

Sous la direction de **Sébastien Breau**

Avec la collaboration de **Richard Saillant**

# **Nouvelles perspectives en développement régional**

Essais en l'honneur de **Donald J. Savoie**

Préface de **Thomas J. Courchene**



Presses de l'Université du Québec







**Nouvelles perspectives  
en développement  
régional**

Membre de  
L'ASSOCIATION  
NATIONALE  
DES ÉDITEURS  
DE LIVRES

## Presses de l'Université du Québec

Le Delta 1, 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** Prologue inc., 1650, boulevard Lionel-Bertrand, Boisbriand (Québec) J7H 1N7  
Tél.: 450 434-0306 / 1 800 363-2864

**FRANCE** AFPU-D – Association française des Presses d'université  
Sodis, 128, avenue du Maréchal de Lattre de Tassigny, 77 403 Lagny, France – Tél.: 01 60 07 82 99

**BELGIQUE** Patrimoine SPRL, avenue Milcamps 119, 1030 Bruxelles, Belgique – Tél.: 02 736 68 47

**SUISSE** Servidis SA, Chemin des Chalets 7, 1279 Chavannes-de-Bogis, Suisse – Tél.: 022 960.95.32



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 ».

Sous la direction de **Sébastien Breau**  
Avec la collaboration de **Richard Saillant**

# **Nouvelles perspectives en développement régional**

Essais en l'honneur de Donald J. Savoie

Préface de **Thomas J. Courchene**



Presses de l'Université du Québec

**Catalogage avant publication de Bibliothèque et Archives nationales  
du Québec et Bibliothèque et Archives Canada**

Vedette principale au titre :

Nouvelles perspectives en développement régional :  
essais en l'honneur de Donald J. Savoie

(Science régionale; 15)

Comprend des références bibliographiques.

ISBN 978-2-7605-4113-9

1. Aménagement du territoire. 2. Disparités régionales – Canada.  
3. Aménagement du territoire – Provinces de l'Atlantique. I. Breau, Sébastien,  
1973- . II. Savoie, Donald J., 1947- . III. Collection : Science régionale; 15.

HT39L.N68 2014      307.12      C2014-941781-0

Les Presses de l'Université du Québec  
reconnait l'aide financière du gouvernement du Canada  
par l'entremise du Fonds du livre du Canada  
et du Conseil des Arts du Canada pour leurs activités d'édition.

Elles remercient également la Société de développement  
des entreprises culturelles (SODEC) pour son soutien financier.

*Conception graphique*

**Richard Hodgson**

*Image de couverture*



*Sans titre n° 3*, Christine Daigle, 2013, 10 x 20 po  
<<http://www.cridaigle.com>>

*Mise en pages*

**Interscript**

**Dépôt légal : 4<sup>e</sup> trimestre 2014**

- › Bibliothèque et Archives nationales du Québec
- › Bibliothèque et Archives Canada

© 2014 – Presses de l'Université du Québec

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

Imprimé au Canada

# Préface

Thomas J. Courchene

*C'est pour moi un privilège et un plaisir d'avoir été invité à signer la préface de Nouvelles perspectives en développement régional : essais en l'honneur de Donald J. Savoie. Même si nos chemins ne se croisent pas souvent, je considère Donald comme un ami fidèle et un collègue estimé. Dès 1986, j'ai publié un article dans un ouvrage paru sous la direction de Donald et André Raynauld (Essais sur le développement régional, 1986). Plus tard, Donald et moi avons dirigé la publication des deux premiers ouvrages de l'Institut de recherche en politiques publiques (IRPP), Governance in a World Without Frontiers (2003) et Thinking North America (2004), dans la collection «The Art of the State». Au cours de cette période, Donald et Linda nous ont invités, Margie et moi, à passer six semaines à son Institut de développement régional, à Moncton. En plus de me permettre de consacrer du temps à l'étude de questions liées au développement régional du Canada atlantique, ce séjour m'a ouvert une porte sur l'Acadie du Nouveau-Brunswick : Bouctouche, Antonine Maillet, Viola Léger et, évidemment, le Pays de la Sagouine. Impossible en effet de bien comprendre Donald Savoie sans évoquer l'Acadie, Bouctouche et, bien sûr, l'Université de Moncton, où il a obtenu son diplôme de premier cycle. Savoie a eu ses premiers contacts avec la tradition intellectuelle anglaise lorsqu'il est entré à Oxford pour y poursuivre des études supérieures, d'où il est sorti avec une grande maîtrise de la langue anglaise et, comme nous le savons maintenant, une connaissance parfaite du modèle de gouvernance de Westminster. Ce qu'il y a de fascinant à propos de Savoie, c'est la façon dont cet universitaire profondément attaché à ses racines linguistiques et régionales peut se révéler aussi prolifique et perspicace dans ses travaux d'érudition et refléter l'ensemble du Canada avec autant de créativité.*

*Mises à part ces considérations personnelles, mes propres travaux de recherche en développement régional m'ont amené à me familiariser avec le premier ouvrage de Savoie sur les questions régionales et son livre subséquent sur les défis à relever pour les économies régionales périphériques alors qu'Ottawa concentre son puissant arsenal économique ailleurs au pays, soit Pulling Against Gravity (2001) et Visiting Grandchildren (2006). Il semble donc tout naturel que Savoie ait tourné son attention vers les politiques du centre et, plus généralement, la façon*

*dont le Canada conçoit la gouvernance britannique, notamment dans Governing from the Centre (1999), Breaking the Bargain (2003), Court Government (2008), Power: Where Is It? (2010) et Whatever Happened to the Music Teacher? (2013).*

*Si impressionnants soient-ils, ces livres sur la gouvernance sont loin de rendre compte de son dossier de publications absolument renversant et de sa remarquable carrière: plus de 40 livres (à titre d'auteur ou de directeur de publication), plus d'une centaine de chapitres dans des ouvrages collectifs (évalués et non évalués par des pairs), 40 articles dans des revues avec comité de lecture, quelque 80 autres articles parus dans des pages éditoriales ou dans ce que je considère comme des publications importantes traitant de politiques (telles qu'Options politiques, de l'IRPP) et environ 65 rapports commandés par le gouvernement du Canada (par 17 ministères différents, selon mes calculs), les trois provinces maritimes, le secteur privé et des organismes internationaux.*

*Jusqu'ici, mon évaluation n'a pas pris en considération l'extraordinaire étendue des domaines du savoir couverts par Savoie dans ses travaux de recherche universitaire: la science politique, l'administration publique, la gouvernance et le pouvoir exécutif dans le système de Westminster, la fonction publique, les institutions et leur évolution, l'économie régionale et la politique régionale, les mesures d'incitation au développement économique (p. ex. l'Agence de promotion économique du Canada atlantique), la théorie de la croissance, la démocratie et la reddition de comptes (ses études dans le cadre de la commission Gomery), le fédéralisme, la théorie de la dépendance, les enjeux propres aux Autochtones et les politiques à leur égard, et l'histoire et le rôle des petites provinces (en particulier celui des Maritimes) dans la fédération. Outre ces écrits formels, Savoie commente régulièrement les événements de l'actualité politique et les questions stratégiques de l'heure.*

*De nombreux spécialistes des sciences sociales déplorent le fait qu'il n'existe pas d'équivalents canadiens des Brookings Institutions ou de l'American Enterprise Institute, qui permettent aux universitaires américains d'alterner entre les organismes gouvernementaux (ou paragouvernementaux) et le monde universitaire et qui, par le fait même, offrent la possibilité de combiner ou d'intégrer la théorie et la pratique. Remarquablement, toutefois, Savoie a été et demeure en mesure de passer avec aisance et continuellement, semble-t-il, de l'un à l'autre, mais il finit toujours par retourner à l'Université de Moncton, vraisemblablement parce qu'il s'agit de la capitale intellectuelle de l'Acadie. Je suis persuadé qu'il est le seul au Canada à jouer ce rôle. Qui plus est, sa capacité de faire le lien entre la théorie et les politiques ou la pratique*

*est sans doute ce qui donne un caractère réaliste et incontournable à ses nombreux ouvrages sur le gouvernement et la gouvernance. Le plus bel exemple de lien entre les milieux universitaire et gouvernemental établi par Savoie est, selon moi, le rapport mixte qu'il a produit avec Frank McKenna, alors premier ministre du Nouveau-Brunswick, faisant valoir la nécessité que les politiques fédérales dans le domaine social fassent l'objet d'une refonte axée sur le marché, y compris une révision du programme d'assurance chômage/assurance emploi.*

*À la lumière de ce qui précède, il n'est pas étonnant que Savoie se soit rapidement et souvent attiré des récompenses et des éloges. Sur la scène nationale, il est membre de la Société royale du Canada (1992), a été fait officier de l'Ordre du Canada (1993) et a agi comme président de l'Association canadienne de science politique (ACSP). Son ouvrage *Public Spending in Canada* (1990) a été le premier récipiendaire du prix Smiley, décerné par l'ACSP. Les universités de la région des Maritimes l'ont couvert de doctorats en droit : Sainte-Anne (1993), Mount Allison (1997), UNB (2002), Dalhousie (2003), St. Francis Xavier (2005), Saint Mary's (2011) et Acadia (2014). Sa reconnaissance internationale a été couronnée par un doctorat ès lettres d'Oxford (2000), son élection comme chercheur invité à l'All Souls College (2006) et sa nomination à titre de professeur invité en études gouvernementales et en politiques publiques à la London School of Economics (2007). Savoie a aussi été récipiendaire d'une bourse Fulbright pour chercheurs chevronnés des universités Harvard et Duke (2001-2002). Il a reçu en 2004 le prestigieux prix de recherche Trudeau (accordé aux personnes qui se sont distinguées par leurs travaux de recherche, leur créativité et leur engagement dans l'un des quatre domaines d'action de la Fondation Trudeau).*

*Au-delà de toutes ses réalisations susmentionnées, Donald Savoie est un chef de file dans diverses communautés. Il demeure essentiellement un fier Acadien, comme je l'ai souligné, et un citoyen engagé des Maritimes. Il a été le fondateur (1983) et le premier directeur général de l'Institut canadien de recherche sur le développement régional (ICRDR), rebaptisé Institut canadien de recherche en politiques et administration publiques (ICRPAP) en 2005, où son bureau se trouve encore. Le principal domaine d'intérêt de l'Institut consiste à explorer comment la gouvernance et les politiques publiques contribuent à façonner la réalité économique des collectivités, en particulier celles de la Nouvelle-Écosse, du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard. Ses projets de recherche ont porté sur les perspectives du système agroalimentaire, la dynamique rurale-urbaine, les systèmes régionaux d'innovation et les industries culturelles du Canada atlantique, parmi de nombreux autres domaines. Le présent livre vient s'ajouter à ces projets en réunissant un*

*recueil d'essais rédigés par des auteurs qui partagent la passion de Donald pour le développement économique régional et les politiques en la matière. Les essais qu'il contient reflètent et célèbrent tous, d'une façon ou d'une autre, les contributions de Donald dans le domaine, tout en offrant des éclairages nouveaux et précieux qui aident à la compréhension des disparités régionales et de leur évolution jusqu'au XXI<sup>e</sup> siècle.*

*En conclusion, en rendant la gouvernance plus facile à comprendre et pertinente pour les spécialistes des sciences sociales, et en rendant les recherches sociales plus faciles à comprendre et pertinentes pour le gouvernement et la gouvernance, Donald J. Savoie a mérité à juste titre notre admiration et notre gratitude. Ce recueil d'articles est une façon tout à fait appropriée de lui exprimer notre reconnaissance.*

**Inauguration de l'Institut canadien de recherche en développement régional, Université de Moncton, novembre 1983**

---



---

De gauche à droite : Léonard LeBlanc, vice-recteur de l'Université de Moncton; Gilbert Finn, recteur de l'Université de Moncton; Hon. Edward Lumley, ministre, Industrie Canada; Donald J. Savoie, fondateur et directeur général, Institut canadien de recherche en développement régional; Hon. Roméo LeBlanc, ministre, Travaux publics; Gary McCauley, député, Parlement du Canada; Médard Collette, vice-recteur, Université de Moncton.



# Remerciements

Le présent ouvrage a bénéficié de l'appui de plusieurs personnes. Tout d'abord, à l'Université de Moncton, nous sommes grandement reconnaissants à Céline Basque, de l'Institut canadien de recherche en politiques et administration publiques, pour son soutien administratif tout au long de la réalisation de ce projet. Azure René de Cotret, de l'Institut canadien de recherche sur les minorités linguistiques, a effectué une première mise en page et révision des chapitres de l'ouvrage en vue de sa publication. Réjean Ouellette a fait un travail impeccable quant à la traduction de certains textes et Kenneth Breau, du Centre d'études acadiennes, nous a rendu un grand service en retrouvant la photo de l'inauguration de l'Institut dans les archives de l'Université.

Nous tenons aussi à remercier l'équipe des Presses de l'Université du Québec pour avoir facilité le processus de publication, en particulier Céline Fournier, directrice générale, et Marc-Urbain Proulx, directeur de la collection «Science régionale».

Finalement, nous désirons souligner le soutien financier de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA), sans lequel cet ouvrage n'aurait pu voir le jour.



# Table des matières

Préface.....	VII
<i>Thomas J. Courchene</i>	
Remerciements.....	XIII
Liste des figures.....	XXI
Liste des tableaux.....	XXV
Introduction.....	1
<i>Sébastien Breau et Richard Saillant</i>	
1. L'histoire commence près de Bouctouche.....	1
2. La structure de l'ouvrage.....	3
Bibliographie.....	10
Un éloge à Donald J. Savoie : allocution du sénateur Lowell Murray, 8 juin 2011, Bouctouche (Nouveau-Brunswick)...	13

## **Première partie**

### **CONSIDÉRATIONS THÉORIQUES : LE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL ET LA CROISSANCE URBAINE**

#### Chapitre 1

À propos de l'évolution des inégalités régionales : un modèle simple avec un regard sur l'Europe et l'Amérique du Nord.....	25
---	----

*Mario Polèse*

1. Les inégalités régionales de revenu dans les pays industrialisés.....	25
2. L'agglomération et la croissance régionale dans l'économie du savoir.....	31
3. Le commerce et la dynamique de la croissance régionale.....	34

4. L'interaction entre agglomération et commerce .....	40
5. Des forces compensatrices: la structure industrielle, les attraits.....	43
Conclusion: un petit exercice de prospective pour le Canada.....	46
Bibliographie .....	50

## Chapitre 2

<b>Un monde en émergence: notes pour une resynthèse de la géographie économique urbaine au XXI<sup>e</sup> siècle.....</b>	<b>55</b>
--	-----------

*Allen J. Scott*

1. Au-delà du postfordisme .....	55
2. De nouvelles frontières historiques de l'expansion capitaliste .....	57
3. Métropole: I – Économie .....	63
4. Métropole: II – Société et forme bâtie .....	70
5. Les géographies interstitielles: de nouveaux espaces ruraux.....	75
6. La géographie économique urbaine dans un monde de convergence et de différenciation spatiales .....	78
7. Post-scriptum: vers l'avenir .....	83
Bibliographie .....	84

## Deuxième partie

### **ANALYSES RÉCENTES DES DISPARITÉS ET INÉGALITÉS RÉGIONALES AU CANADA**

#### Chapitre 3

<b>L'inégalité des revenus au Canada: une analyse régionale .....</b>	<b>95</b>
---	-----------

*Sébastien Breau*

1. Une revue de la littérature.....	97
2. La conception de la recherche.....	99
3. Les résultats.....	109
Conclusion.....	116
Bibliographie .....	117

**Chapitre 4****Est-ce le début de la fin du retard historique de l'Est canadien ?  
Un regard sur l'évolution (1988-2012) des marchés locaux  
du travail à partir d'une décomposition du taux de chômage .... 125***Jean Dubé et Mario Polèse*

1. Un bref retour sur la question du développement régional au Canada .....	127
2. La décomposition du taux de chômage .....	129
3. Les données .....	131
4. Les résultats .....	135
5. Un regard sur les régions du Canada atlantique .....	146
Conclusion .....	150
Annexe 4.1. Liste des régions économiques retenues .....	152
Annexe 4.2. Décomposition du taux de chômage .....	154
Bibliographie .....	156

**Chapitre 5****Les structures industrielles et la croissance économique  
au Canada .....** 159*Paul-Émile David*

1. Les externalités et les théories Jacobs et MAR .....	160
2. Les externalités de localisation et d'urbanisation .....	163
3. La concentration industrielle et le succès de Silicon Valley .....	167
4. La position de Porter et l'industrie de la céramique italienne .....	170
5. La diversification industrielle, les externalités et Birmingham .....	172
6. La mono-industrialisation de Détroit .....	173
7. L'analyse quantitative pour les villes canadiennes .....	174
8. La pollinisation croisée .....	178
Conclusion .....	179
Bibliographie .....	180

**Troisième partie**

**AMÉNAGEMENT DU TERRITOIRE ET POLITIQUES DE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL : UN REGARD SUR LES PROVINCES DE L'ATLANTIQUE**

**Chapitre 6**

**La restructuration du tissu de peuplement en Atlantique au cours de la période 1981-2011 : défis et enjeux pour un aménagement harmonieux du territoire** ..... 187

*Majella Simard*

- 1. Le cadre théorique et méthodologique..... 188
- 2. L'analyse des résultats : les principaux changements observés ..... 194
- 3. L'élaboration d'une politique démographique en Atlantique : quelques lignes directrices ..... 219
- Conclusion..... 220
- Bibliographie ..... 222

**Chapitre 7**

**Le «corridor» des Maritimes et sa périphérie** ..... 225

*Maurice Beaudin*

- 1. Les régions périphériques face à la mondialisation..... 227
- 2. Le déclin possible des zones périphériques..... 229
- 3. Les Maritimes dans l'espace canadien ..... 231
- 4. Les Maritimes et ses régions ..... 234
- 5. Les migrations..... 239
- 6. Un marché du travail résilient..... 242
- 7. Des changements structurels en faveur du «corridor» ..... 246
- Conclusion..... 255
- Bibliographie ..... 258

**Chapitre 8**

**Le mythe du miracle économique de Moncton, 20 ans après ...** 263

*Pierre-Marcel Desjardins*

- 1. Il y a vingt ans..... 264
- 2. Des études antérieures de Moncton ..... 266
- 3. Les vingt dernières années ..... 267
- Conclusion..... 285
- Bibliographie ..... 288

**Chapitre 9**

<b>Une évaluation du contexte actuel des politiques de développement économique régional au Canada atlantique .....</b>	<b>291</b>
---	------------

*David Campbell*

1. Des résultats économiques qui demeurent faibles au Canada atlantique.....	293
2. Pourquoi la région de l'Atlantique a-t-elle eu de piètres résultats?.....	299
3. Les efforts des gouvernements pour favoriser le développement économique du Canada atlantique .....	310
4. Le modèle émergent de développement économique régional.....	316
Conclusion.....	330
Bibliographie .....	331

<b>Le mot de la fin : la politique de développement économique régional, où va-t-elle aboutir ensuite ?.....</b>	<b>335</b>
--	------------

*Donald J. Savoie*

1. Un regard en arrière .....	336
2. Un monde différent.....	339
3. Le défi rural.....	342
4. L'avenir du développement régional : au premier ministre d'en décider.....	343
Bibliographie .....	344

<b>Notices biographiques .....</b>	<b>347</b>
------------------------------------	------------



# Liste des figures

Figure 1.1.	Évolution des inégalités régionales de revenu, États-Unis (1900-2000) et Canada (1925-2000).....	27
Figure 1.2.	Disparités régionales (PIB par habitant), pays européens, 1950-1990.....	28
Figure 1.3.	Disparités régionales (PIB par habitant), pays européens, 1995-2005.....	30
Figure 1.4.	PIB par habitant, régions du Royaume-Uni, 2000 (moyenne du Royaume-Uni = 100).....	30
Figure 1.5.	Part des emplois dans les services professionnels, scientifiques et techniques, régions urbaines selon la taille, États-Unis et Canada, 2000 (par rapport à la moyenne de toutes les villes).....	33
Figure 1.6.	Densité de l'activité économique, Europe.....	35
Figure 1.7.	PIB par habitant par région, comparativement à la moyenne nationale, Europe.....	36
Figure 1.8.	PIB par habitant par État, Mexique.....	39
Figure 1.9.	Croissance démographique par endroit, États-Unis et Canada, 1990-2000.....	40
Figure 1.10.	Représentation stylisée de trois géographies économiques.....	41
Figure 3.1.	Inégalité des revenus dans l'ensemble des divisions de recensement au Canada, 2006.....	103
Figure 3.2.	Carte LISA de l'inégalité des revenus dans l'ensemble des divisions de recensement au Canada, 2006.....	107
Figure 4.1.	Représentation schématique des variations dans le taux de chômage.....	130
Figure 4.2.	Régions économiques canadiennes (RE, REM, RMR).....	133
Figure 4.3.	Évolution des principaux indicateurs de l'économie, Canada (1987-2012).....	135
Figure 4.4.	Changement (en points de pourcentage) des taux de chômage pour les régions du centre et de l'est du Canada, 1988-2012.....	136

Figure 4.5.	Variation des indicateurs du marché du travail pour les régions du centre et de l'est du Canada, 1988-2012 .....	137
Figure 4.6.	Représentation schématique des variations dans le taux de chômage, 1988-2012 .....	138
Figure 4.7.	Variation des indicateurs du marché du travail pour les régions du centre et de l'est du Canada.....	139
Figure 4.8.	Représentation schématique des variations dans le taux de chômage.....	140
Figure 4.9.	Variation des indicateurs du marché du travail pour les régions du centre et de l'est du Canada.....	143
Figure 4.10.	Écart du taux de chômage avec la moyenne canadienne, régions de l'est du Canada.....	147
Figure 4.11a.	Évolution du taux de chômage pour trois régions rurales, 1988-2012.....	149
Figure 4.11b.	Évolution de l'écart du taux de chômage par rapport à la moyenne canadienne pour trois régions acadiennes, 1988-2012.....	149
Figure 6.1.	Évolution de la population de l'Atlantique par rapport à celle du Canada par périodes quinquennales entre 1981 et 2011.....	195
Figure 6.2.	Évolution de la population des provinces atlantiques par périodes quinquennales entre 1981 et 2011 .....	197
Figure 6.3.	Évolution démographique (en %) des comtés de l'Atlantique entre 1981 et 2011 .....	198
Figure 6.4.	Évolution de la population rurale et urbaine de l'Atlantique par périodes quinquennales entre 1981 et 2011.....	203
Figure 6.5.	Évolution de la population rurale de l'Atlantique par strates de taille démographique et périodes quinquennales entre 1981 et 2011.....	204
Figure 6.6.	Proportion de localités rurales et urbaines en décroissance démographique par périodes quinquennales entre 1981 et 2011.....	205
Figure 6.7.	Proportion de localités rurales en décroissance démographique en fonction de leurs strates de taille démographique par périodes quinquennales entre 1981 et 2011.....	206

