRAPHIE

- Benko, G. (1999). « Marketing et territoire », dans J.-M. Fontan, J.-L., Klein et D.-G. Tremblay (dir.), *Entre la métropolisation et la village global*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 79-122.
- Coleman, J. (1990). *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Harvard University Press.
- Communauté métropolitaine de Montréal (2003). « L'emploi dans la région métropolitaine de Montréal », Montréal, Cahier métropolitain, vol. 1.
- Demeulenaere, P. (1996). *Homo œconomicus, enquête sur la constitution d'un paradigme*, Paris, Presses universitaires de France.
- Florida, R. (2002). *The Rise of the Creative Class*, New York, Basic Books.
- Fontan, J.-M. (2002). « De la connectivité », *Organisations et territoires*, 11 (1), p. 59-63.
- Fontan, J.-M. et J.-L. Klein (2005). « Le territoire québécois dans le contexte de la mondialisation », dans L. Bherer, J.P. Collin, E. Kerrouche et J. Palard (dir.), *Jeux d'échelle et transformation de l'État, le gouvernement des territoires au Québec et en France*, Québec, Presses de l'Université Laval, p. 499-515.
- Fontan, J.-M., J.-L. Klein et B. Lévesque (2005). « The Fight for Jobs and Economic Governance : The Montreal Model », dans B. Jouve et P. Booth, *Metropolitan Democracies, Transformation of the State and Urban Policy in Canada, France and Great Britain*, Burlington, Ashgate Publishing, chap. 9, p. 133-146.
- Fontan, J.-M., J.-L. Klein et B. Lévesque (dir.) (2003). *Reconversion économique et développement territorial*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- Fontan, J.-M., J.-L. Klein et D.-G. Tremblay (2005). *Innovation socioterritoriale et reconversion économique : le cas de Montréal*, Paris, L'Harmattan.
- Fontan, J.-M., J.-L. Klein et D.-G. Tremblay (dir.) (1999). *Entre la métropolisation et le village global*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- Hall, P. (1998). *Cities in Civilization, a Study of Creativity in Cities Down the Ages*, London, Weidenfeld and Nicolson.
- Klein, J.-L. (2002). « Pour sortir de l'approche centre-périphérie ! », *Organisations et Territoires*, 11 (1) hiver, p. 33-38.
- Klein, J.-L., J.-M. Fontan (2004). « Innovation sociale et territoire », *Géographie, Économie, Société*, 6 (2) avril-juin.
- Leblanc, J., Y. Noisieux et M. Silvestro (2005). *Pratiques solidaires dans la relation d'échange : monographie d'initiatives au Québec*, Montréal, Cahiers du CRISES, n° ES-0506.
- Markusen, A. (2000). « Des lieux aimants dans un espace mouvant : une typologie des districts industriels », dans G. Benko et A. Lipietz, *La richesse des régions : la nouvelle géographie économique*, Paris, Presses universitaires de France, p. 85-120.
- Noisieux, Y., H. Khelifaoui, B. Michaud, S. Thellen, P. Gingras, F. Cauchon et M. Lavoie (2004). *L'apport de la nouvelle économie à la revitalisation des territoires marginalisés*, Montréal, Cahiers du CRISES, n° ET-0421.

- Organisation de coopération et de développement économiques (2004). *Examens territoriaux de l'OCDE: Montréal*, Paris, Publications OCDE.
- Ohmae, K.I. (1995). *The End of the Nation State, the Rise of Regional Economies, How New Engines of Prosperity are Reshaping Global Markets*, New York, The Free Press.
- Polanyi, K. (1992). « The Economy of Instituted Process », dans M. Granovetter et R. Swedberg (dir.), *The Sociology of Economic Life*, Oxford, Westview Press, p. 29-51.
- Sassen, S. (1991). *The Global City*, Princeton, Princeton University Press.
- Sassen, S. (1994). « Le complexe urbain et la mondialisation de l'économie », *Revue internationale des sciences sociales*, (139), p. 56-73.
- Sassen, S. (2003). « The Participation of States and Citizens in Global Governance », *Indiana Journal of Global Legal Studies*, 10 (1), p. 5-28.
- Shragge, E. et J.-M. Fontan (dir.) (2000). *Social Economy, International Debates and Perspectives*, Montréal, Black Roses Books.
- Silvestro, M. et J.-M. Fontan (2005). « Vivre demain dans nos luttes d'aujourd'hui », *Possibles*, 29 (2) printemps, p. 100-117.
- Stolarick, K., R. Florida et L. Musante (2005). *Montréal, ville de convergences créatives: perspectives et possibilités*, Montréal, Catalytix.
- Veltz, P. (1996). *Mondialisation, villes et territoires, l'économie d'archipel*, Paris, Presses universitaires de France.
- Wallerstein, I. (1974). *The Modern World System: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World Economy in the Sixteenth Century*, New York, Academic Press.
- Windsor-Liscombe, R. (2004). *La ville idéale, un document de discussion en vue du Forum urbain mondial 2006*, Vancouver, University of British Columbia.
- Zelizer, V.A. (1997). *The Social Meaning of Money: Pin Money, Paychecks, Poor Relief, and Other Currencies*, Princeton, NJ, Princeton University Press.

Table des matières

REMERCIEMENTS	VII
<i>Diane-Gabrielle Tremblay et Rémy Tremblay</i>	
INTRODUCTION	1
<i>Diane-Gabrielle Tremblay et Rémy Tremblay</i>	
PREMIÈRE PARTIE	
COMPÉTITIVITÉ ET ENJEUX URBAINS	
La compétitivité des villes canadiennes en Amérique du Nord	17
<i>Pierre-Paul Proulx</i>	
Une réalité importante : un nombre restreint de régions sont les moteurs du développement national	18
De nombreux facteurs affectent le développement économique des villes et régions	19
Le développement des États et provinces est relié statistiquement à celui des villes	20
Les régions, provinces et États en croissance et en déclin en Amérique du Nord : la croissance est dans le sud et l'ouest du continent	21
Les grappes industrielles et les spécialisations des provinces et régions métropolitaines canadiennes : concepts et données	22
La croissance de l'emploi par grappes industrielles	26
Les grappes industrielles des provinces et leur positionnement : un exemple, celui du Québec	27
Résumé de notre analyse de régression des déterminants de la croissance métropolitaine	29
Le positionnement des régions métropolitaines canadiennes par rapport aux leaders nord-américains des différentes grappes industrielles	33

Une analyse descriptive des spécialisations des 25 régions métropolitaines canadiennes et de la compétitivité de leurs grappes industrielles en Amérique du Nord	34
Quelques brefs commentaires en guise de conclusion.....	37
Les mouvements géoéconomiques et les territoires de soutien à l'innovation	41
<i>Marc-Urbain Proulx</i>	
L'innovation motrice	42
Le territoire apprenant.....	45
Les champs d'interaction	46
Les mouvements géoéconomiques	47
La dynamique urbaine.....	48
La dispersion manufacturière.....	50
De nouvelles formes territoriales émergentes.....	52
Conclusion	54
Discours sur la qualité de vie et la compétitivité des villes du savoir	57
<i>Daniel Naud et Rémy Tremblay</i>	
La folie des classements des villes du savoir.....	57
La qualité de vie : dimension de l'économie du savoir centrale mais combien complexe de la qualité de vie et de la qualité des lieux.....	60
La compétitivité urbaine et ses impacts sur la qualité de vie.....	61
Favoriser la compatibilité ?	63
Conclusion	64
Bibliographie.....	64
Les villes dans l'économie globale : les stations de ski vues par le marketing	67
<i>Georges Benko</i>	
Définition et spécificité du marketing.....	68
Pourquoi les villes doivent se vendre.....	68
Les villes qui se meurent ou sont en dépression chronique	69
Les villes fortement déprimées mais conservant le potentiel nécessaire à leur redynamisation.....	69
Les villes soumises à des cycles de croissance brusque et de déclin	69
Les villes ayant subi des transformations positives.....	70
Quelques cas particuliers de villes structurellement favorisées	70
Les villes doivent savoir se vendre	70
La démarche et certains outils du marketing de grande consommation peuvent être adaptés avec pertinence.....	71
Tourisme et marketing	71