Figure 6.8.	Évolution démographique des localités de l'Atlantique entre 1981 et 2011 en fonction de leur distance de la ville.....	211
Figure 6.9.	Évolution démographique des localités de l'Atlantique entre 1981 et 2011 .....	212
Figure 6.10.	Localités de l'Atlantique en croissance et en décroissance démographique continue entre 1981 et 2011.....	213
Figure 7.1.	Population des Maritimes, 2001 .....	236
Figure 7.2.	Évolution démographique comparée dans les Maritimes, 1961-2011 .....	237
Figure 7.3.	Évolution de l'emploi selon la région, 1987-2009.....	245
Figure 7.4.	Évolution trimestrielle du taux d'emploi (%), 1987-2009 .....	246
Figure 7.5.	Évolution trimestrielle du taux de chômage (%), 1987-2009 .....	247
Figure 8.1.	Population du Moncton métropolitain (AR/RMR), 1996, 2001, 2006, 2011 .....	268
Figure 8.2.	Croissance de la population, Canada, NB, 3 municipalités de la RMR de Moncton et RMR de Moncton, 1996 à 2001, 2001 à 2006 et 2006 à 2011....	269
Figure 8.3.	Croissance de la population, français langue maternelle (réponse unique), Canada, NB, 3 municipalités de la RMR de Moncton et RMR de Moncton, 1996 à 2001, 2001 à 2006 et 2006 à 2011....	269
Figure 8.4.	Croissance de l'emploi, RMR de Moncton et moyenne des RMR canadiennes, 1996 à 2013, Secteurs: SCIAN 2 chiffres et total .....	277
Figure 8.5.	Emplois dans le secteur transport et entreposage, Moncton (AR et RMR), 1996 à 2013 .....	279
Figure 9.1.	Taux d'accroissement de la population, 1996-2011 .....	294
Figure 9.2.	Taux de chômage annuel, 1976-2012 .....	294
Figure 9.3.	Migration interprovinciale nette par année .....	295
Figure 9.4.	Valeur de l'avoir propre et des placements productifs d'intérêt par ménage.....	297
Figure 9.5.	Nombre de personnes qui reçoivent des revenus de l'assurance emploi (AE) pour 1 000 personnes qui gagnent un revenu d'emploi, 2011.....	299

Figure 9.6.	Nombre de nouveaux immigrants pour 10 000 personnes dans l'ensemble de la population, par année.....	302
Figure 9.7.	Évolution démographique en Nouvelle-Écosse par période de recensement, 1956-2011.....	305
Figure 9.8.	Indice de fardeau fiscal global de KPMG, 2012.....	307
Figure 9.9.	Variation (en pourcentage) du nombre de travailleurs autonomes, 1996-2012.....	309
Figure 9.10.	Mesures incitatives considérées comme « importantes » par des dirigeants d'entreprise.....	312
Figure 9.11.	Pourcentage des PME recevant du financement des organismes de prêts ou de subventions du gouvernement, 2007.....	314
Figure 9.12.	Nombre de personnes de moins de 19 ans pour chaque personne de plus de 60 ans au Canada atlantique.....	324
Figure 9.13.	Redevances sur les ressources non renouvelables en pourcentage des recettes totales des gouvernements provinciaux.....	326

# Liste des tableaux

Tableau 3.1. Statistiques sommaires de l'inégalité des revenus dans l'ensemble des régions canadiennes, 1996-2006 .....	102
Tableau 3.2. Indice I de Moran pour les coefficients de Gini .....	105
Tableau 3.3. Résultats des modèles MCO, spatiaux et de régression de panel, 1996-2006.....	110
Tableau 5.1. Régression logistique .....	176
Tableau 6.1. Stratification démographique des localités de l'Atlantique en 2011 .....	192
Tableau 6.2. Évolution du poids démographique de l'Atlantique à l'intérieur du Canada entre 1981 et 2011 .....	195
Tableau 6.3. Évolution du nombre et de la proportion de localités en Atlantique en fonction de leur strate de taille démographique entre 1981 et 2011 .....	201
Tableau 6.4. Principales caractéristiques géosocioéconomiques des localités de l'Atlantique en fonction de l'évolution de leurs effectifs démographiques entre 1981 et 2011.....	209
Tableau 7.1. Croissance démographique rurale-urbaine, Maritimes, 1996-2011.....	238
Tableau 7.2. Migration dans les Maritimes selon le type et la région, 1996-1997 à 2010-2011 .....	241
Tableau 7.3. Évolution de certains indices du marché du travail selon la région.....	243
Tableau 7.4. Évolution structurelle de l'emploi selon l'industrie et la région, 1987-2009.....	249
Tableau 7.5. Revenus du travail selon la région, 2005 .....	251
Tableau 7.6. Revenus d'emploi dans certaines industries, selon la région, 2005.....	253
Tableau 8.1. Croissance démographique, Canada, provinces, territoires, moyenne des agglomérations de recensements et régions métropolitaines de recensement, et Moncton, 1996 à 2011, 1996 à 2001, 2001 à 2006 et 2006 à 2011 (rang de Moncton au sein des 134 AR et RMR).....	270

Tableau 8.2.	Croissance démographique, agglomérations de recensements et régions métropolitaines de recensement du Canada atlantique, 1996 à 2011, 1996 à 2001, 2001 à 2006 et 2006 à 2011 .....	271
Tableau 8.3.	Pourcentage de la population ayant immigré pendant les cinq années précédentes, RMR de Moncton et moyenne des AR et RMR canadiennes, rang de Moncton au sein des AR et RMR canadiennes et du Canada atlantique, 1996 et 2011 .....	272
Tableau 8.4.	Pourcentage de la population connaissant les deux langues officielles, 1996 et 2011, et nombre d'individus connaissant les deux langues officielles en 2011, 10 principales AR et RMR selon le pourcentage en 2011 (total de 125).....	274
Tableau 8.5.	Nombre d'individus connaissant les deux langues officielles, 1996 et 2011, et le pourcentage de la population connaissant les deux langues officielles en 2011, 10 principales AR et RMR selon le nombre en 2011 (total de 125).....	274
Tableau 8.6.	Variation du nombre d'individus connaissant les deux langues officielles entre 1996 et 2011, le nombre d'individus connaissant les deux langues officielles en 2011 et le pourcentage de la population connaissant les deux langues officielles en 2011, 10 principales AR et RMR selon le nombre en 2011 (total de 125).....	275
Tableau 8.7.	Certaines variables portant sur le marché du travail, Moncton comparativement aux AR et RMR du Canada et du Canada atlantique, 1996 et 2011 .....	276
Tableau 8.8.	Quotient de localisation, emplois selon le secteur d'activité (SCIAN 2 chiffres), RMR de Moncton et moyenne des RMR canadiennes, 1996 et 2013.....	278
Tableau 8.9.	Nombre d'emplois et quotient de localisation, RMR de Moncton, 15 principaux secteurs SCIAN 4 chiffres en fonction du quotient de localisation, rang de Moncton au sein des AR et RMR du Canada et du Canada atlantique, 2011 .....	281
Tableau 8.10.	Concentration sectorielle de l'emploi (SCIAN 4 chiffres), RMR de Moncton, rang de Moncton au sein des AR et RMR du Canada et du Canada atlantique, 2011 .....	282

Tableau 8.11. Importance du secteur de l'administration publique, RMR de Moncton, rang de Moncton au sein des AR et RMR du Canada et du Canada atlantique, 2011 .....	282
Tableau 8.12. Ensemble des industries et secteur des services de soutien aux entreprises, pourcentage anglais-français et hommes-femmes, RMR de Moncton et Canada, 2006 .....	283
Tableau 8.13. Niveau de scolarité, 15 ans et plus, RMR de Moncton et moyenne des AR et RMR canadiennes, rang de Moncton au sein des AR et RMR canadiennes et du Canada atlantique, 1996 et 2011 .....	285
Tableau 8.14. Revenu moyen et revenu médian, RMR de Moncton, rang de Moncton au sein des AR et RMR canadiennes et du Canada atlantique, 1995 et 2010 .....	286
Tableau 8.15. Revenu médian en pourcentage du revenu moyen, RMR de Moncton, rang de Moncton au sein des AR et RMR canadiennes et du Canada atlantique, 1995 et 2010 .....	286
Tableau 8.16. Revenu moyen pour population (15 ans et plus) sans aucun certificat, diplôme ou grade et population avec certificat, diplôme ou grade universitaire au baccalauréat ou supérieur, RMR de Moncton, rang de Moncton au sein des RMR canadiennes et du Canada atlantique, 2010 .....	287
Tableau 9.1. Migration interprovinciale nette annuelle moyenne par décennie .....	296
Tableau 9.2. Quotient de localisation, industries choisies du Nouveau-Brunswick .....	300
Tableau 9.3. Croissance des populations urbaine et rurale entre 1956 et 2011 .....	305
Tableau 9.4. Entreprises exportatrices par province, 2009 .....	309
Tableau 9.5. Indicateurs de rendement d'Investir NB, 2012-2013 .....	329



# Introduction

Sébastien Breau et Richard Saillant

## 1. L'HISTOIRE COMMENCE PRÈS DE BOUCTOUCHE

En 1940, la Commission Rowell-Sirois publiait son rapport sur les relations fédérale-provinciales au Canada. Ses objectifs principaux étaient 1) de faire état de la situation socioéconomique des provinces et de leurs finances publiques et 2) d'examiner la répartition des sources de revenus et des charges entre le gouvernement fédéral et les provinces. C'était la première fois que l'on reconnaissait officiellement, dans une étude commandée par le gouvernement fédéral, que certaines provinces se voyaient « dans l'impossibilité de trouver les fonds nécessaires pour subvenir aux besoins de leur population » (Commission royale des relations entre le Dominion et les provinces, 1940, p. 283). Pour pallier les effets de ces inégalités entre provinces, la commission proposait une série de recommandations qui visaient notamment à accorder un rôle accru au gouvernement fédéral en matière de fiscalité et de redistribution de la richesse. Plus particulièrement, la commission recommandait de mettre sur pied un principe de péréquation fédérale permettant aux provinces moins nanties d'offrir des services publics comparables à la norme nationale (Théret, 2002).

C'est à ce moment de l'histoire du pays marqué par une prise de conscience de la nécessité d'agir devant les disparités régionales grandissantes qu'est né Donald J. Savoie en 1947. Certes, on ne choisit pas où l'on naît, mais même s'il avait pu le faire, le futur expert en développement régional aurait difficilement pu choisir un meilleur poste d'observation que son village natal de Saint-Maurice pour étudier son sujet. Hameau de fermiers à quelques kilomètres de Bouctouche, Saint-Maurice se trouve en plein cœur du comté de Kent, qui était alors considéré comme le plus pauvre au Canada (Savoie, 2009). La province où naquit Donald, le Nouveau-Brunswick, était alors l'une de deux provinces qui partageaient, selon la commission royale, « le fâcheux honneur d'avoir été en butte à des difficultés économiques depuis plus longtemps que toute autre province canadienne » (*ibid.*, p. 94). Donald y grandit jusqu'à l'âge de 12 ans alors que la famille déménagea à Moncton où son père fonda une nouvelle entreprise familiale (La Construction acadienne) qui continue

de prospérer aujourd'hui. Connaître cette histoire, c'est comprendre jusqu'à quel point les racines sont importantes chez Donald : pour lui, le développement régional, c'est littéralement savoir d'où l'on vient et comprendre pourquoi trop souvent il faut quitter sa région natale afin de gagner sa vie.

Après ses études à l'école Beauséjour, Donald s'inscrit à l'Université de Moncton de laquelle il obtiendra en 1968 un diplôme en économie. Il continuera ses études de maîtrise en sciences politiques à la University of New Brunswick tout en occupant divers postes d'analystes de politiques au sein des gouvernements fédéral, à Ottawa, et provincial, à Fredericton. À l'instar de la recherche effectuée dans le rapport de la Commission Rowell-Sirois, l'expérience qu'il acquiert en travaillant dans le secteur public et son désir d'en connaître davantage sur le fonctionnement des collaborations fédérale-provinciales l'amèneront à poursuivre ses études universitaires graduées en économie politique à l'Université Oxford où il étudie avec Geoffrey Marshall et Nevil Johnson, deux spécialistes du fédéralisme et de ses institutions politiques. Sa thèse de doctorat, qui porte sur les ententes de coopération fédérale-provinciale dans le domaine du développement économique, sera éventuellement publiée en 1981. La date est significative puisqu'elle marque le début d'une longue et fructueuse carrière universitaire pour l'Acadien de Saint-Maurice.

L'année 1983 s'avérera une autre année importante puisque Donald, qui jusque-là a occupé divers postes auprès du ministère de l'Expansion économique régionale (MEER) ainsi qu'au Bureau du Conseil privé à Ottawa, revient à l'Université de Moncton pour fonder l'Institut canadien de recherche en développement régional (ICRDR). Grâce à l'appui du gouvernement Trudeau et, en particulier à celui de Roméo LeBlanc qui était alors ministre des Travaux publics, l'ICRDR voit le jour, obtenant un octroi de 5 millions de dollars du MEER. Le mandat de l'Institut est clair : promouvoir la recherche sur les questions relatives au développement régional. Donald se met au travail avec acharnement et, au cours des ans, il publie de nombreux ouvrages, dont *Regional Economic Development: Canada's Search for Solutions* (1986), *Regional Development: Theories and Their Application* (1995), et *Visiting Grandchildren* (2006), tous trois aujourd'hui des incontournables dans le domaine. Il organise aussi plusieurs symposiums. En 1984, lui et Ben Higgins (qui deviendra un grand collaborateur) réussissent à rassembler à Grand-Pré, en Nouvelle-Écosse, berceau de l'Acadie, un groupe d'économistes parmi les plus illustres

au monde (dont William Alonso de l'Université Harvard, John Friedmann de l'Université de Californie, Los Angeles, Harry Richardson de la University of Southern California et Karen Polenske du MIT) pour discuter du développement régional et des travaux de François Perroux, le père de la théorie du pôle de croissance (Perroux, 1955). Perroux lui-même se joint alors à eux. L'Institut, sous l'initiative de Donald, rayonnera également en étant l'hôte de plusieurs invités de marque et en parrainant bon nombre d'étudiants Acadiens (dont le directeur du présent ouvrage) désirant poursuivre leurs études universitaires en sciences économiques, science politique ou en administration publique.

Aujourd'hui, comme l'écrit si bien Polèse (2012, p. 523), Donald «demeure l'un des auteurs les plus prolifiques du milieu des sciences régionales et aussi l'un des observateurs les plus avertis (et critiques) de politiques de développement régional». Travailleur infatigable, Donald a publié l'an dernier deux nouveaux livres (Savoie 2013a, 2013b) de même que plus d'une douzaine d'articles et commentaires dans des revues et journaux. En passant, soulignons que ses deux derniers livres ont été sélectionnés pour des prix prestigieux sur le plan national (c'est-à-dire le National Business Book Award et le Shaughnessy Cohen Prize).

## **2. LA STRUCTURE DE L'OUVRAGE**

L'idée de ce livre est née d'un *festschrift* organisé en l'honneur de Donald en juin 2011. Cette conférence, qui avait lieu au vieux presbytère de Bouctouche, a rassemblé une douzaine d'universitaires spécialistes de l'administration publique et du développement régional. Un premier livre, portant surtout sur les contributions de Donald à notre compréhension de l'administration publique et du pouvoir exécutif au Canada et ailleurs dans le monde, a été publié en langue anglaise chez McGill-Queen's University Press (Bickerton et Peters, 2013). Pour sa part, le présent ouvrage rassemble une série d'essais portant spécifiquement sur le développement régional dont plusieurs proviennent d'une nouvelle génération de chercheurs pour qui le sujet de disparités et d'inégalités régionales représente toujours un défi de taille auquel il faut s'attarder. Tout au long de ce livre, nous retrouverons de nouvelles perspectives théoriques et empiriques en sciences régionales, de même que de nouvelles pistes de réflexion sur l'avenir du Canada atlantique, un point de repère immuable chez Donald J. Savoie.

Le tout commence par une allocution du sénateur Lowell Murray qui reprend dans la même veine que Thomas J. Courchene dans la préface, faisant l'éloge de Donald tant pour ses contributions universitaires que pour son rôle en matière de politiques publiques. Puisant dans sa vaste expérience au Sénat canadien (il y a siégé pendant 32 ans jusqu'à sa retraite en 2011), il nous fait part d'une série d'anecdotes au cœur desquelles on constate l'importance de nos institutions nationales. Selon Murray, ces institutions n'ont pas joué le rôle qu'on attendait d'elles au cours des quarante dernières années. Le problème est lié au fait que la concentration du pouvoir économique dans certaines régions se fait au détriment d'autres régions. C'est un thème qui reviendra souvent dans ce livre et qui sera, entre autres, repris par Savoie lui-même dans le mot de la fin.

Après cet éloge, on retrouve dans la première partie du livre deux essais d'ordre plutôt théorique. Mario Polèse nous offre d'abord une synthèse de l'histoire des inégalités régionales dans les pays riches et jette un regard particulier sur les facteurs qui encouragent la convergence, c'est-à-dire qui à long terme entraînent, du moins en théorie, une réduction des disparités de revenu entre les régions. Parmi ceux-ci, on note la mobilité croissante de la main-d'œuvre, la plus grande intégration économique et la diminution des coûts liés à la distance.

Malgré cette convergence, certaines disparités régionales sont tenaces et semblent même s'accroître, tant en Europe qu'en Amérique du Nord. Les effets d'agglomération et d'urbanisation, plus précisément la concentration de l'activité économique et du capital humain dans les grands centres urbains, donnent lieu à de nouveaux écarts salariaux et clivages régionaux selon la répartition géographique de ces derniers à l'intérieur d'un pays. L'importance grandissante du commerce international y est aussi pour quelque chose.

C'est pour mieux comprendre ce nouveau contexte que Polèse propose un modèle simple afin de décrire l'interaction entre agglomération et commerce, modèle qu'il applique ensuite au Canada pour entrevoir l'évolution future des inégalités régionales au pays. Si l'on a observé une diminution des inégalités interprovinciales au Canada (en termes de revenu ou PIB par habitant), certains écarts persistent à une échelle spatiale plus fine. Oui, certaines régions traditionnellement moins dynamiques semblent connaître un nouvel essor depuis peu, mais à plus long terme il est difficile de cerner les répercussions globales qu'aura l'exploitation des ressources naturelles sur les inégalités régionales au pays.

Dans le chapitre suivant, Allen J. Scott présente, pour la première fois en langue française, une version abrégée des idées et arguments contenus dans son dernier livre, *A World in Emergence: Cities and Regions in the 21st Century* publié en 2012, lequel fait beaucoup d'éclat ces jours-ci en sciences régionales et en géographie économique (Archer, 2014 ; Hess, 2014 ; Kloosterman, 2014). Dans son essai, Scott reprend le thème des grands centres urbains et fait valoir qu'il faut maintenant dépasser les horizons théoriques du postfordisme afin de développer une nouvelle forme de compréhension et de description du capitalisme contemporain et de sa géographie économique. Pour ce faire, il commence son analyse en dégagant trois caractéristiques importantes du capitalisme actuel : 1) les technologies numériques, 2) la nouvelle division du travail et 3) le renforcement marqué du rôle des connaissances dans le processus de travail. Afin d'examiner les implications de ces phénomènes pour la forme urbaine et le développement régional, Scott fait référence à l'économie cognitive-culturelle des grandes villes. Il s'agit là du nouveau concept que l'auteur propose en remplacement du postfordisme pour désigner la nouvelle phase du capitalisme qui est en voie de se consolider (c'est-à-dire la troisième vague du capitalisme). Ajoutons à cela comme toile de fond la mondialisation soutenue et ce que nous observons aujourd'hui, c'est un monde avec plusieurs facettes de convergence et de différenciation spatiales, une mosaïque mondiale de villes-régions et d'espaces interstitiels distinctifs.

La deuxième partie du livre rassemble trois essais de nature plus empirique qui abordent le sujet des disparités régionales au Canada. Nous verrons dans cette partie que le problème du développement régional a changé même si l'on continue d'observer, de façon générale, un écart entre les régions de l'est et celles de l'ouest du pays en termes de revenu moyen, de répartition des revenus et du taux de chômage. Les auteurs ont recours à de nouvelles données et à de nouveaux outils statistiques afin de mettre l'accent sur l'étude des disparités régionales à l'échelle infraprovinciale.

Comme point de départ, le chapitre de Sébastien Breau avance l'argument que trop peu de chercheurs se sont intéressés aux dimensions spatiales de l'évolution récente de l'inégalité des revenus au pays. Si plusieurs économistes se sont penchés sur la question sur le plan national, où la tendance indique une augmentation importante du niveau d'inégalité au Canada, une attention insuffisante a été accordée aux dynamiques régionales du problème. Selon l'auteur,

cette lacune est en partie liée aux insuffisances de données disponibles. En se servant des microdonnées de l'échantillon de 20 % du recensement, Breau s'attarde à reconstruire une série d'unités géographiques (c'est-à-dire les divisions de recensement) uniformes pour les années 1996, 2001 et 2006, à partir desquelles des mesures cohérentes d'inégalité (le coefficient de Gini et l'indice de Theil) peuvent être calculées<sup>1</sup>. Une analyse spatiale exploratoire de ces données révèle que les tendances observées en ce qui concerne l'inégalité des revenus à l'échelle nationale masquent une division géographique croissante entre 1) les provinces de l'Ouest (où l'inégalité des revenus est élevée) et les provinces de l'Est (inégalité faible), ainsi qu'entre 2) les divisions de recensement urbaines et rurales. Une série de modèles économétriques sont ensuite présentés afin d'étudier les causes des variations spatiales de l'inégalité. Parmi les facteurs décelés, la taille d'une région, son taux de chômage, le pourcentage de sa population composé de membres de minorités visibles ainsi que son niveau de développement économique sont tous des déterminants d'une inégalité accrue. La désindustrialisation (c'est-à-dire la perte d'emplois dans le secteur manufacturier), l'inégalité du niveau d'éducation et le pourcentage de la population d'une région âgée de 65 ans et plus sont également des facteurs liés à des niveaux plus élevés d'inégalité.

Le thème de l'évolution récente des marchés locaux du travail est repris par Jean Dubé et Mario Polèse dans leur chapitre qui propose une nouvelle approche graphique permettant de décomposer les variations du taux de chômage en fonction de la croissance de la demande (c'est-à-dire de l'emploi) et de l'offre (c'est-à-dire de la population active) de travail. Pendant longtemps, les régions de l'est du Canada ont affiché des taux de chômage plus élevés que la moyenne ontarienne. En s'appuyant sur les données de l'enquête de la population active pour la période de 1988 à 2012, les auteurs cherchent à voir si l'écart s'est rétréci et à identifier un ou plusieurs points de rupture temporels afin de vérifier l'hypothèse d'un retournement dans le cas de certaines régions.

L'analyse de Dubé et Polèse démontre que plusieurs régions des provinces de l'Atlantique de même qu'au Québec ont bel et bien effectué un rattrapage de l'écart. Qui plus est, leurs résultats suggèrent que l'essentiel de ce rattrapage ne peut être attribué à la plus récente crise économique (2007-2009), mais plutôt à la période précédente

---

1. À l'instar de Polèse (au chapitre 1) qui définit les disparités régionales en termes de différences dans le revenu par habitant d'une région à l'autre.