Positionnement et stratégie commerciale de deux espaces de sports d'hiver....	74
Brève présentation des stations	75
Marketing mix des stations	77
Positionnement des stations	87
Conclusion	92
Bibliographie.....	92
DEUXIÈME PARTIE	
DES CAS DE VILLES ET DE CLUSTERS	
Pittsburgh's Central Business District : A Hole in the Doughnut?	97
<i>Peter Karl Kresl</i>	
The US Debate on the City Core	98
Urban Competitiveness and Pittsburgh.....	104
The Strategic Situation of Pittsburgh.....	105
Some Conclusions about Center City Revitalization.....	112
References.....	114
Du neuf dans le vieux à Montréal : un cas de reconversion dans l'industrie de la mode	117
<i>Juan-Luis Klein, Diane-Gabrielle Tremblay et Jean-Marc Fontan</i>	
Problématique : reconversion, proximité et dynamiques innovantes.....	119
L'industrie de la fourrure	120
L'industrie de la fourrure dans l'économie canadienne.....	122
L'industrie de la fourrure à Montréal : l'histoire d'un district sectoriel et urbain	123
Proximité et innovation dans le district de la fourrure.....	125
Les acteurs productifs.....	125
Le Conseil canadien de la fourrure.....	126
Les instances gouvernementales	127
L'innovation comme stratégie de reconversion	127
Les produits innovateurs	128
Le « branding » et le réseautage : l'exemple de FurWorks	129
La promotion	129
La menace foncière sur le district de la fourrure	132
Conclusion	133
Bibliographie.....	134

Politique d'aménagement et multimédia à Montréal : la reconversion par une gouvernance mixte	137
<i>Diane-Gabrielle Tremblay et Serge Rousseau</i>	
Dynamique urbaine et transformations d'échelles d'interventions	139
Les effets de la mondialisation sur le devenir des ville	140
La gouvernance mixte à la rescousse	142
La construction historique du Faubourg des Récollets	144
De la colonisation à l'industrialisation	144
Le projet d'un bâtiment à la construction d'une Cité	147
Objectifs et effets de l'aménagement de la Cité	151
Conservation du patrimoine	152
Un freinage à l'exode urbain.....	153
La création d'un image	155
La création d'un effet-milieu	156
Conclusion	157
Bibliographie	159
The New Media Industry in Vancouver	163
<i>Richard Smith</i>	
Inflows	165
Outflows.....	166
Local Social Dynamics	166
Historical Path Dependencies	167
Cluster Case Study: Computer Games.....	168
References.....	169
Politique de développement régional, cluster et régions périphériques : une étude du cas du cluster maritime au Québec	171
<i>David Doloreux et Richard Shearmur</i>	
La notion de cluster et le développement régional	172
La notion de cluster	172
Les clusters peuvent-ils être favorisés par les politiques de développement régional ?	174
Le Québec maritime : caractéristiques économiques et géographiques	176
Émergence d'un cluster « politique » dans le Québec maritime	179
La composition du cluster maritime du Québec	182
Les organismes de soutien.....	182
État actuel de l'industrie maritime dans le Québec maritime	183
Stratégies publiques locales : l'importance de l'Initiative régionale stratégique dans la promotion et le développement du cluster maritime....	187
Conclusion	189
Bibliographie.....	190

Moncton, ville émergente de la nouvelle économie en région périphérique ?	195
<i>Pierre-Marcel Desjardins</i>	
Évolution démographique récente	197
L'emploi.....	201
L'économie du savoir	203
Les immigrants.....	208
Conclusion	212
Bibliographie.....	213
Le sortilège des lieux : tradition, développement et réinvention des villes	215
<i>Tânia Fischer</i>	
Salvador de Bahia : tradition, renouvellement, sortilège	218
Développement des villes et gestion par projets.....	220
Gouvernance et projets de gestion.....	222
Conclusion	223
Bibliographie.....	224
Mondialisation, restructuration productive et transformation métropolitaine : le cas de Santiago du Chili	225
<i>Carlos A. de Mattos</i>	
Nouvelle stratégie macroéconomique : libéralisation et dérégulation.....	225
Transformation de la base économique métropolitaine et de la gestion urbaine ..	226
Ouverture à l'externe, mondialisation et base économique métropolitaine	226
Attractivité et concentration productive métropolitaine.....	229
Subsidiarité étatique et nouvelle approche pour la gestion urbaine	230
Inégalités sociales et ségrégation résidentielle	233
Métropolisation étendue, polycentrisme, périurbanisation	237
Perte de population du noyau central et croissance des périphéries.....	238
Plus grande croissance des provinces et centres périurbains	241
Polycentrisme croissant dans la structure et le fonctionnement métropolitain.....	244
Formation de régions périurbaines hybrides	245
Présence importante de nouveaux artefacts urbains	245
Conclusion	247
Bibliographie.....	249

TROISIÈME PARTIE

LA CLASSE CRÉATIVE VUE SOUS DIVERS ANGLES

How to Assess Urban Competitiveness in the ICT Age?	255
<i>Paul Drewe</i>	
To Set the Stage	255
Urban Competitiveness – Some Conventional Approaches	256
Spatial Economics or Regional Science.....	256
Surveys of Location Factors.....	257
Ranking Cities	259
How About the “New Science of Networks”?.....	261
The Spatial Dimension of Competitiveness: A Matching of Networks	262
A Word About the “New Economy”	263
Limits to Urban Growth and the Challenge of Sustainability.....	263
“ <i>Savoir... pour agir</i> ” – by Way of Tentative Conclusion	265
References.....	266
From Growth Machine to Ideas Machine : The new politics of local economic development in the high-skilled city	269
<i>Betsy Donald</i>	
Literature Review.....	270
Research Questions	272
Methodology	272
Results.....	273
The Education and Medical Sectors: From Ambassadors to “Inside Actors”.....	274
Boston’s “Ideas” Machine.....	275
The Innovators.....	276
The Ideas Machine and Implications for the Politics of Place.....	279
The Bio4 Safety Lab Controversy	279
Conclusion and Implications.....	281
References.....	282
L’aristocratie mobile du savoir et son tapis rouge : quelques réflexions sur les thèses de Richard Florida	285
<i>Richard Shearmur</i>	
Le capital humain et la croissance	286
La théorie du capital humain et le développement régional.....	286
L’aristocratie du savoir et sa mobilité	289
Quelques résultats empiriques	294
Les facteurs de croissance locale au Canada.....	294
La migration et l’attraction des talents	297
Conclusion	300
Bibliographie.....	301

Compétitivité et démocratie urbaines : réflexions autour du cas de Gatineau	305
<i>Guy Chiasson</i>	
Diversité et démocratie	307
La démocratie comme un élément de la qualité du milieu de vie.....	309
Conclusion	312
Bibliographie.....	313
The Sociology of the Creative Class	317
<i>Robert E. Lang</i>	
Cities and the Creative Class	318
Florida's Creative Class and C. Wright Mills' White Collar.....	319
Claude Fischer's Subcultural Theory of Cities	320
Conclusion	322
References.....	323
La « classe créative » et la compétitivité urbaine : culture et économie ou l'envers et l'endroit d'une théorie	325
<i>Myrtille Roy-Valex</i>	
La compétitivité urbaine à l'ère de la nouvelle économie créative : un tournant culturel à prendre?	327
Les villes et la « classe créative », la théorie en question	329
Du nouveau dans la nouvelle économie	331
Les territoires du « travail créatif » : perspectives théoriques et pratiques d'une étude	335
Des filons théoriques à tisser	336
Pour les prémisses d'une réflexion plus pragmatique : le choix raisonné d'un terrain d'enquête	341
Conclusion	347
Bibliographie.....	348
La place des femmes immigrantes dans la nouvelle économie à Montréal : une exploration	353
<i>Sylvie Paré</i>	
Objectifs, cadre théorique et méthodologie	354
Objectifs	354
Cadre théorique	355
Méthodologie de la recherche	356
Analyse des données	359
Place des femmes dans l'activité économique	359
Distribution des entreprises de la nouvelle économie selon le genre.....	360
Place des femmes immigrantes dans la nouvelle économie.....	362
Conclusion	365
Bibliographie.....	366

Gouvernance urbaine et aménagement : enjeux en émergence	369
<i>Pierre Filion</i>	
Gérer l'incertitude.....	371
Gérer la polarisation.....	372
Gérer la diversité.....	376
Gérer la sophistication	378
Quelles solutions ?.....	379
Bibliographie.....	382
 CONCLUSION	
La compétitivité urbaine à l'ère de la nouvelle économie : enjeux et défis – réflexions conclusives	387
<i>Jean-Marc Fontan</i>	
Compétitivité, économie sociale, rapport économie et société.....	388
Les mouvements de localisation et d'appropriation	390
Les visages de la compétitivité urbaine	391
Les villes dans l'économie globale	391
La ville comme champ de création et d'innovation	392
La ville : espace de renouvellement des modalités de gouvernance et d'approfondissement du projet démocratique	394
Conclusion	395
Bibliographie.....	396
 NOTICES BIOGRAPHIQUES	407