(de 2001 à 2007). Bien que les facteurs à l'origine de ce rattrapage varient d'une région à l'autre, les auteurs nous mettent en garde contre la tentation de généraliser puisque certaines régions accusent encore des retards importants.

Est-ce que la structure industrielle des régions y est pour quelque chose? C'est la question qu'aborde Paul-Émile David dans le chapitre suivant. L'auteur propose une synthèse des travaux dans le domaine en commençant par les écrits de Jane Jacobs qui, on se souviendra, stipulent que plus les externalités et la prospérité économique se présenteront, plus il y aura diversification industrielle au sein d'une région. En contrepartie, les travaux de Marshall, Arrow et Romer soulignent que la concentration industrielle au sein d'une région est importante afin de faciliter les échanges d'information, ce qui par extension encouragera sa croissance économique.

Après avoir passé en revue des exemples concrets de ces deux approches théoriques, de Silicon Valley à Sassuolo et de Birmingham à Détroit, David jette un regard sur l'influence de la diversité industrielle dans la croissance de 128 villes canadiennes au cours des années 1990 à l'aide d'un modèle de régression logistique. Les résultats de son analyse suggèrent que la diversification industrielle a effectivement joué un rôle de premier plan dans la croissance urbaine au Canada. Des niveaux plus élevés d'immigration et d'éducation ont aussi contribué à accroître la prospérité des villes canadiennes.

La troisième partie du livre porte sur la lutte contre les disparités régionales, la planification régionale et l'aménagement des territoires au Canada atlantique, des thèmes qui ont toujours été au cœur des travaux de Donald. Majella Simard brosse d'abord un tableau des changements à court, moyen et long termes dans la structure démographique de la région atlantique. Du point de vue de l'aménagement du territoire, la question centrale qu'il se pose est la suivante : doit-on privilégier la concentration des services dans les principales agglomérations urbaines de la région ou faut-il plutôt favoriser leur éparpillement spatial dans une perspective d'équité territoriale?

Pour faire lumière sur la question, Simard analyse les données du recensement de 1981 à 2011, qu'il remanie à l'aide d'un système d'information géographique (SIG) afin d'assurer la comparabilité des unités géographiques dans le temps. À l'échelle globale, son analyse révèle que le poids démographique des quatre provinces de l'Atlantique par rapport au reste du pays a chuté, passant de 9,2 % en 1981 à 7,0 % en 2011. Non seulement les provinces de l'Atlantique ne parviennent pas à suivre l'évolution de la population à l'échelle nationale, leurs trajectoires de croissance tendent à stagner, voire à

régresser. À l'échelle infraprovinciale, on note des déséquilibres de plus en plus prononcés entre les comtés ruraux et urbains. Les petites et très petites localités sont particulièrement affectées par le dépeuplement alors que plus des deux tiers d'entre elles ont connu une décroissance démographique au cours des 30 dernières années.

Selon Simard, la dislocation de la structure de peuplement en Atlantique tient du fait qu'il n'y a pas de concentrations urbaines capables de supporter un développement territorial plus équilibré. L'auteur propose donc certaines pistes de solution afin de relever les défis auxquels font face les provinces de l'Atlantique, particulièrement en ce qui a trait aux plus petites localités et aux milieux ruraux.

Dans le chapitre suivant, Maurice Beaudin pousse l'analyse et fait ressortir davantage le clivage qui existe entre régions centrales et périphériques dans les provinces maritimes. Selon Beaudin, il existe deux espaces distincts sur le plan régional, à savoir le « corridor » central des Maritimes (c'est-à-dire l'axe Halifax-Moncton-Saint John), qu'il qualifie de région plus urbanisée et plus diversifiée sur le plan économique et son extension périphérique. Nous sommes donc en présence de deux économies distinctes, plus ou moins interdépendantes, qui évoluent chacune à leur propre rythme.

Beaudin affirme que la région des Maritimes, même si elle a connu des changements démographiques et structurels importants depuis les années 1980, fait montre d'une étonnante résilience sur le plan économique et de l'emploi. On note entre autres que la région continue à générer des emplois nets et qu'elle maintient sa capacité d'exportation, tant à l'international qu'avec les autres régions du Canada. Le « corridor » des Maritimes, en particulier, semble bien tirer son épingle du jeu. Quant aux régions limitrophes ou périphériques, avec leurs centres souvent mono-industriels et leur forte dépendance par rapport aux activités saisonnières, l'ajustement semble prendre beaucoup plus de temps.

Au centre géographique de ce « corridor » urbain se trouve la ville de Moncton qui, au cours des deux dernières décennies, a connu un essor économique étonnant. Dans son chapitre, Pierre-Marcel Desjardins retrace l'évolution économique de Moncton en prenant, comme point de départ, le cadre analytique développé par Savoie et Bourgeois (1994) quelque vingt ans plutôt. À l'époque, nombreux étaient ceux qui se questionnaient sur l'avenir de la région alors que plusieurs grands employeurs fermaient leurs portes (p. ex. le centre de commandes par catalogue de la compagnie Eaton et les ateliers du Canadien National). Statistiques à l'appui, Desjardins démontre que malgré ces fermetures – peut-être même en partie grâce à elles? –

Moncton a effectué un virage vers la nouvelle économie. Parmi les facteurs qui ont contribué à l'essor économique de la région, on note la croissance de l'emploi dans les secteurs des télécommunications, des services aux entreprises et du transport et entreposage, de même que l'importance grandissante de la communauté francophone, laquelle a connu une croissance significative au cours de la période. L'auteur donne donc raison à Savoie et Bourgeois (1994) qui avaient prédit que Moncton était bien outillé pour faire face aux défis de son développement régional.

Dans le dernier chapitre de cette partie, David Campbell s'attarde à voir pourquoi l'économie de la région de l'Atlantique accuse chroniquement un rendement inférieur à celle de la moyenne nationale malgré toutes les différentes approches et politiques de développement régional qui ont été tentées au cours des dernières décennies. Son survol de la littérature et les études de cas qu'il présente suggèrent que parmi les facteurs possibles figurent l'incapacité de la région à créer de nouvelles grappes industrielles, le manque d'immigration, la faible croissance urbaine, les niveaux de scolarité et le climat fiscal. Selon Campbell, on peut conclure que la grande majorité des efforts déployés par les divers paliers gouvernementaux n'ont pas donné les résultats escomptés. Alors que dans le passé ces efforts cherchaient principalement à encourager l'entrepreneuriat et le démarrage de nouvelles entreprises, les organismes responsables du développement régional au Canada atlantique changent maintenant leurs stratégies. L'accent ne semble plus être mis sur le rôle des gouvernements comme bailleurs de fonds, mais plutôt sur l'encouragement de partenariats de types public-privé afin de créer un environnement plus propice à de nouveaux investissements commerciaux dans la région. Si ce réalignement des politiques de développement régional augure bien pour la région de l'Atlantique, il n'en demeure pas moins que sa situation démographique risque de mettre un bémol sur sa capacité de développer son potentiel économique à plus long terme.

Comment mieux conclure ce livre qu'en laissant le mot de la fin à Donald J. Savoie lui-même? Après avoir œuvré dans le domaine pendant plus de quarante ans, Savoie nous rappelle qu'il y a beaucoup d'incertitude quant à l'avenir de la politique de développement économique régional du gouvernement fédéral puisqu'elle a perdu ses points d'ancrage. Bien que les attentes envers la politique soient élevées, on ne sait plus très bien quels principes elle est censée défendre ni quels sont les objectifs à atteindre. Le monde dans lequel nous vivons a bien changé avec la mondialisation et l'essor du néolibéralisme et plus que jamais les frontières entre les secteurs public

et privé sont flous. Lorsque vient le temps de mettre de l'avant des politiques de développement régional, les gouvernements sont de plus en plus réticents à vouloir prendre les risques nécessaires. Pour Savoie, il s'agit ultimement d'une question de volonté politique et puisque le pouvoir politique réside désormais dans les mains de l'actuel et de futurs premiers ministres, c'est vers eux qu'il faut se tourner afin de savoir comment s'écrira le prochain chapitre dans l'histoire du développement régional au Canada.

## BIBLIOGRAPHIE

- ARCHER, K. (2014). « A world in emergence: Cities and regions in the 21st century », *The Association of American Geographers Review of Books*, vol. 2, n° 1, p. 16-18.
- BICKERTON, J. et B.G. PETERS (2013). *Governing*, Montréal-Kingston, McGill-Queen's University Press.
- COMMISSION ROYALE DES RELATIONS ENTRE LE DOMINION ET LES PROVINCES (1940). *Volume II – Recommandations*, Ottawa, Imprimeur du roi, p. 283.
- HESS, M. (2014). « A world in emergence: Cities and regions in the 21st century », *Regional Studies*, vol. 48, n° 3, p. 563-564.
- HIGGINS, B. et D.J. SAVOIE (1995). *Regional Development Theories and Their Application*, New Brunswick, Transaction Press.
- KLOOSTERMAN, R.C. (2014). « A world in emergence: Cities and regions in the 21st century », *Economic Geography*, vol. 90, n° 2, p. 237-239.
- PERROUX, F. (1955). « Note sur la notion de "pôle de croissance" », *Économie appliquée*, vol. 8, p. 303-320.
- POLÈSE, M. (2012). « À propos de l'extraordinaire diversité (et ouverture) des sciences régionales québécoises: origines et prospective », *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 4, p. 513-531.
- SAILLANT, R. (2014). *Au bord du gouffre? Agir dès maintenant pour éviter la faillite du Nouveau-Brunswick*, Moncton, Institut canadien de recherche en politiques et administration publiques.
- SAVOIE, D.J. (1981). *Federal-Provincial Collaboration: The Canada/New Brunswick General Development Agreement*, Montréal-Kingston, McGill-Queen's University Press.
- SAVOIE, D.J. (1986). *Regional Economic Development: Canada's Search for Solutions*, Toronto, University of Toronto Press.
- SAVOIE, D.J. (2006). *Visiting Grandchildren: Economic Development in the Maritimes*, Toronto, University of Toronto Press.
- SAVOIE, D.J. (2009). *Moi, je suis de Bouctouche – Les racines bien ancrées*, Montréal-Kingston, McGill-Queen's University Press.

- SAVOIE, D.J. (2013a). *Harrison McCain: Single-Minded Purpose*, Montréal-Kingston, McGill-Queen's University Press.
- SAVOIE, D.J. (2013b). *Whatever Happened to the Music Teacher?: How Government Decides and Why?*, Montréal-Kingston, McGill-Queen's University Press.
- SAVOIE, D.J. et Y. BOURGEOIS (1994). « Moncton, making the transition: Myth or reality », dans G.J. De Benedetti et R.H. Lamarche (dir.), *Shock Waves: The Maritime Urban System in the New Economy*, Moncton, Institut canadien de recherche sur le développement régional, p. 231-248.
- SCOTT, A.J. (2012). *A World in Emergence: Cities and Regions in the 21st Century*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing.
- THÉRET, B. (2002). *Protection sociale et fédéralisme: l'Europe dans le miroir de l'Amérique du Nord*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal.



# Un éloge à Donald J. Savoie

Allocution du sénateur Lowell Murray,  
8 juin 2011, Bouctouche  
(Nouveau-Brunswick)

Je suis ravi de me retrouver en Acadie et d'avoir l'occasion de saluer le rôle indispensable de l'Université de Moncton dans la renaissance du peuple acadien. Bien sûr, l'épopée acadienne doit aussi sa persévérance et son achèvement aux générations passées et à leurs institutions religieuses, éducatives et culturelles. Donald Savoie connaît très bien l'Acadie du passé, celle du présent et de l'avenir. Il est issu d'une génération de jeunes Acadiennes et Acadiens qui ont vécu les derniers – et parfois glorieux – jours de la lutte pour la survie acadienne, pour ensuite bâtir et occuper des postes névralgiques dans les institutions qui, aujourd'hui, sont au cœur d'une société acadienne dynamique et admirée dans tout le Canada et sur la scène internationale.

Il est tout à propos de souligner la contribution de Donald Savoie au cours de cette conférence réunissant de nombreux spécialistes. Personnellement, je lui dois beaucoup et je sais que tout comme moi, un très grand nombre de gens continuent de se fier à ses vastes connaissances et à sa grande expérience. Il ne fait aucun doute pour moi que ses efforts ont rehaussé la qualité de la recherche universitaire dans ses domaines de travail. Fait encore plus important à mon avis, ses travaux nous ont permis de mieux comprendre les enjeux et ont élevé la qualité des débats entre les intervenants, les médias et le grand public.

Les deux prochains jours s'annoncent très intéressants, entre autres grâce aux exposés qui seront présentés par d'éminents universitaires et aux discussions que susciteront les différents aspects de l'administration publique et du développement régional. Il s'agit là des deux sujets qui ont permis à Donald Savoie de se distinguer et d'acquérir la renommée dont son université et lui jouissent aujourd'hui.

Puisque je ne prétends pas être un spécialiste, mes commentaires ce soir seront plutôt de nature anecdotique, ce qui est tout à fait approprié pour une personne qui, dans 3 mois, prendra sa retraite du Sénat après 32 ans et qui, à l'âge de 75 ans, ne fait plus que raconter des anecdotes.

Demain matin, Peter Aucoin donnera le coup d'envoi de la conférence en présentant son exposé sur la concentration du pouvoir. Une personne qui visite le Canada pourrait se demander pourquoi nous nous préoccupons de la concentration du pouvoir. En théorie, tout ce qui est lié à la politique canadienne semble aller à l'encontre d'une telle concentration : nous évoluons au sein d'une fédération plutôt décentralisée ; notre régime de gouvernement par l'exécutif est un système parlementaire fondé sur celui de Westminster, dans le cadre duquel le gouvernement est responsable ; de nombreux agents du Parlement disposent des pouvoirs nécessaires pour surveiller, entre autres, l'intégrité budgétaire, le droit à l'information, à la protection de la vie privée et à l'égalité linguistique, de même que l'intégrité des parlementaires et le respect, par ces derniers, des normes d'éthique ; nos partis politiques s'appuient sur des bases diversifiées ; nous avons une Charte des droits et libertés ; notre fonction publique est impartiale et professionnelle ; et, enfin, notre société civile est plutôt dynamique et n'est limitée que par très peu de contraintes.

Certains souhaiteraient sans doute ajouter à cette liste nos médias qui sont bien informés et toujours à l'affût, mais je n'ai pas l'intention d'aborder cet aspect ce soir.

Il y a presque 150 ans, Disraeli a rappelé aux Tories de l'Angleterre qu'il était de leur devoir, non seulement en théorie, *mais aussi en pratique*, de faire en sorte que les institutions incarnent les exigences nationales et le respect des droits nationaux. Or, il est malheureusement vrai que dans notre pays, la plupart des institutions que j'ai mentionnées auparavant et qui, chacune à leur manière, devraient mettre un frein à la concentration du pouvoir et à son exercice, n'ont pas réussi à jouer le rôle qu'on attend d'elles.

- Je songe d'abord au Parlement, et plus précisément à la Chambre des communes, car au cours d'une période de plus de 40 ans, cette institution n'a rien fait pour protéger son pouvoir le plus important, qui est le contrôle des cordons de la bourse. Résultat : ce pouvoir est maintenant lettre morte et le processus d'examen des crédits et du budget des dépenses, un exercice vide de sens.

- Je songe également aux partis politiques, car l'autonomie des éléments locaux des partis (et par conséquent, une partie de l'autonomie de chaque député) a été mise de côté au profit d'un parti central, qui a tous les moyens à sa disposition, notamment de l'argent, des professionnels qui travaillent à plein temps ainsi que des outils technologiques de sondage et de communications, pour lui permettre de gérer dans le menu détail le choix du candidat, les finances, la stratégie et la campagne. En outre, puisque nous avons ainsi nationalisé et bureaucratisé le processus politique, le pouvoir réglementaire d'Élections Canada s'étend également à chaque aspect du processus, qu'il s'agisse des congrès de mise en candidature ou des campagnes à la direction. Les bénévoles des partis sont dépassés par les événements et découragés.
- En ce qui concerne le gouvernement par l'exécutif, plusieurs des principales décisions touchant le déploiement des Forces canadiennes en Afghanistan – dans un cas par le gouvernement libéral et dans l'autre, par le gouvernement conservateur – ont été prises par le Cabinet du premier ministre, avec l'aide de quelques conseillers politiques, de hauts fonctionnaires civils et de hauts gradés des forces armées, ce qui illustre on ne peut mieux la pratique courante. Les ministres visés par cette intervention militaire, soit le ministre de la Défense nationale et le ministre des Affaires étrangères, n'étaient même pas dans la pièce lorsque la décision a été prise, comme Janice Stein et Eugene Lang l'ont par la suite confirmé dans leur livre intitulé *The Unexpected War*. Pour avoir une bonne idée de ce que devrait être le processus du gouvernement par l'exécutif, vous pourriez demander à vos étudiants de lire le livre de Robert Bryce, intitulé *Canada and the Cost of World War Two* ou son mémoire intitulé *Maturing in Hard Times – Canada's Department of Finance Through the Great Depression*.
- Pour ce qui est de la fonction publique, qui se doit d'être impartiale et professionnelle, je ne peux à peu près rien ajouter de nouveau à ce qui a déjà été dit et écrit, surtout par Donald Savoie, sur la tendance qui perdure depuis maintenant plus de 40 ans, et qui consiste à centraliser le pouvoir au Bureau du Conseil privé et au Cabinet du premier ministre. Demain après-midi, Ralph Heintzman nous présentera un exposé intitulé «Establishing the boundaries of the public service: Toward a new moral contract» («Établir des paramètres en

ce qui concerne la fonction publique : vers un nouveau contrat moral»), puis, vendredi matin, Paul Thomas nous présentera lui aussi un exposé, intitulé «Agenda management, message control and plausible deniability» («Gestion du programme, contrôle de message et démenti raisonnable»). Je ne voudrais rater ces deux exposés sous aucun prétexte.

Y a-t-il encore quelqu'un à Ottawa qui oserait dire non à un ministre, mais surtout, non au premier ministre? On peut déplorer, comme je l'ai fait et comme le président de la Commission de la fonction publique l'a fait avant de prendre sa retraite, bien qu'en des termes plus diplomatiques, la conduite abusive des jeunes adjoints politiques, qui tentent de terroriser les fonctionnaires des ministères. Cependant, je me demande si ceux qui devraient contester cette conduite au nom de l'impartialité et du professionnalisme de la fonction publique le font bel et bien. Je ne dispose d'aucune preuve démontrant que c'est ce qui se passe.

En ce qui concerne certains ministères et organismes gouvernementaux, même si l'organisation en question et son ministre font nécessairement partie du processus politique, ils devraient néanmoins agir indépendamment du programme du gouvernement, ou alors, il faudrait leur imposer cette façon de faire. Je pense plus particulièrement aux services policiers et aux services de sécurité, qui ne devraient pas être poussés à accomplir d'autres fonctions, comme cela a été le cas lors de la conférence de l'Agence de promotion économique du Canada (APEC) qui a eu lieu à Vancouver, il y a de cela 14 ans, ou dans deux situations plus récentes visant le parti actuellement au pouvoir, à l'appui des priorités diplomatiques, commerciales ou politiques du gouvernement, aussi légitimes fussent-elles.

Ce problème a été très bien illustré dans un courriel envoyé par un inspecteur de la GRC, à qui l'on avait demandé d'enlever les bannières installées par les manifestants près du lieu de la conférence. Il a écrit ceci: «Les bannières ne posent aucun problème de sécurité. Il s'agit plutôt d'un enjeu politique. Qui doit s'en occuper? Si elles ne sont pas permises, qui déterminera qu'il faut les enlever, et qui le fera?»

C'est ce qui m'amène au démenti raisonnable, qui est l'antithèse d'un gouvernement responsable. C'est la dérobade faite officielle. Les ministres ne doivent pas tenter de se décharger d'une responsabilité liée à une décision jugée difficile ou désagréable. Il y a plusieurs années, lorsque la Gendarmerie royale du Canada (GRC) a perquisitionné le domicile d'un journaliste d'Ottawa en lien avec l'affaire Maher Arar, la ministre a déclaré qu'elle n'avait pas été informée au

préalable de la perquisition et qu'elle *ne devrait pas* être informée de tels détails opérationnels. À mon avis, ce qui *devrait* être impensable, c'est qu'une initiative policière de cette nature, qui a, entre autres, des répercussions sur la sécurité nationale, nos relations avec plusieurs pays étrangers et la liberté de presse, puisse être menée sans que le ministre le sache ou sans qu'elle ait donné son consentement. Au lieu de se porter à la défense de l'indépendance des forces policières, elle aurait dû les réprimander et leur rappeler ce qu'il en est de la responsabilité et du pouvoir ministériels.

Je dois avouer que je ne suis pas du tout favorable à la thèse voulant que la faiblesse actuelle du Parlement soit corrigée par la délégation des pouvoirs exécutifs aux parlementaires. Pour ma part, je préfère que les prérogatives de l'exécutif restent intactes et que le Parlement réclame et récupère les pouvoirs qui sont traditionnellement les siens et qui sont tombés en désuétude. Comme l'a si bien dit Gladstone, « vous n'êtes pas ici pour gouverner, mais bien pour demander des comptes à ceux qui le font<sup>1</sup> ».

Il y a également un autre enjeu qui fait déjà l'objet d'études de la part des chercheurs, mais qui, à mon avis, mérite qu'on y accorde encore plus d'attention, et c'est le lien entre les parlementaires et leurs ombudsmen et agents. L'intérêt des parlementaires semble être assez épisodique. En fait, Sheila Fraser y a fait poliment allusion dans le cadre d'entrevues auxquelles elle a participé avant de prendre sa retraite. Elle a alors comparé l'attention accordée au rapport du vérificateur général sur le programme des commandites à celle accordée à d'autres recommandations et à d'autres rapports assez importants qu'elle a présentés. Les parlementaires ne devraient pas favoriser une culture de zèle. Il faut respecter l'équilibre à tous points de vue. Ainsi, aucun des droits conférés à ces agents ne doit l'emporter sur les droits des autres agents. C'est au Parlement qu'il incombe de valider le travail de ces agents et non aux médias ou aux groupes de défense. Pour ce faire, les parlementaires doivent établir avec ces agents des relations ininterrompues, réfléchies et, dans la mesure du possible, non partisans.

Cela dit, qu'en est-il du contrôle du message? Pendant le deuxième mandat du gouvernement Mulroney, j'étais le ministre du Cabinet responsable des activités de communication, de publicité et de sondage: je sais donc très bien que les messages ambigus imposés au

---

1. Débats du Sénat (Hansard) – 1<sup>re</sup> Session, 41<sup>e</sup> Législature, vol. 148, n<sup>o</sup> 23, le mercredi 26 octobre 2011, < [http://www.parl.gc.ca/content/sen/chamber/411/debates/023db\\_2011-10-26-f.htm](http://www.parl.gc.ca/content/sen/chamber/411/debates/023db_2011-10-26-f.htm) > .

public par différents ministres et ministères représentent tout le contraire du contrôle du message. Je suis donc assez favorable au fait de viser, comme objectif, une orientation centrale, même si je crois que pour l'atteindre, il ne soit pas nécessaire de transformer la plupart des ministres du Cabinet en simples perroquets. Je dois également dire qu'il faut mettre fin à l'utilisation, par le gouvernement, de la publicité à des fins partisans, aussi louable que soit l'objectif apparent, qu'il s'agisse de l'unité nationale dans le cas du programme des commandites ou de la reprise économique dans le cas du Plan d'action économique. Le nouveau vérificateur général devra d'abord et avant tout recommander un contrôle et une surveillance efficaces, non partisans et professionnels de cette fonction, et ne pas relâcher ses efforts tant et aussi longtemps qu'un nouveau processus efficace n'aura pas été mis en place.