Notices biographiques

Georges Benko est docteur en géographie. Après une formation incluant des études conduisant à un diplôme d'urbanisme et un diplôme en statistique, il est Maître de conférences à l'Université de Paris I – Panthéon Sorbonne depuis 1992. Il a enseigné aussi à l'Institut d'études politiques de Paris (IEPP) (1997-2000). Depuis 2000, il dirige un séminaire à l'EHESS (École des hautes études en sciences sociales), appartenant au DEA Recherches comparatives sur le développement et au CEMI, sur les thèmes concernant le développement régional. Il a été également professeur invité dans de nombreuses universités, dont Oxford, Lisbonne, Buenos Aires, et São Paulo.

Guy Chiasson est politologue et professeur au Département de travail social et des sciences sociales de l'Université du Québec en Outaouais. Ses travaux de recherche les plus récents portent sur les modes de gouvernance locale et régionale ainsi que sur les enjeux de développement autant en milieu rural qu'en milieu urbain. Il est membre du Centre de recherche en développement territorial où il dirige l'Axe gouvernance et politiques publiques et affilié au réseau Villes-Régions-Monde.

Carlos De Mattos a été chercheur à la Commission des investissements et du développement économique du gouvernement de l'Uruguay, directeur de programme à l'Institut latinoaméricain de planification économique et sociale de la Commission pour l'Amérique latine des Nations unies, ainsi que professeur et directeur académique de l'Institut d'études urbaines de l'Université catholique du Chili. Il dirige la prestigieuse revue *Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales EURE*. Il a publié des nombreux livres, articles et chapitres de livre. Son dernier livre s'intitule *Santiago en la globalización*, publié à Santiago du Chili (Ediciones SUR, 2005).

Pierre-Marcel Desjardins occupe depuis 2003 le poste de directeur associé de l'Institut canadien de recherche sur le développement régional. Depuis 1990, il est professeur d'économie à l'Université de Moncton. De 1996 à 2001, il fut également titulaire de la Chaire des caisses populaires acadiennes en études coopératives.

Pierre-Marcel détient un Ph.D. en économie de la University of Texas (Austin). Ses recherches actuelles portent sur les transferts interrégionaux et sur le développement économique des régions périphériques.

David Doloreux est professeur agrégé à la Faculté de gestion de l'Université d'Ottawa et effectue des recherches sur les clusters régionaux et les systèmes d'innovation dans les régions urbaines et périphériques. Il est titulaire d'une chaire de recherche en francophonie canadienne sur l'entrepreneuriat, l'innovation et le développement régional. Ses recherches actuelles portent sur l'innovation dans les entreprises de services au Canada et en Europe ainsi que sur la structure institutionnelle et entrepreneuriale de l'industrie maritime au Québec et en Norvège.

Betsy Donald est professeure adjointe au Département de géographie de l'Université Queens, à Kingston, Ontario. Elle est diplômée en histoire, en études environnementales et en géographie, des universités McGill, York et Toronto respectivement. Elle enseigne et fait de la recherche sur l'économie créative urbaine, et a publié dans les revues suivantes : *Environment and Planning A*, *Professional Geographer* et *Canadian Journal of Urban Research*.

Paul Drewe est professeur en planification spatiale à la Faculty of Architecture, Delft University of Technology. Depuis 1997, il dirige le Design Studio «Network City» en collaboration avec le ministère hollandais du Logement, de la Planification spatiale et de l'Environnement. Il est aussi membre du «Groupe 3 Réseaux, Services et Usages (TIC, ENERGIE et TRANSPORT) de la DATAR, en France, et associé au projet «Territoires 2020».

Pierre Fillion est urbaniste et professeur à l'École d'urbanisme de l'Université de Waterloo.

Tânia Fischer est pédagogue et détient un Ph.D. en management de l'Université de Sao Paulo (USP). Elle est professeure titulaire de l'École de gestion de l'Université fédérale de Bahia et coordonatrice du Centre interdisciplinaire de développement et gestion sociale (CIAGS) de cette université. Elle dirige aussi le programme de formation en gestion de l'Académie brésilienne d'administration (ANPAD). Ses recherches actuelles portent sur l'enseignement de la gestion et sur la gestion sociale.