Il me paraît évident que l'œuvre de Donald Savoie sur la concentration du pouvoir dans l'administration publique fédérale est le point de départ de ses études sur le développement régional. Dans ce contexte, Donald se préoccupe du problème que pose la concentration du pouvoir économique dans certaines régions au détriment d'autres régions. Il s'attarde aux disparités régionales et aux politiques publiques les plus susceptibles de permettre de les surmonter.

Vendredi matin, Mario Polèse présentera le dernier exposé de cette conférence, intitulé « Why (most) regional development policies fail » (« Pourquoi les politiques de développement régional sont-elles un échec [dans la majorité des cas] »). Cela me semble négatif. J'espère que Donald Savoie, qui devrait dire le mot de la fin avant le dîner, pourra à tout le moins nous faire voir le bon côté des choses.

En 2005, puis encore une fois en 2006, Donald m'a invité à m'adresser aux représentants du gouvernement de la Chine venus au Canada pour en apprendre davantage au sujet de nos programmes de développement régional.

Cette invitation m'a donné la possibilité d'étudier le développement régional sous un angle quelque peu différent. Peut-être que j'apprendrai, en écoutant les conférenciers étrangers qui s'adresseront à nous demain ou vendredi, qu'il existe un autre pays où le développement régional occupe une place aussi importante dans la politique du gouvernement central. Cette question fait l'objet de discussions depuis plus de 50 ans, et depuis 1982, la responsabilité des gouvernements fédéral et provinciaux à l'égard du développement régional est inscrite dans notre Constitution.

Les Canadiens, plus particulièrement ceux qui sont originaires ou qui habitent des régions où la croissance est plus lente, ont tendance à ne pas vraiment reconnaître ou à tenir pour acquis le fait que les transferts consentis aux particuliers par le gouvernement fédéral, notamment en ce qui concerne les pensions et l'assurance emploi, permettent indirectement d'offrir des salaires décents et un bon niveau de vie aux habitants de ces régions, en plus d'assurer la pérennité d'industries saisonnières, comme la pêche et le tourisme. De même, les transferts intergouvernementaux, non seulement les paiements de péréquation, mais aussi les transferts en matière de santé, d'éducation postsecondaire et de programmes sociaux, permettent de maintenir des normes nationales et d'éviter les désinvestissements, l'exode et le dépeuplement importants qui se produiraient en l'absence de telles normes.

Ensuite, bien sûr, il ne faut pas oublier les investissements directs du gouvernement fédéral dans les ports, les aéroports, les bases militaires et autres infrastructures qui ont une grande incidence sur l'économie de ces régions. Tout cela fait aujourd'hui partie de la société canadienne. J'ai grandi au Cap-Breton pendant les années 1940 et 1950, et je peux difficilement imaginer ce que ces régions feraient sans l'aide du gouvernement et ce qu'il adviendrait alors de la cohésion sociale et économique du Canada. En fait, je peux l'imaginer, et ce serait désastreux. Dernièrement, un ami m'a rappelé qu'au milieu des années 1950, lorsque le gouvernement fédéral a commencé à prendre des mesures pour aplanir les inégalités économiques régionales, l'écart entre les revenus des habitants du Canada atlantique et des habitants des autres régions du pays était presque semblable à l'écart qui sépare aujourd'hui les Noirs et les Blancs aux États-Unis.

Les plus vieux d'entre nous se souviendront sans aucun doute du grand nombre d'organismes et de programmes qui se sont succédé, pratiquement lors de chaque changement de gouvernement, pendant plus de 30 ans. C'est grâce à un rapport produit par Donald Savoie que le concept d'un organisme régional comme l'APECA a été mis sur pied. Cet organisme exerce ses activités depuis déjà beaucoup plus longtemps que tous ses prédécesseurs combinés, et il a servi de modèle à d'autres organismes qui ont été créés par la suite. Son siège social est situé dans la région, et presque tous ses employés y travaillent. Son mandat est défini par la loi et il dispose du budget nécessaire pour favoriser l'investissement et l'entrepreneuriat dans la région ainsi que pour collaborer avec les gouvernements provinciaux, les établissements d'enseignement et

de recherche, le secteur privé et les organismes communautaires. Fait important, il a le pouvoir de coordonner les politiques et les programmes fédéraux qui ont des répercussions sur cette région, en plus d'avoir son mot à dire au sujet des politiques nationales qui touchent les intérêts de la région. Bref, cet organisme ne manque pas de pouvoir, et à mon avis, il n'est pas traité injustement en ce qui concerne le budget qui lui est alloué.

Comme tous les autres concepts, celui de Donald Savoie suppose une volonté politique et administrative d'assurer la réussite. Or, il est tout aussi important que les acteurs économiques et politiques d'une région fassent preuve de candeur, de courage et de discipline.

Il y aura toujours de l'opposition, supposément de principe, à l'idée que le gouvernement fédéral participe au développement économique régional. Plusieurs acteurs et opposants croient encore que Dieu tout-puissant a créé l'économie canadienne selon un plan divin et qu'il est blasphématoire de proposer que les choses soient faites différemment. Parfois, lors des rares moments où je fais preuve de cynisme, j'ai tendance à penser que certaines administrations n'hésitent pas à distribuer les faveurs et à faire profiter de leurs largesses une région en particulier, tout en respectant, bien entendu, les contraintes du «cadre financier», et tant et aussi longtemps que cela ne remet pas en question le statu quo.

Il n'y a qu'une seule façon, pour un organisme régional, de surmonter de telles façons de faire, et c'est en démontrant un rendement exemplaire. Or, il arrive parfois que certains comportements confirment les pires craintes des opposants, comme hésiter à refuser des propositions qui ne sont pas viables sur le plan financier, même avec l'aide du gouvernement, ou qui créent de nouveaux problèmes, comme une surcapacité dans une industrie ou un lieu donné. Il y a aussi une autre façon de faire, malheureusement trop répandue, même au sein des gouvernements provinciaux, et qui consiste à considérer les organismes régionaux comme des sources de fonds dans lesquelles on peut puiser n'importe quand pour mener à bien n'importe quel projet qui correspond à des objectifs politiques. Enfin, certains peuvent être tentés de les considérer comme des organismes de charité qui accordent des fonds à toutes les bonnes causes à la mode ou de leur demander de soutenir pendant un moment des entreprises moribondes.

Il est extrêmement difficile de persuader ces gens de la nécessité de planifier à plus long terme, car ce qui les préoccupe surtout, ce sont les quatre années que dure leur règne politique. Or, c'est dans de telles situations qu'un organisme pourrait jouer son rôle le plus

important, non pas en élaborant un « plan directeur » – nous en avons vu assez, merci –, mais bien en se concentrant sur chaque secteur, sur chaque programme et sur chaque proposition et en revoyant le tout fréquemment, en insistant d'abord et avant tout sur les répercussions à long terme, en favorisant la participation de tous les intervenants et en offrant l'expertise, le soutien, le leadership et l'argent nécessaires pour mener à bien ce processus.



---

PREMIÈRE  
**PARTIE**

CONSIDÉRATIONS  
THÉORIQUES

LE DÉVELOPPEMENT  
RÉGIONAL ET  
LA CROISSANCE  
URBAINE



# À propos de l'évolution des inégalités régionales

Un modèle simple avec un regard  
sur l'Europe et l'Amérique du Nord<sup>1</sup>

Mario Polèse

Faut-il s'attendre à ce que les disparités régionales de revenu (ou de produit intérieur brut – PIB) par habitant augmentent ou diminuent avec le temps? Comme nous le verrons, la réponse n'est pas la même pour tous les pays. L'histoire des inégalités régionales dans les pays riches permet de croire que certaines disparités régionales sont plus difficiles à combler que d'autres. Dans le présent article, nous examinons l'évolution et la géographie des inégalités régionales en Europe et en Amérique du Nord en vue d'en tirer des enseignements utiles pour le Canada.

## **1. LES INÉGALITÉS RÉGIONALES DE REVENU DANS LES PAYS INDUSTRIALISÉS**

Il existe une abondante documentation sur la question des inégalités régionales de revenu (ou de PIB) à l'intérieur des pays (Barro et Sala-i-Martin, 2004; Coulombe, 2000, 2007; Duranton et Monastiriotis, 2002; Kanbur et Venables, 2005; Meliciani, 2006; Petrakos *et al.*, 2005;

---

1. Ce chapitre est traduit et adapté de M. Polèse (2011). *The Evolution of Regional Inequality: Lessons from Europe and North America*, document de travail n° 2011-03, Montréal, Institut national de la recherche scientifique – Centre Urbanisation Culture Société, <[http://www.ucs.inrs.ca/sites/default/files/centre\\_ucs/pdf/Inedit03-11.pdf](http://www.ucs.inrs.ca/sites/default/files/centre_ucs/pdf/Inedit03-11.pdf)> .

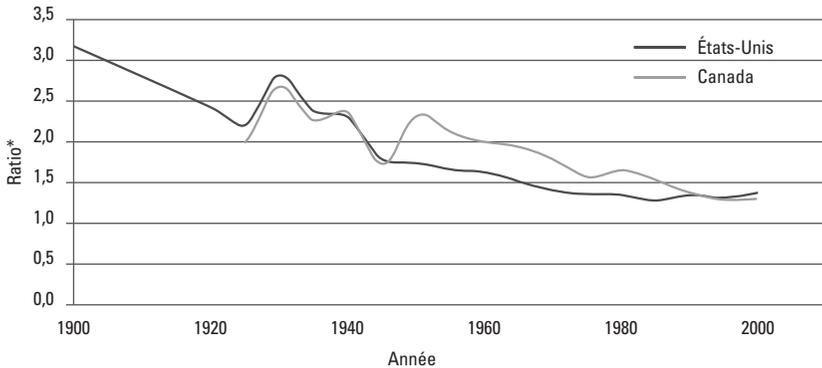
Puga, 1999 ; Rodriguez-Pose et Gill, 2004 ; Rodriguez-Pose et Sánchez-Reaza, 2005 ; Williamson, 1965). Nombreux sont les écrits traitant des forces opposées qui, mues par l'agglomération, les rendements croissants et une causalité cumulative (Krugman, 1991 ; Lucas, 1988 ; Myrdal, 1957 ; Romer, 1986), encouragent, d'une part, les inégalités et favorisent, d'autre part, la convergence grâce au facteur de mobilité, aux échanges commerciaux et à une diminution des coûts liés à la distance (Barro et Sala-i-Martin, 1995 ; Puga, 1999). On s'entend généralement pour dire, surtout parmi les économistes de l'école dominante, que la croissance et l'intégration économiques entraîneront à long terme une réduction des disparités de revenu par habitant entre les régions.

Les données appuient largement l'hypothèse de la convergence<sup>2</sup>. En effet, dans presque tous les pays industrialisés sur lesquels nous disposons de données, les disparités au chapitre du revenu ou du PIB ont diminué de façon marquée depuis la Seconde Guerre mondiale (Barro et Sala-i-Martin, 1995). La figure 1.1 présente les tendances à long terme au Canada et aux États-Unis. Les écarts de revenu entre les régions ont diminué dans les deux pays au cours du siècle dernier. Aux États-Unis, le ratio entre le revenu moyen par habitant dans les deux États les plus riches et les deux États les plus pauvres a chuté de 3,2 en 1900 à 1,4 en 2000 ; au Canada, le ratio entre les deux provinces les plus riches et les deux provinces les plus pauvres a baissé de 2,7 en 1930 à 1,3 de nos jours. Dans les deux pays, surtout aux États-Unis, il existe une tradition de grande mobilité de la main-d'œuvre, en particulier lorsqu'on la compare à celle de nombreux autres pays industrialisés. La mobilité de la main-d'œuvre n'est pas le seul facteur qui explique le déclin des disparités régionales de revenu. Les États-Unis et le Canada ont tous deux été témoins d'une croissance extraordinaire de leur économie au cours du xx<sup>e</sup> siècle. L'intégration de chacune des deux économies s'est progressivement accentuée à mesure que les chemins de fer, les autoroutes, les lignes téléphoniques, les liaisons aériennes et, plus récemment, les connexions Internet à haute vitesse ont étendu leurs ramifications dans tout le pays. Les gens, les marchandises, l'information et les capitaux circulent beaucoup plus librement aujourd'hui qu'il y a un siècle. L'expérience des États-Unis et celle du Canada pourraient difficilement servir d'argument contre les vertus de l'intégration capitaliste.

---

2. Nous n'aborderons pas ici les questions techniques entourant la mesure de la convergence des revenus (ou du produit) par habitant entre les régions parce qu'elles ne sont pas fondamentales pour les arguments présentés.

Figure 1.1

**Évolution des inégalités régionales de revenu\*, États-Unis (1900-2000) et Canada (1925-2000)**

\*Ratio entre le revenu par habitant des deux États ou provinces les plus riches et celui des deux États ou provinces les plus pauvres.

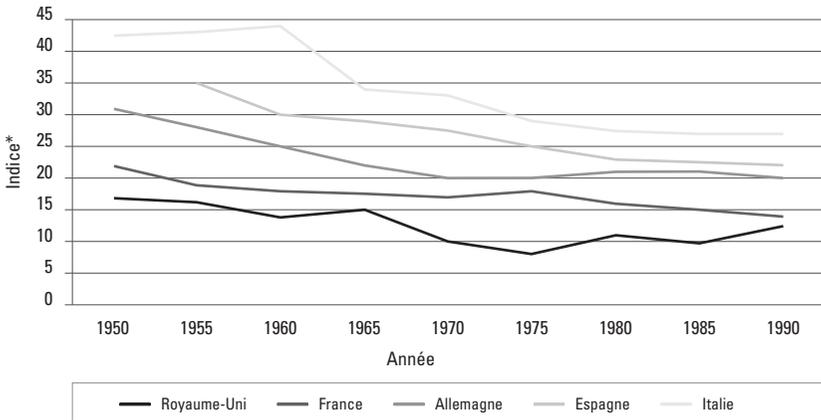
Source: Bureau of Economic Analysis (2014) et Statistique Canada, calculs de l'auteur.

L'expérience européenne depuis la Seconde Guerre mondiale, bien que couvrant une période plus brève, va dans le même sens. Les écarts de revenu entre les premiers pays membres de l'Union européenne (auparavant, la Communauté économique européenne) – le plus ambitieux projet d'intégration économique de tous les temps – ont connu une baisse prononcée depuis les années 1950. En Allemagne et en France, par exemple, les niveaux de revenu par habitant sont maintenant assez comparables. Les disparités régionales de revenu dans les pays d'Europe de l'Ouest se sont considérablement atténuées entre 1950 et 1980, période où la croissance et l'intégration ont été le plus rapides et au cours de laquelle les infrastructures de transport du continent ont été non seulement reconstruites, mais ont aussi connu une formidable expansion. La figure 1.2 montre les tendances dans cinq pays d'Europe de l'Ouest de 1950 à 1990. Les disparités régionales y ont systématiquement diminué partout entre 1950 et 1990, à l'exception notable du Royaume-Uni (sur lequel nous reviendrons).

En somme, on peut difficilement soutenir, d'après les expériences de l'Amérique du Nord et de l'Europe de l'Ouest, que l'intégration et la croissance économiques ne favorisent pas, avec le temps, l'égalité de revenu entre les régions. La montée soudaine des inégalités aux États-Unis et au Canada lors de la grande crise des années 1930, qui

Figure 1.2

**Disparités régionales (PIB par habitant\*), pays européens, 1950-1990**



\*Indice: logarithme de l'écart-type.

Source: Barro et Sala-i-Martin (1995).

ont tout aussi soudainement diminué à la suite de l'expansion rapide des deux économies amorcée avec la Seconde Guerre mondiale, fournit un autre exemple de la relation positive entre la croissance économique et l'égalité de revenu entre les régions<sup>3</sup>. Cependant, les inégalités spatiales de revenu ne disparaissent jamais complètement, ne serait-ce qu'à cause de la friction de l'espace et des coûts de migration. Les disparités régionales de revenu (ou de PIB) se sont stabilisées dans la plupart des pays industrialisés depuis les années 1980. En raison des coûts financiers et psychologiques de la migration, il est considéré comme «normal» d'observer un certain niveau d'inégalité. Au Canada, un pays très vaste, les différences de revenu entre régions sont de l'ordre de 20 à 25 % et se sont stabilisées sur ce plan au cours des deux dernières décennies (Shearmur et Polèse, 2005)<sup>4</sup>. Cette valeur est un point de référence aussi valable

3. Il ne faut pas mal interpréter la hausse soudaine des disparités régionales au Canada après la Seconde Guerre mondiale: elle est attribuable uniquement à l'entrée de Terre-Neuve dans la Confédération en 1949, alors la plus pauvre province du Canada.  
 4. Shearmur et Polèse (2005) ont examiné l'évolution des différences de revenu et de gains au Canada entre 1971 et 2001 dans 382 unités territoriales.

que n'importe quel autre et semble indiquer qu'il n'y a pas lieu de s'inquiéter en ce qui concerne la plupart des disparités régionales de revenu observées dans les pays industrialisés<sup>5</sup>.

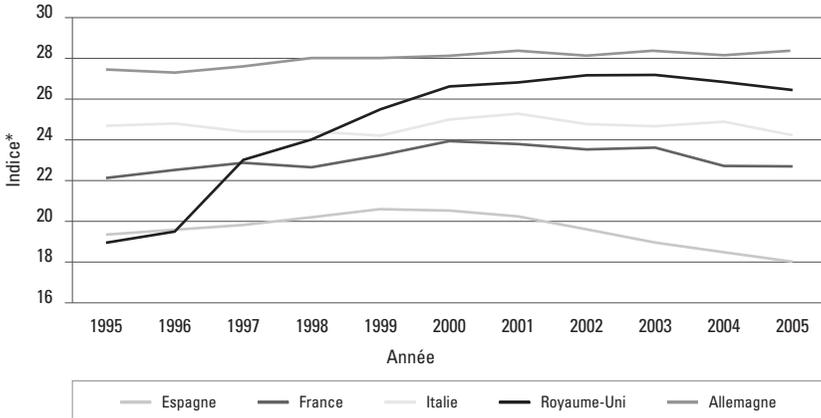
Certaines disparités sont toutefois plus tenaces que d'autres ; l'Italie en offre un exemple classique en Europe. La région du sud de l'Italie (le Mezzogiorno) semble éternellement tirer de l'arrière. À remarquer la position de l'Italie, qui se classe au sommet de la figure 1.2, malgré une baisse générale des inégalités. En Lombardie (dans le nord), le PIB est plus de deux fois supérieur à celui du sud, un ratio qui a peu bougé au cours des 25 dernières années. Le plus étonnant, c'est que les disparités ont recommencé à s'accroître dans certains pays<sup>6</sup>, ce qui a incité des intervenants de la politique régionale, en particulier dans l'Union européenne, à se livrer à un profond examen de conscience. La figure 1.3 fait voir les tendances de 1995 à 2005<sup>7</sup>. Les (nouvelles) disparités régionales élevées en Allemagne résultent d'un seul et même événement : la réunification qui a amené l'Allemagne de l'Est, plus pauvre, dans la fédération en 1990, ce qui en soi se passe de plus amples commentaires.

Les disparités tenaces en Grande-Bretagne sont plus intrigantes et constituent une question qui continue à préoccuper chercheurs et praticiens (Dorling, 2010 ; Gardiner *et al.*, 2013 ; Godchild et Hickman, 2006). Les écarts salariaux se sont creusés entre Londres et le reste de la Grande-Bretagne (Duranton et Monastiriotis, 2002). Au chapitre du PIB, la région métropolitaine de Londres génère un produit par habitant deux fois plus élevé que celui de certaines régions du nord de l'Angleterre (figure 1.4), une disparité particulièrement marquée pour une nation industrialisée. Le fossé nord-sud qui coupe, littéralement, le pays en deux paraît aujourd'hui comme une donnée incontournable du paysage anglais, dont les conséquences ne sont pas qu'économiques (*The Economist*, 2013).

- 
5. Vu sous cet angle, le critère de l'Union européenne pour déterminer les régions admissibles à une aide – un PIB par habitant de 25 % inférieur à la moyenne de l'Union européenne – semble tout à fait approprié. Il est regrettable, cependant, que l'Union européenne utilise le PIB au lieu de données sur le revenu. Le recours au PIB peut créer des distorsions, en particulier dans les régions riches en ressources.
  6. Rodríguez-Pose et Gill (2004) notent un accroissement des disparités régionales dans l'Union européenne entre 1990 et 2000 telles que mesurées par les variations du logarithme du PIB régional par habitant. Geppert et Stephan (2008) observent eux aussi un élargissement des disparités en Europe.
  7. Pour obtenir une explication de l'indice de la figure 1.3 et les définitions de la nomenclature des unités territoriales statistiques (NUTS), voir Eurostat (2010).

Figure 1.3

**Disparités régionales (PIB par habitant\*), pays européens, 1995-2005**

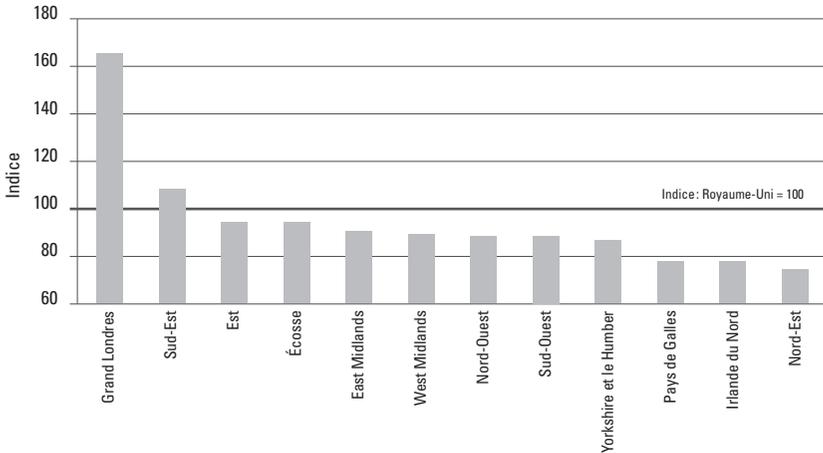


\*Indice: indice de dispersion de l'Union européenne.

Source: Eurostat (2010), calculs de l'auteur.

Figure 1.4

**PIB par habitant, régions du Royaume-Uni, 2000 (moyenne du Royaume-Uni = 100)**



Source: Eurostat (2010), calculs de l'auteur.

Le fonctionnement « normal » du marché ne peut expliquer à lui seul l'écart persistant de revenu entre le nord et le sud de l'Italie ou entre le nord et le sud de l'Angleterre. On peut soutenir que la Grande-Bretagne possède le marché du travail le plus ouvert d'Europe de l'Ouest, ainsi qu'un dense réseau de villes et une infrastructure généralement de bonne qualité. À tous les points de vue, il s'agit d'une économie avancée et pleinement intégrée. La source du clivage tenace entre le nord et le sud de la Grande-Bretagne réside ailleurs.

## **2. L'AGGLOMÉRATION ET LA CROISSANCE RÉGIONALE DANS L'ÉCONOMIE DU SAVOIR**

Rien n'indique que les disparités régionales s'élargissent partout dans les pays industrialisés. La Grande-Bretagne fait quelque peu exception. Comme nous l'avons vu, la plupart des données révèlent une diminution des disparités, ce qui nous permet de croire que la convergence des revenus entre les régions n'est pas incompatible avec l'agglomération et l'urbanisation. Néanmoins, des conditions nationales différentes sont susceptibles de donner des résultats différents. L'augmentation des disparités régionales de revenu dans certains pays n'est pas simplement attribuable à la concentration de l'activité économique dans les villes, qui est une caractéristique universelle du développement. La réponse se trouve en partie dans l'interaction entre l'essor de l'économie du savoir, la géographie et ce que l'on a appelé la théorie de la croissance endogène (Lucas, 1988 ; Romer, 1986). En un mot, la théorie de la croissance endogène pose le principe que les mécanismes réguliers des rendements décroissants ne s'appliquent pas au capital humain. Bien au contraire, plus le capital humain se concentre et se rassemble, plus la productivité de chacun des acteurs est élevée. C'est là un élément central des économies d'agglomération dans les pays développés.

Quant à savoir si l'impact de rendements croissants du capital entraînera une augmentation (ou une baisse) des salaires locaux, cela dépend beaucoup de la composition industrielle de l'économie. On peut raisonnablement présumer que l'augmentation des rendements du capital humain est plus répandue dans les économies axées sur le savoir. Dans les économies moins développées, où peu d'industries reposent sur l'emploi de travailleurs très instruits, on ne s'attendrait pas à ce que la hausse des rendements ait plus de poids que les effets courants de l'offre et de la demande de main-d'œuvre là où une augmentation de l'offre exerce une pression à la baisse sur les

salaires<sup>8</sup>. Souvent, dans les économies axées sur la matière grise, c'est le contraire qui se produit. On peut raisonnablement supposer que le nombre d'industries qui sont sujettes à une hausse des rendements s'est accru. Dans l'économie du savoir, il est tout à fait plausible, dans bien des cas, que les effets cumulatifs de la croissance l'emportent sur les effets traditionnels de l'offre et de la demande résultant de la migration. Plus les gens qu'un endroit attire sont instruits et qualifiés, plus la productivité augmentera. Si les cerveaux sont la principale ressource rare à l'origine de la croissance, plus l'endroit réussit à en accumuler, mieux c'est.

Cette vision du monde selon laquelle les cerveaux (l'imagination, l'innovation...) sont les moteurs des économies locales est devenue, ces dernières années, une espèce de mantra parmi les gourous de la croissance urbaine. Florida (2002) a bâti autour d'elle toute une stratégie de croissance, dans laquelle il propose sa recette pour attirer ce qu'il appelle la classe créative. Florida a très bien réussi à véhiculer son message. Presque toutes les villes et les régions sont dotées de leur stratégie pour attirer les jeunes professionnels instruits. Chaque ville aspire maintenant à servir de pôle d'attraction pour le talent et les cerveaux, quelle que soit la façon de nommer ce groupe privilégié. En fin de compte, il importe peu que la recette de Florida pour attirer des cerveaux fonctionne ou non. Ce qui est important, c'est qu'à ce jeu il y a toujours des gagnants et des perdants. En raison de sa nature même, la migration est sélective. Si un endroit attire des cerveaux, un autre en perd nécessairement.

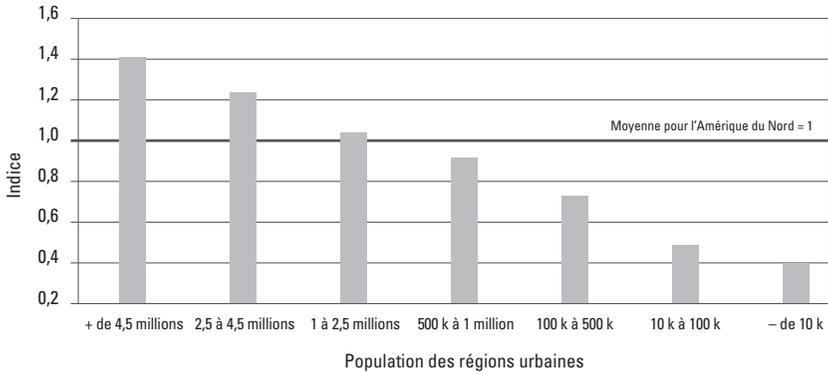
Ce qui importe alors, c'est la localisation des industries modernes axées sur le savoir. Si le choix d'un emplacement s'oriente systématiquement vers certains endroits, la probabilité augmente qu'il en résulte des écarts salariaux qui se renforcent d'eux-mêmes. Les industries à forte intensité de savoir, notamment dans le secteur des services, sont généralement attirées par les plus grands centres urbains (Polèse et Shearmur, 2006b). La figure 1.5 illustre la relation entre la taille de la ville et l'emploi dans les services professionnels, scientifiques et techniques aux États-Unis et au Canada. De telles industries de services sont attirées par les grandes villes pour deux raisons complémentaires : la production exige de fréquentes rencontres en tête à tête, et les coûts de transport du produit (images, musique, textes, conseils...) sont presque nuls grâce aux technologies

---

8. Cependant, si la main-d'œuvre qualifiée est rare (et valorisée), les disparités de revenu entre les travailleurs qualifiés et les travailleurs non qualifiés risquent d'être très élevées. Il n'existe pas *nécessairement* une corrélation entre le niveau de disparités de revenu entre les personnes et celui entre les régions.

Figure 1.5

**Part des emplois dans les services professionnels, scientifiques et techniques, régions urbaines selon la taille, États-Unis et Canada, 2000 (par rapport à la moyenne de toutes les villes)**



Source: Calculs de l'auteur à partir des recensements canadiens et américains.

de l'information. Compte tenu de ces deux facteurs (les pressions au regroupement du côté de la production et les faibles coûts de transport du côté de la consommation), on peut facilement imaginer un cercle vertueux dans lequel les industries les plus dynamiques sont sujettes à des rendements croissants et se concentrent dans les plus grandes villes, y attirant des travailleurs qualifiés, ce qui provoque une hausse de la productivité et des salaires qui, à leur tour, attirent encore plus de travailleurs qualifiés. Selon un tel scénario, les salaires continueront d'augmenter plus rapidement dans les endroits où l'économie est axée sur les connaissances, tant et aussi longtemps que les effets cumulatifs de la croissance engendrée par la migration d'entrée de travailleurs qualifiés seront supérieurs aux autres effets, ce qui peut représenter une longue période. Ce n'est pas un hasard si c'est dans le Grand Boston et la région de la baie de San Francisco (qui inclut Silicon Valley) que le revenu par habitant est le plus élevé parmi les grandes régions métropolitaines des États-Unis (mise à part New York).

En bref, les mécanismes de la croissance régionale se transforment à mesure que les cerveaux remplacent les gros bras, d'où la valeur accrue que revêtent la taille des villes et l'accumulation correspondante du capital humain. Seuls quelques endroits atteindront la taille nécessaire. Toutefois, le scénario décrit ci-dessus ne mène pas automatiquement à des disparités régionales profondément

enracinées. Cela dépend beaucoup de la répartition des centres qui attirent les cerveaux dans le paysage national. Les disparités régionales sont plus susceptibles d'apparaître lorsque de tels centres sont concentrés dans une région du pays, ce qui nous amène à examiner le rôle de la géographie et du commerce.

### 3. LE COMMERCE ET LA DYNAMIQUE DE LA CROISSANCE RÉGIONALE

De nombreux facteurs permettent d'expliquer pourquoi les disparités régionales sont plus prononcées dans certains pays, même lorsque leurs niveaux de développement sont comparables aux autres. Les pays les plus petits devraient, toutes choses étant égales par ailleurs, présenter de plus faibles disparités régionales. Mais Felstenstein et Portnov (2005) ont constaté en Europe qu'il n'y a pas nécessairement de lien entre la taille du pays et le niveau d'inégalités régionales. Ils concluent que d'autres facteurs intermédiaires, dont la cohésion sociale, les ressources naturelles, les économies d'agglomération et l'ouverture au commerce, sont peut-être tout aussi importants. Nous étudierons les effets du commerce et des économies d'agglomération. Lorsque tous deux attirent l'activité économique dans la même direction, le risque d'inégalités régionales est, comme nous le verrons, plus grand.

Dans un modèle proposé il y a une dizaine d'années, Paelinck et Polèse (1999) posent comme principe que, dans n'importe quel pays, l'activité économique s'orientera avec le temps dans la direction du plus important partenaire commercial du pays. Plus les échanges avec ce partenaire commercial occupent une part importante du PIB national, plus grande sera l'attraction géographique exercée par ce partenaire. En remplaçant le terme *partenaire commercial* par *centre du continent*, on constate, à l'instar de Paelinck et Polèse, que les régions les plus riches au sein d'un pays se développeront à faible distance du centre, tandis que les régions les plus pauvres apparaîtront là où la distance est plus grande.

En Europe, le centre du continent est souvent appelé la *banane bleue* (expression généralement attribuée au géographe français Roger Brunet), une région en forme de banane qui s'étire de Londres jusqu'à Milan, comptant la plus forte densité de population et la plus grande concentration de l'activité économique (figure 1.6). La géographie des disparités régionales en Europe est largement conforme au modèle qu'avancent Paelinck et Polèse (1999) lorsqu'on se fonde sur les écarts de PIB par habitant par rapport à la moyenne nationale (figure 1.7).

Figure 1.6

**Densité de l'activité économique, Europe**

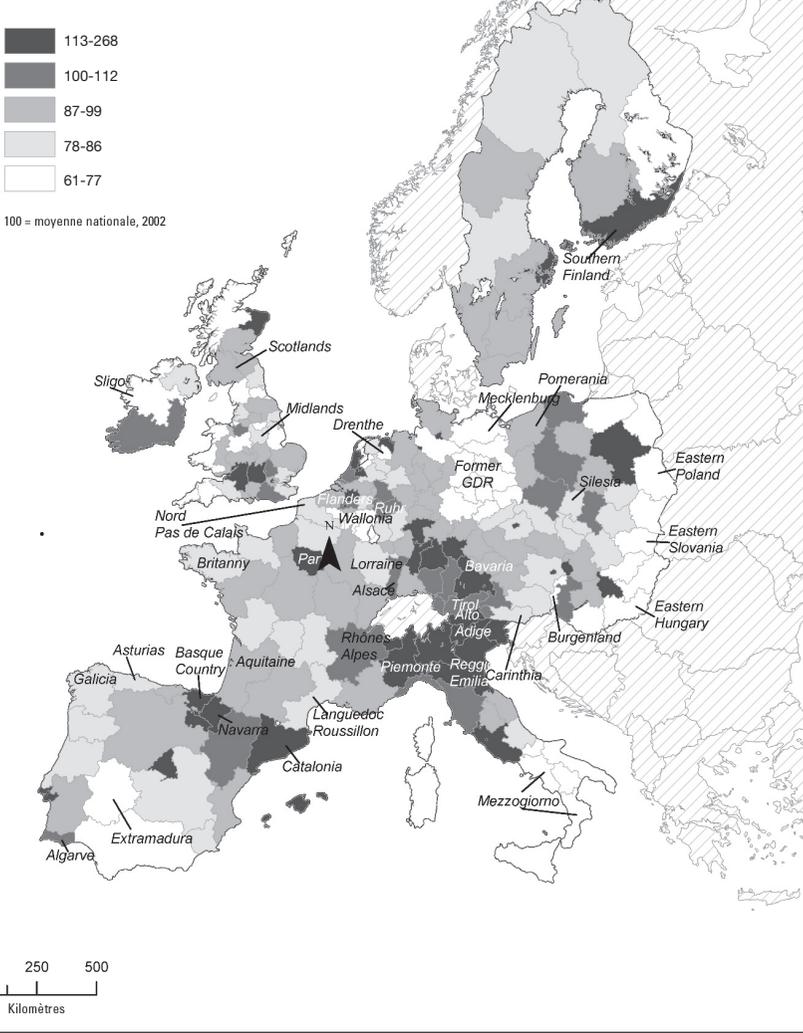


Source: INRS-UCS (2007).

Les deux régions les plus riches d'Espagne à l'extérieur de Madrid sont situées dans le nord, le plus près de la banane bleue, près du sud-ouest de la France, qui figure traditionnellement parmi les régions les moins développées du pays. De même, les régions les plus riches de la Pologne en dehors de Varsovie sont situées dans l'ouest, soit près du centre continental, blotties contre la région est et la plus

Figure 1.7

**PIB par habitant par région, comparativement à la moyenne nationale, Europe**



Source: INRS-UCS (2007).

pauvre de l'Allemagne. En Hongrie, la province la plus riche à l'extérieur de Budapest est sise sur sa frontière ouest, de l'autre côté de la région la plus pauvre d'Autriche.

Cette régularité cartographique est essentiellement une reformulation stylisée de l'importance de l'accessibilité des marchés en tant que déterminant de la localisation industrielle. De nombreuses études européennes viennent confirmer l'existence d'une relation positive entre, d'une part, le PIB par habitant (ou d'autres mesures du bien-être) et le potentiel de marché et, d'autre part, un fort gradient de densité entre le centre et la périphérie, les plus fortes valeurs se trouvant au cœur de la banane bleue traditionnelle, quelque part entre Bâle et Rotterdam (Breinlich, 2006 ; Meliciani, 2006 ; Niebuhr, 2006). Le principal facteur qui entre en ligne de compte est la présence de frontières nationales.

En Amérique du Nord, le Canada et le Mexique apportent d'autres preuves de l'attraction géographique exercée par les partenaires commerciaux et du rôle des frontières. Les États-Unis constituent de loin le plus important partenaire commercial des deux pays, et sa prépondérance s'est accrue à la suite de la signature de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Au Canada, Apparicio *et al.* (2007) ont constaté une relation positive entre la croissance de l'emploi et l'accessibilité du marché continental pour chacune des trois décennies entre 1971 et 2001, après avoir pris en compte d'autres facteurs tels que la taille des villes, les niveaux d'éducation et la structure industrielle. Au fil du temps, la relation positive s'est renforcée, particulièrement dans le cas de la croissance de l'emploi manufacturier. Shearmur et Polèse (2007) observent une relation positive avec l'emploi local depuis 1981 à l'aide de simples coordonnées nord-sud.

Les effets polarisants du commerce sont encore plus évidents au Mexique. Plusieurs auteurs ont affirmé que l'ALENA a accentué l'écart entre le nord et le sud (Esquivel *et al.*, 2003 ; Rodríguez-Pose et Sánchez-Reaza, 2005). À cause de la forme du Mexique, qui ressemble à un entonnoir, la géographie des inégalités régionales présente une orientation que l'on peut clairement déceler (figure 1.8) et qui rappelle la division nord-sud observée en Italie. Le PIB par habitant s'accroît presque systématiquement le long d'un continuum sud-nord, dans lequel les États situés au bord de la frontière américaine et sur le littoral faisant face au sud des États-Unis rapportent les valeurs les plus élevées. À l'exception de la région de Mexico, dont le PIB par habitant est le plus élevé du pays, les valeurs les plus élevées se trouvent dans l'État de Nuevo León, qui abrite la métropole industrielle de Monterrey, sise sur la principale autoroute entre Mexico

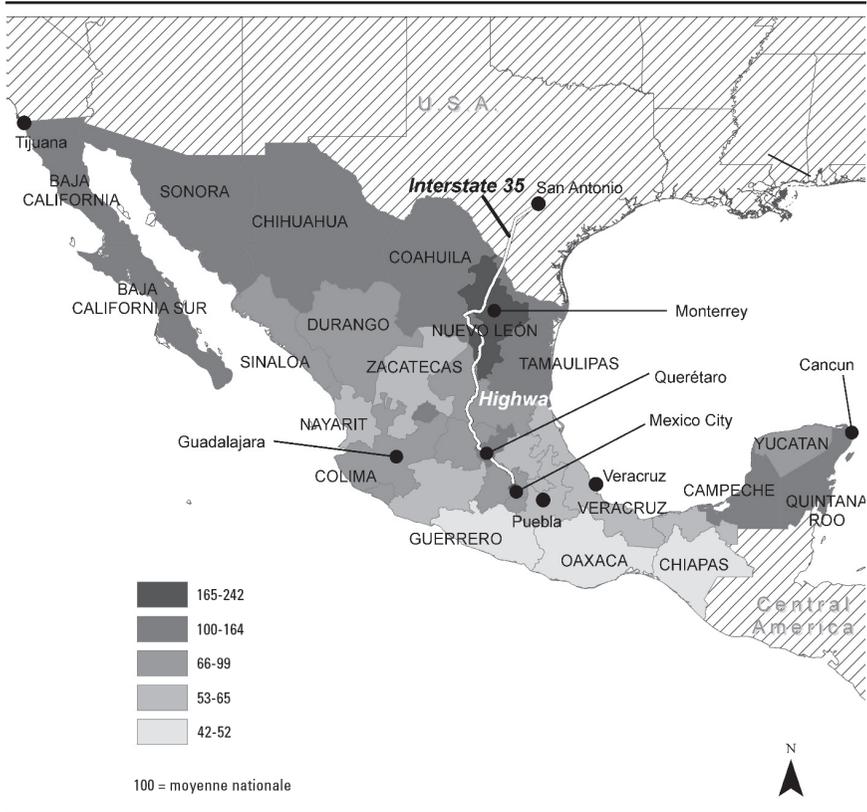
et la frontière du Texas, principal point d'entrée aux marchés centraux américains. Une simple analyse de corrélation entre les niveaux de revenu des 2 444 *municipios* du Mexique en 2000 et la distance de la frontière américaine a produit un coefficient de régression de 0,414, significatif au niveau de 0,001<sup>9</sup>.

La figure 1.8 (Mexique) met en lumière l'importance des corridors commerciaux, en particulier les corridors qui relient la capitale ou la plus grande ville avec les centres du continent ou le partenaire commercial dominant. Il est intéressant de remarquer les valeurs élevées du PIB par habitant dans l'État de Querétaro, où se trouve la ville du même nom, situé sur l'axe autoroutier entre Mexico et le Texas, qui a enregistré la croissance démographique la plus rapide (de 1990 à 2000) de toutes les grandes régions métropolitaines (population de 100 000 habitants et plus) non situées directement sur la frontière américaine. La figure 1.9 (croissance démographique aux États-Unis et au Canada) offre un autre exemple de l'impact des corridors commerciaux<sup>10</sup>. De vastes régions de l'Amérique du Nord accusent un déclin démographique, ce qui reflète non seulement l'attraction continue qu'exercent les grandes villes et les corridors commerciaux, mais aussi l'impact de l'héritage du passé laissé par la colonisation, la spécialisation industrielle et l'exploitation des ressources naturelles. Les immenses plaines arides et « surexploitées » de l'intérieur, qualifiées de « quartier vide » (*empty quarter*) par Garreau (1981), se vident de leur population, tout comme les régions ressources (forêts, pêche, mines...) du Canada et le corridor américain des Appalaches, siège traditionnel de l'industrie du charbon et du secteur de la sidérurgie. Toutefois, la concentration de la croissance le long des réseaux autoroutiers, par exemple le long de l'autoroute I-35, qui relie Chicago et Monterrey, et des autoroutes I-95 et I-85, qui relie New York et Atlanta, est tout aussi révélatrice.

9. Les *municipios* ont été regroupés en trois catégories en fonction de la distance, où 3 indique des États adjacents aux États-Unis. La variable utilisée relativement au revenu était le pourcentage de la main-d'œuvre occupée qui gagnait plus de cinq fois le salaire minimum. Les données sont tirées du recensement du Mexique de 2000. Je remercie Isabel Angoa et Enrique Bueno (faculté d'économie, Universidad autónoma de Puebla) de m'avoir aidé à obtenir les données et à effectuer les calculs.

10. Les tendances après 2001 ne révèlent aucun changement catégorique dans les caractéristiques observées dans la figure 1.9. Il est possible d'obtenir sur demande une carte de la croissance démographique entre 2001 et 2006 auprès de l'auteur.

Figure 1.8  
**PIB par habitant par État, Mexique**

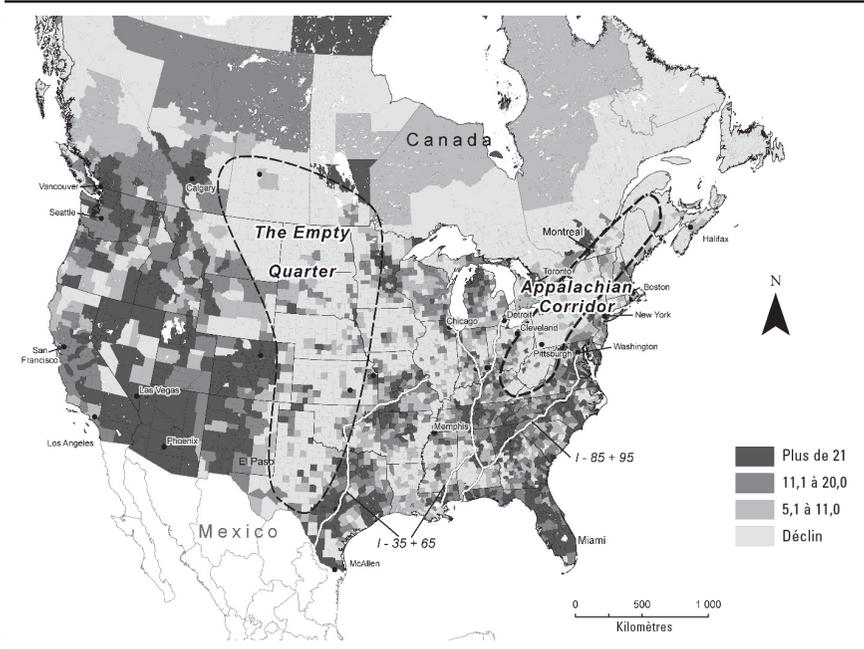


Source: INRS-UCS (2007).

En résumé, deux forces sont à l'œuvre: *a)* l'agglomération et l'essor de l'économie du savoir, qui attirent l'activité économique et les populations dans les conurbations; et *b)* le commerce et la mondialisation, qui sont susceptibles d'attirer ou non l'activité dans la même direction, en fonction de la géographie du pays et de l'emplacement des partenaires commerciaux. L'antagonisme entre ces deux forces produira différentes géographies des inégalités, selon les attributs nationaux. Dans la section suivante, nous proposons un modèle simple pour décrire l'interaction entre agglomération et commerce.