Jean-Marc Fontan est sociologue, directeur de l'Observatoire montréalais du développement – OMD <www.omb.uqam.ca> et codirecteur de l'Alliance de recherche universités – communautés en économie sociale – Aruc-es <www.aruc-es.uqam.ca>. Il est aussi professeur de sociologie à l'Université du Québec à Montréal.

Juan-Luis Klein est professeur en géographie à l'Université du Québec à Montréal, responsable de l'axe territoires du CRISES, soit le Centre de recherche sur les innovations sociales de l'Université du Québec à Montréal. Avec Diane-Gabrielle Tremblay et Jean-Marc Fontan, il a créé le Collectif de recherche sur les innovations économiques, sociales et territoriales et ils sont les auteurs d'un ouvrage sur l'innovation sociale et le territoire montréalais, paru chez l'Harmattan en 2005. Il a rédigé plusieurs articles et donné des conférences sur le rôle des mouvements sociaux dans la reconversion territoriale.

Peter K. Kresl est professeur de sciences économiques à l'Université Bucknell, Pennsylvanie. Ses champs de recherche et d'enseignement sont l'économie de l'intégration, les relations États-Unis-Canada, les économies urbaines et la globalisation, les politiques de la culture et les conflits commerciaux. Ses publications récentes sont axées sur les effets de la mondialisation sur les économies urbaines et sur l'impact de l'ALENA sur la culture canadienne et québécoise. Il est membre des comités de rédaction des revues *The American Review of Canadian Studies* et *Québec Studies*.

Robert E. Lang est directeur du Metropolitan Institute à la Virginia Tech Alexandria, en Virginie. Il est aussi professeur associé au programme d'études en Affaires urbaines et planification, où il donne des cours sur le développement métropolitain.

Daniel Naud est étudiant à la maîtrise, à l'INRS-Urbanisation, culture et société.

Sylvie Paré est directrice du module d'urbanisme et professeure au Département d'études urbaines et touristiques de l'École des sciences de la gestion de l'Université du Québec à Montréal. Elle s'intéresse à l'entrepreneuriat des femmes immigrantes et à la nouvelle économie. En 2005, elle a publié « Ethnicité et paysage », « Le marquage ethnique dans un Montréal aux identités plurielles », dans le livre *La ville autrement*, Pierre Delorme (dir.), Québec, Presses de l'Université du Québec.

Marc-Urbain Proulx est professeur titulaire à l'Université du Québec à Chicoutimi, et spécialiste des affaires régionales. Depuis 1995, les études qu'il a effectuées concernent surtout l'économie des régions selon une approche institutionnelle ayant comme finalité l'élaboration de politiques correctives. Ses résultats de recherche ont été publiés, entre autres, dans *Revue Internationale PME*, *Revue canadienne des sciences régionales*, *Interventions économiques*, *Économie et Solidarités*, *Revue d'économie régionale et urbaine*, *Québec Studies* et *L'Action nationale*. En 1996, il a dirigé l'ouvrage *Le phénomène régional au Québec*, Québec, Presses de l'Université du Québec.

Pierre-Paul Proulx est retraité, professeur titulaire à la faculté des Arts et des sciences – Sciences économiques de l'Université de Montréal et chercheur associé au Centre d'études internationales et mondialisation de l'Université du Québec à Montréal. Il a fait une carrière dans l'enseignement universitaire, entrecoupée de postes dans la fonction publique : sous-ministre adjoint au ministère de l'Expansion industrielle régionale du Canada, et d'activités dans le secteur privé, soit associé de Secor et conseiller principal en recherche, programme de recherche sur les politiques, gouvernement du Canada.

Serge Rousseau est assistant de recherche à la Télé-université et candidat au doctorat en études urbaines.

Myrtille Roy-Valex collabore étroitement depuis une dizaine d'années à divers projets de recherche universitaires et privés portant sur les conditions sociales, culturelles et économiques de la production, de la diffusion et de la consommation des produits culturels, en particulier dans le Québec moderne et contemporain. Myrtille Roy-Valex est diplômée de l'Université de Montréal en histoire de l'art (M.A.) et détient un diplôme d'études supérieures en gestion d'organismes culturels

des HEC de Montréal. Elle est candidate au doctorat en études urbaines à l'Institut national de la recherche scientifique – Urbanisation, culture et société (INRS-UCS). Son projet doctoral, qui touche à l'économie culturelle des villes, bénéficie du soutien financier du Conseil de recherches en sciences humaines du Canada (CRSH) et du Fonds québécois de la recherche sur la société et la culture du Québec (FQRSC).

Richard Shearmur est titulaire de la Chaire de recherche du Canada en statistiques spatiales et politiques publiques et professeur à l'INRS-Urbanisation, culture et société de l'Université du Québec. Spécialiste de la géographie de l'emploi, il s'intéresse aux problèmes méthodologiques liés à l'utilisation de données spatialisées. Il a réalisé plusieurs études sur les parcs scientifiques, les PME, les services supérieurs et la localisation de l'emploi. Il mène des recherches sur la répartition intramétropolitaine de l'emploi dans la région de Montréal.

Richard Smith est professeur en communication à Simon Fraser University, membre du Centre CPROST (sur la science et la technologie), membre du Réseau canadien de recherche sur les systèmes d'innovations (ISRN), réseau qui a réalisé deux grands projets d'initiatives concertées du CRSH. Il est aussi l'auteur de plusieurs articles sur les New Media à Vancouver.

Diane-Gabrielle Tremblay est professeure titulaire à l'Université du Québec à Montréal (Télé-université), titulaire de la Chaire de recherche du Canada sur les enjeux socio-organisationnels de l'économie du savoir <www.teluq.uqam.ca/chaireecosavoir>, cotitulaire de la Chaire Bell en technologies et organisation du travail <www.teluq.uqam.ca/chairebell>, membre du Réseau canadien de recherche sur les systèmes d'innovations (ISRN) et coauteure avec J.-L. Klein et J.-M. Fontan d'un ouvrage sur l'innovation sociale et le territoire montréalais, paru chez l'Harmattan. Elle a été professeure invitée dans les universités de Paris I-Sorbonne, de Lille I, de Louvain-la-Neuve, en Belgique, ainsi qu'à l'European School of Management.

Rémy Tremblay a obtenu un doctorat de l'Université d'Ottawa en géographie. Sa thèse portait sur les dimensions sociospatiales de la communauté touristique transnationale de Floribec, enclave québécoise de Hollywood, Floride, et a été publiée en 2006 aux Presses de l'Université d'Ottawa. Depuis juin 2005, Rémy Tremblay est professeur agrégé à la Télé-université de l'Université du Québec à Montréal et titulaire de la Chaire de recherche du Canada sur les villes du savoir.



**De la conciliation emploi-famille
à une politique des temps sociaux**

Sous la direction de Diane-Gabrielle Tremblay
2005, ISBN 2-7605-1385-8, 304 pages

**Responsabilité sociale d'entreprise
et finance responsable**

Quels enjeux ?

*Sous la direction de Diane-Gabrielle Tremblay
et David Rolland*
2004, ISBN 2-7605-1324-6, 236 pages

La nouvelle économie

Où? Quoi? Comment?

*Sous la direction de Diane-Gabrielle Tremblay
et David Rolland*
2003, ISBN 2-7605-1266-5, 224 pages

**Ruptures, segmentations et mutations
du marché du travail**

*Sous la direction de Diane-Gabrielle Tremblay
et Lucie France Dagenais*
2002, ISBN 2-7605-1194-4, 314 pages

**Vers de nouveaux modes
de formation professionnelle**

Rôle des acteurs et des collaborations
*Sous la direction de
Diane-Gabrielle Tremblay et Pierre Doray*
2000, ISBN 2-7605-1114-6, 288 pages

Entre la métropolisation et le village global

Les scènes territoriales de la reconversion
*Sous la direction de Jean-Marc Fontan,
Juan-Luis Klein et Diane-Gabrielle Tremblay*
1999, ISBN 2-7605-1057-3, 334 pages

Objectif plein emploi

Le marché, la social-démocratie
ou l'économie sociale?

Sous la direction de Diane-Gabrielle Tremblay
1998, ISBN 2-7605-1020-4, 290 pages

Au-delà du néolibéralisme

Quel rôle pour les mouvements sociaux?