Figure 1.9

**Croissance démographique par endroit, États-Unis et Canada, 1990-2000**



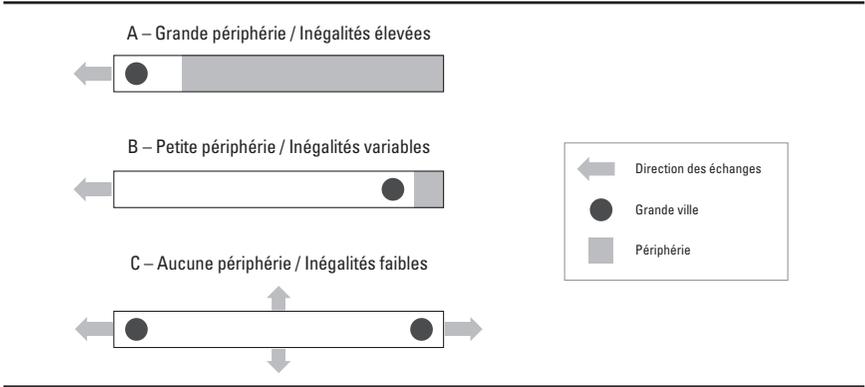
Source: Calculs de l'auteur à partir des recensements canadiens et américains.

#### 4. L'INTERACTION ENTRE AGGLOMÉRATION ET COMMERCE

Dans notre modèle simple, les économies nationales sont soumises à deux processus spatiaux: 1) le déplacement à long terme de l'activité économique en direction des partenaires commerciaux dominants; et 2) la concentration continue des activités à forte intensité de savoir dans la plus grande ou les plus grandes villes et les environs. Le premier processus valorise les emplacements situés à proximité du partenaire commercial dominant, tandis que le second valorise les emplacements situés dans la plus grande ville ou à proximité. L'emplacement de la plus grande ou des plus grandes villes et des partenaires commerciaux dominants peut varier. La figure 1.10 présente trois cas stylisés. Par souci de simplicité, les scénarios A et B se fondent sur la présence d'une seule grande ville et d'un seul partenaire commercial dominant.

Figure 1.10

**Représentation stylisée de trois géographies économiques**



Dans le premier scénario (grande périphérie, inégalités élevées), la plus grande ville et le principal partenaire commercial du pays se trouvent tous deux du même côté du territoire national, c'est-à-dire à gauche dans la figure 1.10. Dans le scénario A, les deux processus spatiaux valorisent les mêmes endroits. Les forces d'agglomération et les forces du commerce exercent une attraction dans la même direction. Les industries axées sur les exportations et les industries sujettes à des économies d'agglomération n'ont pas vraiment avantage à s'établir dans la périphérie – ombrée en gris –, sauf peut-être celles à plus faible intensité de savoir. Dans ce scénario stylisé, le seul avantage de la périphérie réside dans les salaires moins élevés, ce qui engendre un revenu par habitant inférieur. À moins que la plus grande ville ne change d'emplacement (ce qui est très improbable) ou que l'orientation des flux commerciaux ne change (ce qui est possible), les disparités au chapitre du revenu seront probablement très tenaces et auront peu de chance de se résorber avec le temps.

Les conditions du scénario A correspondent presque parfaitement à la situation du Royaume-Uni, plus précisément à celle de l'Angleterre. Pour que le scénario A soit conforme à celui de l'Angleterre, il faudrait placer le graphique à la verticale, la flèche pointant vers le sud et la zone grise placée au nord. L'Angleterre répond aux deux conditions : son principal partenaire commercial (l'Europe continentale) et sa plus grande ville (Londres) sont tous deux situés au sud. Au sujet de la seconde condition, l'attraction de Londres n'est pas stimulée uniquement par le processus régulier d'agglomération nationale, mais

aussi par son rôle de centre commercial et financier du continent. Les forces d'agglomération nationales et continentales (même internationales) se chevauchent, ce qui accroît la valeur d'un point précis de l'espace, en l'occurrence la grande région de Londres, et favorise l'essor d'un corridor est-ouest correspondant entre Londres et Bristol. Comme le laisse voir le scénario A, la « périphérie » anglaise (le nord de l'Angleterre) est vaste et demeure problématique.

Le scénario B présente la situation inverse. Dans ce scénario, les forces d'agglomération et les forces du commerce exercent une attraction dans des directions opposées. La plus grande ville du pays est située à l'extrémité opposée à celle où se trouve son partenaire commercial dominant. Dans ce cas, les effets d'étalement provenant de la plus grande ville et des corridors commerciaux couvrent une superficie potentiellement vaste. Le pays européen qui s'apparente le plus à ce scénario plus réjouissant est l'Autriche, où Vienne, sa plus grande ville, se trouve à l'extrême est du pays, alors que des corridors commerciaux traversent la majeure partie du pays, le reliant à ses principaux partenaires commerciaux à l'ouest.

En somme, la taille relative de la périphérie d'une grande ville diminue au fur et à mesure que la distance qui sépare cette ville du centre continental (ou du partenaire commercial dominant) augmente. On pourrait s'attendre à ce que, dans la majorité des endroits situés entre les deux, les revenus soient supérieurs à la moyenne nationale. Les données tirées de l'Europe (figure 1.7, p. 36) sont conformes à ce scénario : en règle générale, les régions à revenus élevés en Espagne, en Italie, en Hongrie, en Pologne et en Suède sont situées entre la capitale et, respectivement, les frontières nord (pour les deux premiers pays), ouest (les deux pays suivants) et sud du pays.

Éliminons maintenant tour à tour chacune des deux hypothèses simplificatrices qui sous-tendent les scénarios A et B, soit une grande métropole et un partenaire commercial dominant (ou un centre continental). Si nous abandonnons la première condition, plus il y a de grandes villes de taille voisine de celle de la plus grande, et plus elles sont dispersées dans l'espace, plus la répartition du revenu entre les régions devrait être égalitaire. En Europe, Cuadrado-Roura (2001) soutient que la présence régionale d'au moins une ville de taille moyenne et de son système urbain est la première condition d'une convergence régionale. Au Canada, Coulombe (2000) constate que la convergence des revenus parmi les provinces repose en partie sur une convergence correspondante des niveaux d'urbanisation. En termes plus abstraits, si les économies d'agglomération sont partout présentes, elles ne peuvent pas agir comme un facteur d'inégalité de

revenu entre les régions. Si nous abandonnons la deuxième condition, plus l'orientation des flux commerciaux est variée dans l'espace, plus la répartition du revenu devrait être égalitaire entre les régions. Si tous les endroits fournissent un même accès aux marchés, la proximité des marchés n'agit plus comme un facteur d'inégalité de revenu entre les régions, ce qui nous amène au scénario C.

Le scénario C présente un cas où l'on a deux grandes métropoles urbaines, mais aucun partenaire commercial dominant. Aucune périphérie n'émerge. Il serait prévisible d'observer une répartition spatiale relativement égale du revenu par habitant dans tout le pays. Le scénario C représente de façon assez exacte, bien qu'un peu stylisée, la situation des États-Unis, si l'on imagine la côte du Pacifique à gauche et celle de l'Atlantique à droite. On pourrait ajouter une troisième métropole, Chicago, au milieu, mais cela viendrait modifier le modèle de base. Le scénario C dépeint une géographie économique dans laquelle les forces du commerce et les forces d'agglomération ne se conjuguent pas pour produire systématiquement des régions pauvres et des régions riches. Les États-Unis n'ont pas de partenaire commercial dominant. Ils entretiennent des échanges commerciaux dans des proportions presque égales avec le Canada (au nord), le Mexique (au sud), l'Europe (à l'est) et l'Asie (à l'ouest). La «périphérie» susceptible de se dégager dans ce cas se trouve au centre, et c'est ce qui s'est produit, comme en témoigne le déclin démographique des régions centrales des États-Unis (voir la figure 1.9, p. 40), qui compte aussi parmi les régions les plus pauvres (*The Economist*, 2005).

## **5. DES FORCES COMPENSATRICES : LA STRUCTURE INDUSTRIELLE, LES ATTRAITS**

Les trois scénarios ci-dessus font abstraction de facteurs autres que la distance (des marchés) et la taille des villes. Dans les pays industrialisés, deux facteurs ont revêtu une importance particulière ces dernières années : *a*) l'influence des ressources naturelles et des structures industrielles héritées du passé ; et *b*) les effets d'une hausse des revenus et du vieillissement de la population.

Commençons par les ressources naturelles. L'histoire du Canada regorge d'exemples des effets contraires des ressources naturelles sur le développement régional. À l'instar de nombreux pays latino-américains, l'économie canadienne a pris son envol grâce aux ressources naturelles, et de nombreuses régions canadiennes demeurent dépendantes de ces ressources. La forte demande de ressources

naturelles crée des emplois et des revenus locaux (le pétrole en est, de nos jours, un exemple), ce qui engendre la croissance d'économies régionales. Toutefois, les effets à long terme agissent souvent dans le sens contraire et provoquent l'arrêt de la croissance. Polèse et Shearmur (2002, 2006a) ont inventé le terme *syndrome du rentier encombrant* pour aider à comprendre pourquoi de nombreuses économies locales du Canada qui sont axées sur les ressources ont eu de la difficulté à se diversifier dans d'autres secteurs et à générer une croissance soutenue de l'économie. Le «rentier encombrant» est, en quelque sorte, une adaptation régionale de ce que les économistes appellent la maladie hollandaise, en référence à l'époque où la valeur du florin hollandais (avant l'euro) a soudainement été poussée à la hausse à la suite de la découverte de pétrole en mer du Nord, minant la compétitivité internationale des marchandises et des services des Pays-Bas sur les marchés d'exportation.

Le terme *rentier* désigne des entreprises, généralement de grande taille et très capitalisées, qui sont en mesure de tirer un avantage (ou une «rente») d'une ressource locale particulièrement riche, que ce soit les arbres, les minéraux, le pétrole ou une autre ressource. Les grandes papetières, les alumineries et les fonderies sont des exemples typiques de telles entreprises au Canada. Elles sont «encombrantes» parce qu'elles poussent «artificiellement» les salaires locaux à la hausse, ce qui mine la compétitivité d'autres secteurs d'exportation. De plus, elles créent souvent un état d'esprit qui n'encourage pas nécessairement le démarrage d'entreprises et l'innovation. Lors de leurs visites sur le terrain, Polèse et Shearmur (2002) ont trouvé plusieurs petites et moyennes entreprises qui éprouvaient des problèmes à recruter malgré un chômage local élevé, une anomalie qui s'explique par leur incapacité à concurrencer les salaires offerts par les grandes papetières ou les alumineries. Les salaires élevés ont aussi pour effet de décourager les entreprises d'investir dans les travailleurs, car, une fois formés, les plus compétents d'entre eux iront prendre des emplois mieux rémunérés dans une grande usine ou une grande mine. Lorsqu'on ajoute ce facteur au désavantage initial que représentent les coûts liés à la distance dans les régions périphériques, on comprend aisément pourquoi de nombreuses économies régionales du Canada axées sur les ressources n'ont pas réussi à se doter d'assises manufacturières diversifiées. Le rentier encombrant sert aussi à expliquer un résultat *a priori* contraire à la logique: des niveaux de salaire élevés et une migration de sortie nette (rappelons le déclin démographique d'une grande partie du nord-est du Canada, illustré dans la figure 1.9, p. 40).

Le syndrome du rentier encombrant ne se limite pas aux économies périphériques axées sur les ressources naturelles. Les données provenant d'Europe et des États-Unis indiquent que le rentier encombrant peut se manifester dans des régions industrielles bien établies. Les économies régionales d'Europe de l'Ouest et des États-Unis qui ont vécu la situation problématique la plus tenace ces dernières années sont celles dont l'histoire est liée à l'exploitation minière, à l'industrie lourde et aux grandes usines. Aux États-Unis, la région dite de la «ceinture de la rouille» (ou *rust belt*, essentiellement la zone qui s'étend de Chicago à Pittsburgh) demeure une région au chômage élevé et à faible croissance. En Europe, la Lorraine française, la Wallonie belge et les *Midlands* anglais en fournissent des exemples : toutes ces régions se caractérisent par une histoire de grandes usines et de salaires (officiellement) élevés, mais aussi par des taux de chômage et de migration de sortie qui demeurent élevés. Le PIB par habitant dans toutes ces régions est inférieur à la moyenne nationale (voir la figure 1.7, p. 36), malgré la présence de grands centres urbains et la proximité du centre de l'Europe. Manchester, en Angleterre, la plus vieille des grandes villes industrielles (berceau de la révolution industrielle), enregistre constamment de piètres résultats depuis la Seconde Guerre mondiale (Peck et Ward, 2002). Les obstacles à la croissance dans ces régions se situent bien au-delà des salaires et des aspects économiques, et sont en partie sociologiques et institutionnels.

Dans les pays industrialisés, les ressources naturelles ont revêtu une importance à un autre point de vue ces derniers temps. Les attraits naturels – le soleil, le sable et les montagnes – influent de plus en plus sur les choix en matière de migration et de localisation industrielle à mesure que les populations retraitées augmentent et que les considérations hédoniques et écologiques gagnent en faveur, tant en Europe qu'en Amérique du Nord (Cheshire et Magrini, 2006 ; Rappaport, 2007). Aux États-Unis comme en France, le facteur « soleil et mer » a favorisé des régions historiquement à faibles revenus (le sud). En France, l'attrait du sud a pratiquement entraîné un renversement complet de la division traditionnelle entre Paris (les riches) et le reste du pays (Davezies, 2008). Des régions qui historiquement tiraient de l'arrière comme le Languedoc-Roussillon et l'Aquitaine figurent maintenant parmi celles qui connaissent la plus forte croissance. De même en Espagne, l'attrait du soleil et de la mer a stimulé la croissance de l'Andalousie qui, historiquement, tirait de l'arrière. Dans tous ces exemples, la migration motivée par les attraits naturels de la destination a contribué à l'égalisation des revenus entre les régions.

Ce n'est pas le cas en Angleterre. La migration motivée par les attraits naturels a accru la force d'attraction du sud de l'Angleterre, déjà plus riche, même s'il faut reconnaître que le soleil n'y brille pas très souvent, mais quand même plus que dans le nord. Comme nous le rappellent Cheshire et Magrini (2006), tous les avantages, même les naturels, sont relatifs. Le sud de l'Angleterre est favorisé à tous les points de vue, non seulement celui des facteurs classiques que sont l'agglomération et le commerce, mais aussi celui des attraits et celui de l'héritage industriel. Les régions qui font face aux plus grands défis industriels, soit les économies régionales enracinées de façon dramatique dans l'exploitation minière et les industries du métal, sont situées dans le nord. Ensemble, ces facteurs contribuent beaucoup à expliquer pourquoi les disparités régionales de revenu demeurent un problème de taille en Grande-Bretagne.

## **CONCLUSION : UN PETIT EXERCICE DE PROSPECTIVE POUR LE CANADA**

En guise de conclusion de cette tournée des grandes tendances en matière d'inégalités régionales, nous proposons un petit exercice de prospective pour le Canada. Nous avons vu que le Canada, à l'image des autres pays développés, a connu une diminution des inégalités régionales (plus précisément, des inégalités interprovinciales, mesurées en termes de revenu ou de PIB par habitant) au cours des derniers cent ans, conséquence de l'intégration progressive de l'espace économique canadien, alimentée à son tour par des améliorations en matière de transport et de communication. Même à l'échelle d'unités spatiales plus fines, les écarts de revenu par habitant dépassent rarement les 20 % (Shearmur et Polèse, 2005). Les dernières études sur la question annoncent une diminution continue des disparités interprovinciales (Desjardins *et al.*, 2013). Aussi bien dire que la question des inégalités régionales ne se pose plus au Canada, du moins pas comme une question brûlante d'actualité, hormis quelques cas isolés qui restent problématiques comme le Cap-Breton, le Nord ontarien et le nord-est du Nouveau-Brunswick. Au Québec, des régions historiquement défavorisées comme la Gaspésie et le Bas-Saint-Laurent semblent connaître un nouvel essor depuis une dizaine d'années (voir Dubé et Polèse, 2013, de même que Dubé et Polèse dans le chapitre 4 du présent ouvrage).

Toutefois, l'expérience du Royaume-Uni nous apprend que des inégalités régionales peuvent resurgir ; rien n'est jamais irrémédiablement joué. Dans le cas britannique, nous l'avons vu, cette accentuation

des disparités régionales s'explique largement, en faisant appel au modèle schématique présenté à la figure 1.10 (p. 41), par un développement spatial unidirectionnel où les principales forces géostructurelles tirent dans la même direction, à savoir vers le sud-est de l'Angleterre, conséquence du poids combiné de la force de Londres, comme centre corporatif et financier, et l'attraction de continent européen, principal partenaire commercial. De plus, le nord de l'Angleterre est défavorisé par des structures industrielles désuètes, héritage de l'époque industrielle, et un climat et une géographie encore plus rudes que dans le sud du pays. Bref, tous les éléments pointent dans une seule direction, sans contrepoids évident. Le Royaume-Uni demeure un exemple utile démontrant que prospérité économique et développement inégal ne sont pas incompatibles.

Comment alors entrevoir l'évolution des inégalités régionales au Canada? Comme pour l'interprétation du cas britannique, nous allons utiliser le modèle schématisé à la figure 1.10 (p. 41) comme point de repère. Les deux conditions postulées pour la maximisation des inégalités régionales – scénario A – sont 1) un seul pôle national et 2) une destination dominante pour les échanges internationaux, où les deux tirent dans la même direction géographique. Est-ce que le Canada satisfait à ces deux conditions? Dans une certaine mesure «oui». Le Canada possède bien un pôle économique principal: Toronto. Son commerce international se fait bien avec un partenaire dominant: les États-Unis. De plus, le Sud ontarien – avec Toronto au centre – est avantageusement positionné pour des échanges avec les États-Unis. Donc, les deux forces – polarisation nationale et commerce extérieur – tirent, aussi au Canada, dans la même direction. Pourquoi alors, à l'image du Royaume-Uni, les inégalités régionales ne sont-elles pas en train de resurgir au Canada?

La réponse réside dans des géographies et des dynamiques spatiales différentes, dont notamment la géographie des industries lourdes traditionnelles. Commençons avec la première condition – un pôle national. Si Toronto est manifestement le principal pôle économique du pays, la géographie du Canada et les tendances dynamiques ne favorisent pas – à la différence de Londres – le renforcement de sa position comme pôle dominant. La vaste géographie du Canada, pays peuplé en longueur sur un axe est-ouest, rend plus difficile l'émergence d'un seul pôle national dominant, fait accentué à l'est du pays par la division linguistique français-anglais qui accorde en quelque sorte à Montréal un espace économique et culturel protégé (*hinterland*, pour employer l'expression consacrée en géographie économique). À l'ouest, c'est la distance qui joue, mais aussi la poussée

historique vers l'ouest et, depuis quelques années, la force d'attraction croissante des économies du Pacifique. Il n'est donc pas étonnant que le Canada ait enfanté trois grandes métropoles à vocation internationale – Toronto, Montréal et Vancouver – même si la première reste au sommet. À cela peut s'ajouter Calgary, dont la force repose sur une conjoncture particulière (la demande de pétrole), donc plus fragile. En somme, le Canada ne satisfait pas pleinement aux conditions géographiques de départ du scénario A d'inégalité maximale.

Toutefois, ce sont les dynamiques spatiales des 30 dernières années qui<sup>11</sup> – contrairement au Royaume-Uni – ont surtout eu pour effet d'orienter le Canada vers le scénario C (inégalités minimales), sans pour autant s'y conformer parfaitement. Regardons à nouveau la force du pôle national. Toronto n'est pas menacée de perdre sa position au sommet. Mais, trois facteurs ont pour effet de fragiliser sa position : 1) sa surspécialisation dans le secteur financier ; 2) le legs d'industrie lourde de sa proche région (et aussi des régions américaines voisines) ; 3) la diminution de la part des États-Unis dans le commerce extérieur canadien. La récession de 2008, déclenchée par la crise des hypothèques *subprimes* aux États-Unis, a durement frappé Toronto et le Sud ontarien environnant. Toronto a été d'abord touchée, car c'est là que se trouvaient les principales institutions financières du pays, les premières affectées par la récession, même si les banques canadiennes se sont comparativement bien tirées de la crise. Plus important, c'est dans le Sud ontarien que se concentre l'industrie automobile (et industries assimilées) littéralement décimée par la récession. De fait, le déclin du Sud ontarien comme moteur industriel du pays a commencé avant, à l'image des *Midlands* anglais et de la *rust belt* américaine. Ce qui, jadis, constituait un atout pour le sud de l'Ontario et par conséquent pour Toronto – sa base industrielle et sa proximité au cœur industriel américain – s'est transformé en handicap. Depuis 2003, la région de Toronto affiche systématiquement des taux de chômage au-dessus de la moyenne canadienne.

Passons au deuxième facteur postulé par le modèle (voir la figure 1.10, p. 41) : la direction du commerce international. Là encore, les États-Unis ne sont pas en voie de perdre leur position de premier partenaire, mais leur part diminue (proche de 85 % en 2001, autour de 70 % en 2013). Qui plus est, les principaux partenaires à l'intérieur des États-Unis sont en train d'évoluer. Le cœur industriel traditionnel (*grosso modo*, l'axe Chicago-Pittsburgh), qui favorisait naguère le Sud

11. Nos observations s'appuient largement sur Desjardins *et al.* (2013).

ontarien, est en déclin. Le commerce se fait de plus en plus avec les États du sud et de l'ouest pour lesquels la localisation de Toronto ne représente aucun avantage particulier. Enfin, c'est l'essor des économies du Pacifique, la Chine en tête, qui change la donne. Pas besoin d'être un grand spécialiste en prospective pour prévoir que Vancouver poursuivra son essor comme métropole pour peut-être un jour dépasser Montréal comme deuxième métropole du pays. En restant dans la prospective, la signature prochaine (fort probable) du traité de libre-échange avec l'Union européenne aura en principe pour effet de favoriser Montréal, pas seulement à cause de sa proximité géographique, mais aussi sa plus grande proximité culturelle. Bref, les flèches définissant les directions du commerce extérieur risquent de plus en plus de se rapprocher du scénario C dans le sens d'une diversification et, donc, d'une diminution des inégalités.

Il reste les ressources naturelles, pas explicitement prises en compte dans le modèle, la *wild card* (pour emprunter l'expression anglaise) de l'économie canadienne. Leurs effets peuvent difficilement se modéliser, car plus conjoncturels, tributaires des changements technologiques et des fluctuations de la demande internationale, mais aussi parce que les ressources naturelles peuvent, nous l'avons vu, exercer des effets contradictoires sur le développement. D'une part, elles sont source de croissance tant et aussi longtemps que la demande est au rendez-vous (ce qui peut se prolonger sur plusieurs décennies); mais, d'autre part, elles peuvent agir comme des freins à la diversification des économies régionales. Au cours des quinze dernières années, les ressources naturelles ont plutôt eu pour effet de contribuer à la réduction des inégalités régionales au Canada, car parmi les principaux bénéficiaires du *boom* des ressources post-2001, tiré par la demande des pays asiatiques, se trouvent des provinces traditionnellement défavorisées, notamment la Saskatchewan et Terre-Neuve-et-Labrador, quoique la richesse pétrolière de l'Alberta tout comme l'absence de dotations particulières de ressources des provinces maritimes demeurent une source d'inégalité. Seul l'avenir nous dira s'il s'agit d'une conjoncture durable. Déjà, la nouvelle richesse énergétique des États-Unis (grâce à l'exploitation du gaz de schiste) est en train de miner l'avantage pétrolier de l'Alberta et menace, en parallèle, l'avantage énergétique du Québec fondé sur sa richesse hydroélectrique. La fragilité des ressources naturelles comme sources durables de développement régional reste une réalité profondément canadienne, rendant plus difficile tout exercice de prospective.