*Sous la direction de Juan-Luis Klein,
Pierre-André Tremblay et Hugues Dionne*
1997, ISBN 2-7605-0969-9, 224 pages

Innovation, technologie et qualification

Multidimension et complexité
du processus d'innovation

Sous la direction de Diane-Gabrielle Tremblay
1996, ISBN 2-7605-0917-6, 292 pages

Contre l'exclusion. Repenser l'économie

Actes du 13^e Colloque de l'Association
d'économie politique

*Sous la direction de
Juan-Luis Klein et Benoît Lévesque*
1995, ISBN 2-7605-0873-0, 320 pages

**Concertation et performance économique:
vers de nouveaux modèles?**

Actes du 12^e Colloque de l'Association
d'économie politique

Sous la direction de Diane-Gabrielle Tremblay
1995, ISBN 2-7605-0803-X, 364 pages

**L'Amérique du Nord
et l'Europe communautaire**

Intégration économique, intégration sociale?

*Sous la direction de
Dorval Brunelle et Christian Deblock*
1994, ISBN 2-7605-0788-2, 454 pages

Québec 2000. Quel développement?

Sous la direction d'Yves Bélanger et Pierre Hamel
1992, ISBN 2-7605-0664-9, 238 pages

Mondialisation et régionalisation

La coopération économique internationale
est-elle encore possible?

*Sous la direction de Christian Deblock
et Diane Éthier*
1992, ISBN 2-7605-0696-7, 400 pages

La Perestroïka

Économie et société

Sous la direction de David Mandel
1990, ISBN 2-7605-0602-9, 220 pages

L'administration publique québécoise

Évolutions sectorielles 1960-1985

*Sous la direction
d'Yves Bélanger et Laurent Lepage*
1989, ISBN 2-7605-0493-X, 228 pages

**L'autre économie. Une économie
alternative?**

*Sous la direction de Benoît Lévesque,
André Joyal et Omer Chouinard*
1989, ISBN 2-7605-0551-0, 376 pages

Métamorphose de la pensée libérale

Sur le néo-libéralisme actuel

*Sous la direction de
Lizette Jalbert et Lucille Beaudry*
1987, ISBN 2-7605-0468-9, 237 pages,

L'économie du savoir a grandement transformé les approches traditionnelles du développement économique. Les tenants de ce nouveau mode économique considèrent que le « savoir » a remplacé les ressources naturelles et le travail physique comme outils de développement économique. Dans ce contexte, certains soutiennent que les villes doivent se concurrencer pour attirer les talents, que seules les cités créatives ont de l'avenir ou, encore, qu'il faut développer les interactions et échanges de savoirs afin de faire émerger des grappes industrielles ou « clusters » innovateurs. Cet ouvrage fait le point sur ces thèses et présente des études de cas qui illustrent les modalités concrètes du développement des villes dans le contexte de l'économie du savoir.

DIANE-GABRIELLE TREMBLAY est professeure titulaire à la Télé-université de l'Université du Québec à Montréal et titulaire de la Chaire de recherche du Canada sur les enjeux socioorganisationnels de l'économie du savoir. Elle a été professeure invitée dans les universités de Paris I-Sorbonne, de Lille I, de Louvain-la-Neuve, en Belgique, ainsi qu'à la European School of Management.

RÉMY TREMBLAY est professeur à la Télé-université de l'Université du Québec à Montréal et titulaire de la Chaire de recherche du Canada sur les villes du savoir. Ses travaux portent sur les dimensions sociospatiales des villes nord-américaines. Il vient de publier Floribec : espace et communauté (2006).

Ont collaboré à cet ouvrage

Georges BENKO
Guy CHIASSON
Carlos A. DE MATTOS
Pierre-Marcel DESJARDINS
David DOLOREUX
Betsy DONALD
Paul DREWE
Pierre FILION
Tânia FISCHER
Jean-Marc FONTAN
Juan-Luis KLEIN
Peter Karl KRESL
Robert E. LANG
Daniel NAUD
Sylvie PARÉ
Marc-Urbain PROULX
Pierre-Paul PROULX
Serge ROUSSEAU
Myrtille ROY-VALEX
Richard SHEARMUR
Richard SMITH
Diane-Gabrielle TREMBLAY
Rémy TREMBLAY