Pour résumer, les sources de développement régional au Canada sont remarquablement diversifiées (et imprévisibles). Les grandes dynamiques spatiales à la base du développement régional – polarisation nationale et commerce extérieur – ne tirent pas systématiquement dans la même direction, sans oublier l’effet aléatoire des ressources naturelles ; si bien qu’il y a tout lieu de croire que le Canada ne connaîtra pas, dans un avenir prévisible, une résurgence des inégalités régionales (entre provinces, notamment), tout en reconnaissant que cela n’est pas d’un grand secours pour des communautés durement frappées par les restructurations industrielles et les aléas de l’économie mondiale.

## BIBLIOGRAPHIE

- APPARICIO, P., G. DUSSAULT, M. POLÈSE et R. SHEARMUR (2007). *Transport Infrastructures and Local Economic Development: A Study of the Relationship between Continental Accessibility and Employment Growth in Canadian Communities*, Montréal, INRS.
- BARRO, R.J. et X. SALA-I-MARTIN (1995). *Economic Growth*, 2<sup>e</sup> éd., New York, McGraw Hill.
- BREINLICH, H. (2006). «The spatial income structure in the European Union: What role for Economic Geography?», *Journal of Economic Geography*, vol. 6, n<sup>o</sup> 5, p. 593-617.
- BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS – U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (2014). < <http://www.bea.gov/> > .
- CHESHIRE, P.C. et S. MAGRINI (2006). «Population growth in European cities: Weather matters – but only nationally», *Regional Studies*, vol. 40, n<sup>o</sup> 1, p. 23-37.
- COULOMBE, S. (2000). «New evidence of convergence across Canadian provinces: The role of urbanisation», *Regional Studies*, vol. 34, n<sup>o</sup> 8, p. 713-725.
- COULOMBE, S. (2007). «Globalization and regional disparity: A Canadian case study», *Regional Studies*, vol. 41, n<sup>o</sup> 1, p. 1-17.
- CUADRADO-ROURA, J.R. (2001). «Regional convergence in the European Union: From hypothesis to actual trends», *Annals of Regional Science*, vol. 35, p. 333-356.
- DAVEZIES, L. (2008). *La république et ses territoires: la circulation invisible des richesses*, Paris, Seuil.

- DESJARDINS, P.-M., M. POLÈSE et R. SHEARMUR (2013). *The Evolution of Canada's Regional Economies: Structural Patterns, Emerging Trends, and Future Challenges*, étude réalisée pour l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, < [http://www.ucs.inrs.ca/sites/default/files/centre\\_ucs/pdf/DesjardinsPoleseShearmurENG.pdf](http://www.ucs.inrs.ca/sites/default/files/centre_ucs/pdf/DesjardinsPoleseShearmurENG.pdf) > .
- DORLING, D. (2010). « Persistent North-South divide », dans N. Coe et A. Jones (dir.), *The Economic Geography of the U.K.*, Londres, Sage Publications, p. 12-28.
- DUBÉ J. et M. POLÈSE (2013). « Resilience revisited: Assessing the impact of the 2007-2009 recession on 83 Canadian regions with closing thoughts on an elusive concept », Inédit/*Working Paper* n° 2013-02, Québec, INRS, Centre – Urbanisation Culture Société, < [http://www.ucs.inrs.ca/sites/default/files/centre\\_ucs/pdf/Inedit02-13.pdf](http://www.ucs.inrs.ca/sites/default/files/centre_ucs/pdf/Inedit02-13.pdf) > .
- DURANTON, G. et V. MONASTIRIOTIS (2002). « Mind the gaps: The evolution of regional earnings inequalities in the U.K., 1982-1997 », *Journal of Regional Science*, vol. 42, n° 2, p. 219-256.
- ESQUIVEL, G., D. LEDERMAN, M. MESSMACHER et R. VILORRO (2003). « Why NAFTA did not reach the South », dans Banque mondiale, *Development Strategy for the Mexican Southern States*, Washington, Banque mondiale, < <http://ctr.c.sice.oas.org/geograph/north/elmv.pdf> > .
- EUROSTAT (2010). « Statistiques régionales », < [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/region\\_cities/regional\\_statistics/data/main\\_tables](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/region_cities/regional_statistics/data/main_tables) > .
- FELSENSTEIN, D. et B.A. PORTNOV (2005). « Understanding regional inequalities in small countries », *Regional Studies*, vol. 39, n° 5, p. 647.
- FLORIDA, R. (2002). *The Rise of the Creative Class*, New York, Basic Books.
- GARDINER, B., R. MARTINY, P. SUNLEY et P. TYLER (2013). « Spatially unbalanced growth in the British economy », *Journal of Economic Geography*, 29 mars, p. 1-40, doi:10.1093/jeg/lbt003.
- GARREAU, J. (1981). *The Nine Nations of North America*, Boston, Houghton Mifflin.
- GEPPERT, K. et A. STEPHAN (2008). « Regional disparities in the European Union: Convergence and agglomeration », *Papers in Regional Science*, vol. 87, n° 2, p. 193-217.
- GODCHILD, B. et P. HICKMAN (2006). « Towards regional strategy for the North of England? An assessment of the “Northern ways” », *Regional Studies*, vol. 40, n° 1, p. 121-133.
- KANBUR, K. et A.J. VENABLES (dir.) (2005). *Spatial Inequality and Development*, Oxford, Oxford University Press.
- KRUGMAN, P. (1991). « Increasing returns and economic geography », *Journal of Political Economy*, vol. 99, n° 3, p. 483-499.
- LUCAS, R. (1988). « On the mechanics of economic development », *Journal of Monetary Economics*, vol. 22, p. 3-42.

- MELICIANI, V. (2006). «Income and employment disparities across European regions: The role of national and spatial factors», *Regional Studies*, vol. 40, n° 1, p. 75-91.
- MYRDAL, G. (1957). *Economic Theory and Underdeveloped Regions*, New York, Harper Torchbooks.
- NIEBUHR, A. (2006). «Market access and regional disparities», *The Annals of Regional Science*, vol. 20, n° 2, p. 313-334.
- PAELINCK, J. et M. POLÈSE (1999). «Modeling the regional impact of continental economic integration: Lessons from the European Union for NAFTA», *Regional Studies*, vol. 33, n° 8, p. 727-738.
- PECK, J. et K. WARD (2002). «Placing Manchester», dans J. Peck et K. Ward (dir.), *City of Revolution: Restructuring Manchester*, Manchester, Manchester University Press.
- PETRAKOS, G., A. RODRÍGUEZ-POSE et A. ROVOLIS (2005). «Growth, integration, and regional disparities in the European Union», *Environment and Planning A*, vol. 37, n° 10, p. 1837-1855.
- POLÈSE, M. et R. SHEARMUR, avec la collaboration de P.-M. DESJARDINS et M. JOHNSON (2002). *La périphérie face à l'économie du savoir*, Montréal/Moncton, INRS, Centre – Urbanisation Culture Société/ICRDR.
- POLÈSE, M. et R. SHEARMUR (2006a). «Why some regions will decline: A Canadian case study with thoughts on local development strategies», *Papers in Regional Science*, vol. 85, n° 1, p. 23-46.
- POLÈSE, M. et R. SHEARMUR (2006b). «Growth and location of economic activity: The spatial dynamics of industries in Canada 1971-2001», *Growth and Change*, vol. 37, n° 3, p. 362-395.
- PUGA, D. (1999). «The rise and fall of regional inequalities», *European Economic Review*, vol. 43, n° 2, p. 303-334.
- RAPPAPORT, J. (2007). «Moving to nice weather», *Regional Science and Urban Economics*, vol. 37, n° 3, p. 375-398.
- RODRÍGUEZ-POSE, A. et N. GILL (2004). «Is there a global link between regional disparities and devolution?», *Environment and Planning A*, vol. 36, n° 12, p. 2097-2117.
- RODRÍGUEZ-POSE, A. et J. SÁNCHEZ-REAZA (2005). «Economic polarization through trade: Trade liberalization and regional growth in Mexico», dans R. Kanbur et A.J. Venables (dir.), *Spatial Inequality and Development*, Oxford, Oxford University Press, p. 237-259.
- ROMER, P. (1986). «Increasing returns and long-run growth», *Journal of Political Economy*, vol. 94, p. 1002-1037.
- SHEARMUR, R. et M. POLÈSE (2005). *La géographie du niveau de vie au Canada, 1971-2001*, Montréal, INRS, Centre – Urbanisation Culture Société, < <http://www.ucs.inrs.ca/sites/default/files/GeographieNiveauVie.pdf> > .

- SHEARMUR, R. et M. POLÈSE (2007). «Do local factors explain local employment growth: Evidence from Canada 1971-2001», *Regional Studies*, vol. 41, n° 4, p. 453-471.
- STATISTIQUE CANADA (2011). *Comptes économiques provinciaux*, Ottawa, Statistique Canada, n° de catalogue 13-213, <<http://www5.statcan.gc.ca/olc-cel/olc.action?objId=13-018-X&objType=2&lang=fr&limit=0>> .
- THE ECONOMIST (2005). «The poorest part of America. Not here, surely?», *The Economist*, 10 décembre, p. 31-32.
- THE ECONOMIST (2013). «England's two nations: Divided kingdom», *The Economist*, 20 avril, <<http://www.economist.com/news/briefing/21576418-diverging-politics-labour-north-and-conservative-south-make-england-look-ever-more>> .
- WILLIAMSON, J.G. (1965). «Regional inequality and the processes of national development: A description of the patterns», *Economic Development and Cultural Change*, vol. 13, p. 3-54.



## Un monde en émergence

Notes pour une resynthèse  
de la géographie économique  
urbaine au XXI<sup>e</sup> siècle<sup>1</sup>

Allen J. Scott

### 1. AU-DELÀ DU POSTFORDISME

Comment les récentes mutations de l'ordre économique et social s'expriment-elles dans le paysage économique urbain mondial dans sa forme et sa substance? Comment, à l'heure actuelle, le paysage économique urbain contribue-t-il à son tour à la reproduction de l'ensemble de la société? Comment, en particulier, ces divers phénomènes se traduisent-ils dans les modèles de développement local et régional? Telles sont les questions qui motivent le présent essai. Mon approche consiste à tenter de cerner un certain nombre de changements cruciaux qui se sont produits récemment dans la structure et la dynamique du capitalisme mondial, puis à montrer comment ces changements peuvent éclairer un certain nombre de débats qui ont cours actuellement en géographie urbaine et économique.

Le déclin du modèle fordiste de production de masse en tant que paradigme dominant de l'organisation industrielle et des relations de travail dans les sociétés les plus avancées économiquement a donné lieu, depuis le début des années 1980, à un flot constant de discussions visant à définir avec précision les nouvelles configurations du capitalisme qui se situent actuellement à l'avant-garde de

---

1. Ce chapitre est traduit et adapté de A.J. Scott (2001). «A world in emergence: Notes toward a resynthesis of urban-economic geography for the 21st Century», *Urban Geography*, vol. 32, n° 6, p. 845-870.

la croissance et du développement. Un grand nombre des idées prépondérantes à ce sujet ont été systématisées dans la théorie postfordiste, notamment dans ses arguments centraux concernant la désintégration verticale, la flexibilité, la différenciation du produit et la résurgence de la concurrence ainsi que leur expression spatiale sous forme d'agglomérations de production localisées (Amin, 1994 ; Harvey, 1989 ; Leborgne et Lipietz, 1988 ; Scott, 1988). Le concept de postfordisme a bien servi la géographie économique urbaine en tant que source d'inspiration de la recherche, mais je prétends qu'il est maintenant temps qu'il prenne une retraite honorable, d'autant plus que son identité s'exprime avec tant de force, mais si peu d'utilité dans ce qu'il n'est pas. De plus, de multiples autres assertions sur les caractéristiques paradigmatiques du système capitaliste contemporain ont pris le devant de la scène ces derniers temps et gravitent presque toutes d'une façon ou d'une autre autour de questions axées sur les nouvelles technologies de l'informatique et des communications, et la prolifération des processus de travail qui exigent des formes cérébrales et créatives avancées de capital humain. En conséquence, les ouvrages récents dans le domaine font abondamment référence au cybercapitalisme (Peters *et al.*, 2009), au technocapitalisme (Suarez-Villa, 2001), au capitalisme en réseaux (Castells, 1996 ; Fuchs, 2007), au capitalisme informationnel (Castells, 2003 ; Schmiede, 2006), au capitalisme du savoir (Burton-Jones, 1999), au capitalisme cognitif (Rullani, 2000 ; Vercellone, 2007), et j'en passe. Parallèlement à ces défenseurs sont venues une série d'affirmations analogues au sujet de la transformation du travail, résumées par des termes tels que *travail immatériel* (Lazzarato et Negri, 1991 ; Fortunati, 2007), *cognitariat* (Moulier Boutang, 2007) et *classe créative* (Florida, 2002). Alors que le nouveau capitalisme annoncé par ces changements de vocabulaire et d'importance analytique a commencé à se faire sentir sur la scène mondiale, des auteurs comme Badiou (2010), Hardt et Negri (2004) et Harvey (2010), parmi de nombreux autres, ont offert des visions synthétiques audacieuses concernant sa logique sociale et politique, les défis constants qu'il pose pour la démocratie et la possibilité renouvelée qu'il offre de poursuivre d'autres voies non capitalistes.

Les changements multidimensionnels du capitalisme que laissent entendre les remarques ci-dessus, et qui sont liés à son évolution au-delà du postfordisme, semblent indiquer qu'il est maintenant approprié de redoubler d'efforts pour dégager quelques-unes de leurs manifestations concrètes les plus importantes *sur le terrain*, c'est-à-dire leurs effets sur le développement urbain et régional, en portant une attention particulière à leurs configurations dans le paysage

géographique mondial. La présente conjoncture n'est plus simplement une période postfordiste de transition entre le fordisme et une situation future vaguement appréhendée, mais représente un moment *sui generis* marqué par une articulation durable et historiquement particulière des forces de production de même que des relations sociales et de propriété au sein du capitalisme. Devant l'émergence de ce nouveau monde, il est impératif de faire le point sur les conditions géographiques qui sont à la fois une expression de sa dynamique interne et une condition de son maintien.

## **2. DE NOUVELLES FRONTIÈRES HISTORIQUES DE L'EXPANSION CAPITALISTE**

Pour amorcer mon analyse, je m'attarderai sur trois dimensions importantes du régime actuel d'accumulation capitaliste : 1) les nouvelles forces de production qui résident dans les technologies numériques de l'informatique et des communications ; 2) les nouvelles divisions du travail qui apparaissent dans l'organisation détaillée de la production et les processus connexes de restratification sociale ; et 3) le rôle grandissant des ressources mentales et affectives (ou encore, de la cognition et de la culture) du capital humain dans le système de production de biens au sens large. Loin d'être les seules importantes du nouveau capitalisme, ces dimensions constituent néanmoins des moments essentiels du système de production comme tel et elles ont des implications importantes pour toute tentative visant à comprendre l'évolution du paysage urbain et économique. Je présenterai une brève description de ces dimensions, suivie d'un aperçu de leurs incidences géographiques en ce début du XXI<sup>e</sup> siècle.

### **2.1. Les technologies numériques de l'informatique et des communications**

La numérisation de grands pans de l'économie capitaliste a eu des effets profonds sur les processus de production et d'échange au cours des dernières décennies. Les ordinateurs offrent surtout la capacité d'effectuer des tâches normalisées avec énormément d'efficacité. Par conséquent, il s'est produit un déplacement massif de tâches manuelles courantes (comme les tâches simples d'assemblage et de triage) ainsi que de fonctions administratives habituelles (comme le classement et la tenue de livres) qui sont maintenant effectuées par des systèmes électroniques automatisés (Levy et Murnane, 2004). En outre, grâce aux nouvelles technologies numériques, il est possible

d'atteindre des niveaux jusqu'ici inimaginables de flexibilité des processus et des produits, doublés de niveaux élevés de productivité, ce qui contraste fortement avec l'économie de la mécanisation et de la répétition qui prévalait avant les années 1980 (Corsani, 2003).

Les nouvelles technologies numériques de l'informatique et des communications ont grandement facilité la modularisation du système de production et sa reformulation dans des structures de réseaux qui accroissent les capacités de communication et de coordination entre unités de production. Ces réseaux sont associés à diverses relations de gouvernance qui varient de la coordination absolue des marchés, d'une part, à la propriété complète sous la bannière d'une seule entreprise, d'autre part, y compris toutes les combinaisons possibles de résultats entre ces deux extrêmes. Même lorsque la propriété est relativement concentrée, comme dans le cas des entreprises modernes à établissements multiples, les relations organisationnelles sont généralement hétérarchiques, ce qui contraste avec les structures hiérarchiques de commandement et de contrôle qui étaient la norme de l'entreprise fordiste (Peters *et al.*, 2009). Les réseaux de production modularisés qui sont si caractéristiques du capitalisme actuel adoptent des modèles géographiques variés allant des agglomérations localisées à forte densité à un extrême, aux chaînes de valeur dispersées aux quatre coins du monde à l'autre extrême. Peu importe leur échelle spatiale, ces réseaux ont aussi tendance à constituer des endroits qui rapportent une pratique soutenue de l'innovation, facilitée par les interactions entre de nombreux interlocuteurs différents dans de nombreux contextes économiques, sociaux et géographiques différents (Jaffe *et al.*, 1993 ; Noteboom, 1999).

Il ressort de ces observations que le développement des économies avancées a suivi, au cours du dernier demi-siècle, une trajectoire tout à fait différente de la tendance constante à la monopolisation par de grandes entreprises fortement mécanisées comme l'avait prévu Schumpeter (1942). Les virages technologiques notés ici ont plutôt eu tendance, conformément au modèle de destruction créatrice associé avec les premiers travaux de Schumpeter (1912), à promouvoir des formes d'activité productive qui sont de plus en plus variées, décentralisées sur le plan organisationnel et très concurrentielles. Elles sont aussi associées, ce qui est crucial, à une réagglomération très considérable de la production dans une multitude d'endroits de plus en plus variés.

## 2.2. De nouvelles divisions du travail

L'érosion des tâches normalisées dans le monde du travail au cours des dernières décennies est particulièrement prononcée dans les pays et les régions à salaires élevés. Comme nous l'avons noté, une grande quantité de tâches courantes ont été éliminées de l'économie contemporaine sous l'effet de la pénétration grandissante des technologies numériques dans les milieux de travail (Autor *et al.*, 2003). À l'inverse, les technologies numériques ont encouragé une croissance considérable des activités de production dénormalisées dans le cadre desquelles les travailleurs sont individuellement appelés à déployer leurs connaissances et leur sensibilité dans des tâches dont les modalités d'exécution sont largement laissées à leur discrétion. Autrement dit, non seulement les ordinateurs se substituent au travail courant, mais également ils complètent et rehaussent les capacités d'effectuer du travail non courant. De tels processus se font certainement sentir davantage dans les pays à salaires élevés que dans ceux à faibles salaires (compte tenu des coûts relatifs de la main-d'œuvre et du matériel), mais on peut aussi les observer dans de nombreuses régions du monde moins développé. Par ailleurs, nous ne devons pas oublier le fait qu'un autre important facteur sous-jacent de la perte d'activités courantes de fabrication et de services dans les régions à salaires élevés entraîne la relocalisation d'emplois de qualité inférieure à l'étranger, à des endroits qui disposent d'une abondante main-d'œuvre à bon marché. À mesure que ces tendances ont pris forme, parallèlement à une hausse des salaires et des niveaux de capital humain, elles ont aussi été associées à l'essor de ce qu'on a appelé l'«économie du savoir», l'«économie de services», l'«économie culturelle», l'«économie libidinale» et ainsi de suite dans les sociétés capitalistes avancées.

Ces éléments nouveaux ont produit deux résultats importants dans l'organisation de la production. D'abord, la division du travail selon le vieux modèle smithien et son expression dans les systèmes de travail tayloristes ont connu un recul marqué dans des segments clés de l'économie, tandis que d'autres formes de travail (y compris le travail en équipe orienté vers des projets et de nouvelles formes de travail artisanal) se sont rapidement développées. De plus, une nouvelle division sociale globale du travail – remplaçant le vieux modèle de stratification entre cols blancs et cols bleus qui caractérise le capitalisme fordiste – semble avoir fait une apparition décisive dans l'histoire, du moins dans les sociétés capitalistes avancées. Cette

nouvelle division du travail est représentée par la segmentation grandissante de la main-d'œuvre en une catégorie supérieure à salaire élevé de ceux que Reich (1992) appelle les « travailleurs symboliques », et une catégorie de travailleurs à faible salaire et de plus en plus occupés dans un large éventail de tâches variées axées sur les services telles que la conduite d'un taxi, le nettoyage des rues, le travail de conciergerie, la réparation domiciliaire, la garde d'enfants et la restauration. Souvent, les emplois qu'occupe cette dernière catégorie de travailleurs sont plutôt résistants à l'uniformisation et au réaménagement des tâches et, justement pour cette raison, ne peuvent être ni informatisés ni déplacés à des destinations étrangères dotées d'un réservoir de main-d'œuvre à faibles salaires (Gatta *et al.*, 2009). La croissance du secteur à faibles salaires et axé sur les services (en particulier dans les grandes villes) a été d'autant plus spectaculaire compte tenu de l'effritement constant des emplois manufacturiers associés aux cols bleus dans les pays capitalistes avancés.

### **2.3. Le savoir et la sensibilité humaine dans le processus de travail**

À la lumière de ces changements sociaux et économiques, il y a beaucoup à dire en faveur de l'utilisation du descripteur *cognitif-culturel* pour désigner la nouvelle phase du capitalisme qui semble en voie de se consolider. Contrairement au terme *postfordisme*, cette nouvelle expression transmet un message clair et positif selon lequel une si grande part de la production procède d'une mobilisation poussée des capacités mentales et comportementales de segments critiques de la main-d'œuvre. Ces dimensions de la production font appel à des compétences telles que le raisonnement logique, le jugement inductif, le sens de l'analyse, le savoir-faire technique et la créativité des travailleurs, de même qu'à leurs capacités d'empathie, de présentation de soi, de leadership, de communication et d'interaction sociale (Scott, 2008).

C'est parmi les membres de la catégorie supérieure de main-d'œuvre que ces formes cognitives et culturelles de capital humain sont le plus évidentes, car ces travailleurs exercent leurs activités dans tous les secteurs représentatifs du nouvel ordre économique, de l'aérospatiale et des biotechnologies aux services bancaires, financiers et professionnels, en passant par le cinéma, la musique et les jeux électroniques. Les membres de la catégorie inférieure sont aussi appelés à déployer de plus en plus des formes semblables de capital humain, quoique exigeant des niveaux beaucoup plus modestes de

formation agréée. Les compétences des travailleurs de la catégorie supérieure sont sensiblement plus en demande dans les secteurs de la nouvelle économie où l'innovation est essentielle au succès et où les entreprises cherchent à développer des créneaux de commercialisation pour rivaliser les unes avec les autres, soit en offrant des produits qui se caractérisent par leur rendement élevé, soit en tentant d'infuser dans leurs extrants des qualités esthétiques, sémiotiques ou libidinales distinctives. Même les produits aussi ordinaires que les automobiles, les ustensiles de cuisine, les meubles et les fournitures de bureau sont sujets à cette tendance. Cela signifie que bien que la concurrence économique s'intensifie au XXI<sup>e</sup> siècle, elle s'apparente moins à une situation de concurrence parfaite et davantage à une concurrence monopolistique à la Chamberlin (1933), c'est-à-dire une concurrence fondée sur une stratégie de marque distinctive officielle et non officielle, y compris des effets de réputation qui sont propres à des lieux de production en particulier.

Les travailleurs du secteur des services, qui comptent de plus en plus pour la moitié inférieure de la main-d'œuvre (en particulier dans les grandes villes), sont généralement dépourvus de compétences formelles, mais ils sont aussi couramment dotés de formes utiles de savoir-faire cognitifs et culturels. Souvent, ces travailleurs doivent assumer des tâches qui les amènent à démontrer beaucoup de jugement et d'imagination dans la gestion du temps, à coordonner leur action avec d'autres travailleurs, à faire preuve de perspicacité sociale, à exercer leur aptitude à communiquer d'une certaine façon, à entretenir du matériel et à conduire un véhicule. Bref, même dans le segment de l'économie qui est axé sur les services et où les salaires sont faibles, les travailleurs doivent généralement posséder des capacités réelles pour savoir comment agir dans des situations variables et imprévisibles, y compris certaines situations qui comportent une interface humaine directe. On serait tenté de se référer à cette catégorie inférieure de la main-d'œuvre comme étant une *nouvelle classe servile* non seulement parce que le travail y est constamment sous-rémunéré, mais plus particulièrement parce qu'une si grande partie de cette main-d'œuvre se consacre à des fonctions qui impliquent la reproduction sociale de la catégorie supérieure de travailleurs et à l'entretien des services urbains dont celle-ci dépend pour sa subsistance et son divertissement. À ce titre, le concept de la nouvelle classe servile apporte un contrepois très utile à la théorie de la classe créative formulée par Florida (2002), même si l'emploi du mot *classe* de cette façon évoque le sens wébérien du terme bien plus que celui que Marx y prête.

## 2.4. Vers une resynthèse

Compte tenu de ces observations, nous poursuivons notre principal objectif, qui consiste à cerner les effets spatiaux multidimensionnels de ce nouvel ordre économique. Notre examen se déroulera en quatre étapes interdépendantes :

- a) une analyse de la façon dont l'évolution de l'économie a des effets sur les structures intra-urbaines de production et de travail et, corollairement, sur les tendances de la croissance urbaine et régionale ;
- b) un examen des nouvelles formes de stratification sociale et de l'environnement bâti qui caractérisent de plus en plus les grandes régions métropolitaines ;
- c) un examen de certains phénomènes importants apparus récemment dans les espaces interstitiels peu densément peuplés qui sont situés entre les grandes villes ;
- d) quelques observations sur la convergence et la différenciation spatiales dans le monde moderne et, plus particulièrement, sur la mondialisation et le nouveau régionalisme.

D'entrée de jeu, une mise en garde s'impose au sujet de ces considérations. Mon commentaire théorique et empirique se rapporte en majeure partie (mais certainement pas toujours) aux paysages économiques urbains de l'hémisphère Nord. Après tout, c'est là que se concentrent actuellement les versions les plus avancées du capitalisme cognitif-culturel. En conséquence, de nombreuses facettes importantes du développement urbain dans l'hémisphère Sud débordent le cadre du présent exercice, même si des questions brûlantes au sujet des villes dans les pays à faibles salaires – telles que la pauvreté chronique, le sous-emploi, l'économie informelle, la dépendance économique et l'hyperurbanisation – sont directement et indirectement liées au capitalisme mondial contemporain (Robinson, 2002, 2011 ; Roy, 2009, 2011). Pour rendre justice à ces questions, il faudrait mener une analyse conceptuelle beaucoup plus étendue que je ne puis le faire ici. Néanmoins, comme je le souligne tout au long de cet essai, de nombreuses villes de l'hémisphère Sud commencent maintenant, de toute évidence, à agir comme des aimants auprès d'importants éléments de la nouvelle économie cognitive-culturelle ; en fait, certaines sont étonnamment très avancées dans cette trajectoire développementale. Je m'attends à ce que cette tendance se poursuive de

façon inégale, mais néanmoins vigoureuse à l'avenir. Cette attente ne se fonde pas sur une téléologie abstraite de la convergence, mais sur les capacités démontrées du capitalisme moderne à générer des orientations expansionnistes au-delà des limites existantes de ses principales démarcations spatiales.

### 3. MÉTROPOLE: I – ÉCONOMIE

Je commence par avancer l'idée controversée, mais plausible que les villes dans le système capitaliste sont avant tout des entités économiques, c'est-à-dire de fortes concentrations de production, de travail, d'échange et de consommation. Cette affirmation ne rend pas complètement compte de ce que sont les villes, mais elle fournit des indices raisonnablement défendables du moment de leur genèse et des principaux moteurs de leur croissance au fil du temps. Il est intéressant de noter que ces moteurs ont acquis un regain d'intensité dans le contexte du capitalisme cognitif-culturel et que, contrairement aux grandes crises urbaines de la fin de la période fordiste, il semble maintenant que nous soyons dans une phase de résurgence à long terme des grandes régions métropolitaines partout où cette forme de capitalisme progresse rapidement. À cet égard, et à la lumière de mes commentaires du paragraphe précédent, il convient de souligner que la liste établie par Taylor et ses collaborateurs (2010) des régions métropolitaines qui ont connu une « croissance explosive » ces dernières années comprend non seulement des grandes villes de l'Amérique du Nord et de l'Europe de l'Ouest, mais aussi un certain nombre de centres autrefois périphériques. La liste inclut Beijing, Shanghai, Séoul, Singapour, Hong Kong, Istanbul, Buenos Aires, São Paulo et Bangkok, qui ont toutes fait récemment des progrès notables au chapitre de l'emploi lié à l'économie cognitive-culturelle dans des domaines tels que les secteurs à forte intensité technologique, les services commerciaux et financiers ou les industries culturelles. Même Mumbai – avec son secteur émergent des services financiers et son industrie cinématographique de plus en plus mondialisée – participe dans une certaine mesure à une dynamique développementale similaire, bien qu'elle abrite aussi, comme tant d'autres villes de l'hémisphère Sud, de grands îlots défavorisés et insalubres qui se situent à l'opposé de ces éléments relativement avancés du système urbain sur le spectre économique (Nijman, 2010).

### 3.1. L'agglomération, la décentralisation et la nouvelle économie

Comme le soutient la théorie de l'agglomération, les villes telles que nous les connaissons sont au premier chef des grappes de capital et de main-d'œuvre qui voient le jour parce que, tant du côté de la production de l'économie que de celui de la consommation, d'immenses pressions s'exercent pour que des activités choisies convergent vers leur propre centre de gravité collectif (Cooke et Morgan, 1998 ; Scott, 1988 ; Storper, 1997). Aucune autre version des processus d'agglomération spatiale (tels que la recherche d'une communauté, le désir de commodités ou la concentration géographique de l'autorité politique) ne peut expliquer la formation incessante de grandes régions métropolitaines qui s'est produite de par le monde au cours du dernier siècle et plus sans mentionner la croissance continue des mastodontes comme New York, Los Angeles, Londres, Paris, Tokyo, Séoul et Mexico, bien que d'autres facteurs (p. ex. les effets de rendements croissants liés à la fourniture des infrastructures) peuvent certainement jouer et jouent effectivement un rôle secondaire. Bref, les villes sont fondamentalement des lieux de production et de consommation et, avant toute chose, les expressions des impératifs de productivité et d'innovation de la société capitaliste.

Par le fait même, les villes modernes reflètent toujours, même sous une forme intermédiaire, le caractère de la version particulière du capitalisme qui définit leur contexte historique et géographique. C'est ainsi que les villes de nombreux pays différents sont maintenant activement refaçonnées par les contraintes et les pressions de la nouvelle économie cognitive-culturelle, quoique de façon nettement inégale et avec de nombreuses variantes selon les conditions locales du pays. Ce sont surtout les principales régions métropolitaines des économies les plus avancées qui connaissent un tel développement, quoique de nombreux grands centres urbains d'autres régions du monde commencent à participer eux aussi à ce mouvement. De plus en plus, les espaces de production à l'intérieur de ces villes sont remodelés à l'image des secteurs fondamentaux de la nouvelle économie, tels l'industrie à forte intensité technologique, les services de logiciels et de recherche, les fonctions commerciales et financières et les secteurs axés sur la mode. Les formes traditionnelles de fabrication sont en train de disparaître rapidement de ces mêmes villes, en partie à la suite de changements technologiques, en partie à cause de leur tendance croissante à se relocaliser à des endroits situés à un niveau inférieur de la hiérarchie urbaine nationale ou dans d'autres pays, où la main-d'œuvre est meilleur marché (Scott, 2009).

En corollaire, un important segment des marchés du travail des grandes villes du capitalisme avancé se compose maintenant des travailleurs très qualifiés qui fournissent les principaux intrants cognitifs et culturels à la production. Un deuxième segment d'importance est constitué des travailleurs à faible salaire du secteur des services, qui voient à répondre directement et indirectement aux demandes et aux besoins des travailleurs privilégiés au sein de cette version particulière de l'urbanisation.

Dans bien des cas, les pressions exercées sur les secteurs clés de l'économie contemporaine pour qu'ils se regroupent dans un espace géographique sont si intenses que certains d'entre eux fusionnent pour former des districts industriels identifiables à l'intérieur de l'espace métropolitain. Puisque les dimensions théoriques et empiriques de ces grappes intra-urbaines ont si abondamment été scrutées dans la littérature (Amin et Thrift, 1992 ; Gertler, 1992 ; Asheim, 2000 ; Santagata, 2002 ; Storper, 1992), nul n'est besoin de s'étendre davantage sur ce sujet, sauf pour dire que la dynamique endogène des grappes est apte à leur procurer des effets de rendements croissants qui augmentent les avantages concurrentiels de chaque producteur situé dans leur orbite spatiale. Pourtant, malgré les forces centripètes auxquelles ils sont soumis, et de la même façon que l'industrie manufacturière traditionnelle est chroniquement susceptible de subir une décentralisation, de nombreux éléments de la nouvelle économie montrent les signes d'un syndrome similaire à la fuite. Comme on pourrait s'y attendre, ce genre de décentralisation est particulièrement évident dans les secteurs de la nouvelle économie où les tâches sont de nature relativement courante, mais même les activités plus flexibles sont de plus en plus soumises aux mêmes pressions. La capacité de gestion et la faisabilité de ce processus sont facilitées par les communications numériques instantanées et les postes de travail embarqués. C'est le cas, notamment, de la relocalisation sélective des industries du tournage de films et de l'interprétation musicale de Hollywood à Vancouver et à Londres respectivement, ou des fonctions associées aux logiciels de Silicon Valley à Bangalore, ou de l'ensemble du design et de la production de vêtements des centres mondiaux de la mode à des noyaux satellites de l'Europe de l'Est et de l'Asie (Bair, 2006 ; Saxenian, 1994 ; Scott, 2005 ; Scott et Zuliani, 2007). Néanmoins, les grands centres existants de production à fort contenu cognitif et culturel continuent d'occuper une position dominante dans les fonctions supérieures, le plus visiblement dans celles dont le succès repose sur l'interaction créative et l'innovation.

### 3.2. Le domaine de la création et la ville

Avec l'expansion de la nouvelle économie des idées et des affects et sa concentration dominante, mais non exclusive dans les grandes villes, il arrive parfois qu'un type particulier de création commence à prendre forme dans l'espace intramétropolitain. Certes, les villes ont toujours été des centres de créativité (Hall, 1998), mais leurs potentiels en la matière sont maintes fois multipliés eu égard à la logique de production et d'urbanisation qui prévaut maintenant. Les principaux secteurs de cette nouvelle économie sont, par nature, axés sur l'innovation et l'ingéniosité non seulement en ce sens que les entreprises capitalistes doivent toujours demeurer à l'affût des nouvelles occasions, mais aussi en ce sens que, dans un monde de production en petites quantités et de concurrence de plus en plus intense en ce qui concerne le rendement des produits et les spécifications de conception – d'où l'explosion des marchés à créneaux –, les entreprises doivent être hyperattentives aux tendances qui se dessinent sur les marchés. De plus, le déploiement des formes avancées de capital humain dans les secteurs centraux des grandes villes actuelles signifie que ces villes sont dotées de vastes réservoirs de personnes instruites et relativement jeunes qui sont vraisemblablement plutôt ouvertes aux nouvelles modes et aux nouvelles idées. L'interaction continuelle entre ces individus dans le cadre du travail orienté vers des projets, des relations transactionnelles entre entreprises et de la vie sociale de la ville au sens large porte à croire qu'il en résulte probablement une constante succession d'apprentissages mutuels et de découvertes en commun (Edquist, 1997 ; Glaeser, 1999 ; Nonaka, 1994). En outre, en raison des attributs qu'elles ont acquis et de leur prospérité générale grandissante, ces villes offrent généralement les types d'attraits et de services culturels de qualité supérieure qui contribuent à soutenir la reproduction et la légitimité sociales de l'élite en tant que groupe de travailleurs privilégiés (Bourdieu, 1979). Le domaine créatif lui-même se matérialise à mesure que ces composantes du système urbain entrent quotidiennement en interaction, préparant la voie à des transferts sélectifs d'information et à l'émergence possible d'effets d'innovation. Aucun de ces effets en soi n'est peut-être spectaculaire, mais ensemble ils constituent souvent la source d'une puissante dynamique d'amélioration constante du rendement des producteurs locaux sur des marchés toujours plus vastes (Scott, 2008).

À la lumière de ces commentaires, et en accordant aux possibilités latentes qu'offre la nouvelle économie toute l'attention qu'elles méritent, on observe sans surprise que les décideurs dans les villes

du monde, petites et grandes, se sont tournés presque avec obsession ces derniers temps vers les programmes de développement qui cherchent à accroître la créativité comme un moyen de stimuler les capacités de production à forte intensité technologique ou culturelle. Le plus souvent, cette recherche s'appuie sur un ensemble de défenses théoriques dont l'origine peut être associée aux travaux initiaux de Florida (2002, 2004) et de Landry et Bianchini (1995). Le premier auteur, en particulier, a conseillé aux responsables des politiques urbaines d'adopter des programmes visant à stimuler la migration d'entrée de membres de la « classe créative » dont les talents, affirme Florida, engendrent – de quelque façon – la croissance urbaine. Les stratégies les plus appropriées à cet effet sont censées comporter des initiatives d'ingénierie sociale destinées à induire la diversité et la tolérance que les membres de la classe créative recherchent supposément, et des dépenses publiques dans les attraits qui rehaussent les atouts culturels et environnementaux de la ville. D'autres théoriciens ajoutent même que nous sommes entrés dans la nouvelle ère des « villes consommatrices », où la croissance urbaine et la prospérité ne sont plus enracinées dans la production comme telle, mais dans les attraits et les commodités hédoniques des villes, qui favorisent la migration d'entrée, en particulier de travailleurs qualifiés (Clark *et al.*, 2002 ; Glaeser *et al.*, 2001).

### **3.3. La croissance urbaine au XXI<sup>e</sup> siècle : une reconstruction critique et théorique**

Il est certainement juste d'affirmer que l'offre d'attraits sociaux et culturels et de commodités matérielles s'est accrue de façon marquée ces dernières années dans de nombreuses villes, un phénomène étroitement lié, en fait, à l'essor de l'économie cognitive-culturelle. Les attraits grandissants des villes jouent également un rôle considérable en contribuant à soutenir l'avantage intellectuel des travailleurs de la catégorie supérieure. Une théorie satisfaisante de la croissance urbaine dans le capitalisme contemporain doit cependant aller bien au-delà du lien supposé entre les attraits localisés et la migration d'entrée de travailleurs du savoir et de travailleurs culturels. J'affirme que la logique de l'agglomération et de la création d'emplois locaux (Storper et Scott, 2009) peut fournir une approche plus solide non seulement dans l'histoire du capitalisme dans son ensemble, mais aussi – et surtout – dans la présente conjoncture. Ainsi, mon argument va complètement à l'encontre des affirmations de théoriciens de la ville consommatrice selon lesquelles la croissance est maintenant attribuable à la migration d'entrée d'une classe dite créative

de travailleurs qui sont devenus essentiellement sans attaches (en ce sens qu'ils ont peu de contraintes et qu'ils jouissent d'une très grande latitude dans le choix d'un lieu de résidence) et dont les destinations sont déterminées principalement non pas par les perspectives d'emploi, mais en fonction des endroits qui satisfont leur appétit pour des attraits de toutes sortes.

Rappelons d'emblée que la logique de l'agglomération et de la création d'emplois locaux repose sur un processus spatiotemporel à deux volets. D'une part, elle comporte une recherche insistante d'économies de proximité et d'effets de rendements croissants dans des systèmes de production complexes et, d'autre part, elle s'exprime par des processus d'innovation, d'essaimage horizontal et vertical, de création d'entreprises et d'accumulation collective d'avantages concurrentiels propres à un lieu, processus qui dépendent du chemin emprunté et qui sont tous très caractéristiques de l'économie cognitive-culturelle. Cette dynamique générale de croissance urbaine dépend aussi de façon cruciale d'une demande extérieure soutenue touchant les produits locaux. Les tendances à l'immobilisation structurelle du processus de croissance signifient que, souvent, la composition des systèmes locaux de production dans l'ensemble d'un secteur demeure étonnamment stable, ou plutôt que les changements ne s'y produisent que lentement au fil du temps (Neffke *et al.*, 2011 ; Scott, 2005). C'est là une réserve importante parce qu'elle met en évidence la grande interdépendance et l'hystérésis caractéristiques des types de systèmes de production qui sous-tendent les assises économiques des grandes régions urbaines (Frenken et Boschma, 2007 ; Martin, 2010). Si la croissance devait simplement découler de la migration de travailleurs disparates de la classe créative sans égard aux trajectoires développementales précédentes, on pourrait s'attendre à ce que le développement s'écarte beaucoup plus de la trajectoire chaque fois qu'une nouvelle vague d'immigrants fait son apparition. Pour exprimer la même idée autrement, disons que la migration d'entrée d'une masse hétérogène de travailleurs de talent ne suffit pas à elle seule à expliquer le phénomène de spécialisation sectorielle sur une longue durée que nous observons si souvent dans certaines villes (comme l'informatique à Silicon Valley, la production cinématographique à Hollywood, les services financiers à New York et la production d'enregistrements musicaux à Nashville). On trouve une explication beaucoup plus satisfaisante de l'agglomération urbaine, de la spécialisation et de la croissance des villes dans la théorie des effets de rendements croissants et de la création d'emplois locaux, dont les mécanismes d'analyse mettent l'accent sur la formation de la base économique urbaine en lien avec les conditions de marchés

exogènes. On peut invoquer des données empiriques de plus en plus nombreuses pour étayer ces affirmations (Chen et Rosenthal, 2008 ; Grant et Kronstal, 2010 ; Greenwood et Hunt, 1989 ; Hansen et Niedomysl, 2009 ; Niedomysl et Hansen, 2010 ; Scott, 2010a), mais je dois tout de suite ajouter qu'il existe en contrepartie un corpus d'études statistiques produites par des économistes néoclassiques dont la conception sélectivement microéconomique du monde les incite à mettre leur confiance dans la primauté explicative de la maximisation de l'utilité individuelle et du pouvoir privilégié d'attraits tels que l'ensoleillement, les services somptuaires et la diversité sociale comme étant les fondements de la croissance urbaine actuelle (Glaeser *et al.*, 2001 ; Partridge, 2010).

Je ne cherche aucunement à nier que les ressources démographiques sont dépourvues de pouvoir causal en matière d'expansion urbaine. Au contraire, la croissance dépend évidemment, de nombreuses façons complexes, de la quantité et de la qualité de la main-d'œuvre disponible, mais dans le contexte d'un processus récursif ou dépendant du chemin parcouru, qui est déterminé en fin de compte par la dynamique des systèmes de production. Comme Storper et Scott le démontrent plus en détail (2009), les villes suivent une trajectoire développementale que nous pouvons décrire, à l'exemple de Hirschman (1958) et de Myrdal (1959), comme un processus de causalité circulaire et cumulative. Quelles que soient les raisons de l'établissement initial des activités de production à un endroit donné, il s'ensuit généralement un développement de type récursif dans lequel on observe les phénomènes suivants (dans l'ordre où ils sont analysés et à supposer que les marchés des produits locaux continuent de croître) : *a*) les effets de rendements croissants dans le système de production attirent des types particuliers de nouveaux capitaux ; *b*) en conséquence, les perspectives d'emploi s'améliorent, ce qui encourage la migration d'entrée ; *c*) la disponibilité de la main-d'œuvre locale (et l'élargissement qui en résulte du système d'économies d'agglomération) attire de nouveaux investissements de capitaux dans la production destinée à l'exportation ainsi qu'à la consommation locale (Markusen et Schrock, 2009) ; *d*) l'intensification des effets de rendements croissants dans le système de production entraîne une nouvelle phase d'investissement de capitaux lors des cycles d'expansion urbaine dépendante du chemin parcouru. Il faut reconnaître que, souvent, le mouvement de progression se heurte à des limites temporaires, en particulier si ses répercussions négatives commencent à proliférer, mais des mécanismes bien rodés d'urbanisme et d'ingénierie parviennent presque toujours à atténuer de tels problèmes. Les réservoirs de main-d'œuvre locale et les dépenses

effectuées par la main-d'œuvre jouent un rôle assuré dans la dynamique de la croissance urbaine, même si pour les raisons évoquées précédemment ils représentent des circuits de croissance secondaires qui dépendent du circuit principal d'expansion récursive de la production et qui risquent de disparaître si celui-ci commence à fléchir. De plus, et de toute façon, il est plutôt exagéré d'imaginer que des personnes en âge de travailler, qui ont investi beaucoup de temps et d'argent pour obtenir des qualifications professionnelles supérieures, vont migrer en nombre appréciable dans des villes où il n'existe pas déjà pour eux des possibilités de gagner leur vie et de mettre à profit leurs ressources personnelles durement acquises. De tels individus sont peut-être mobiles, mais ils ne sont absolument pas sans attaches.

Les arguments rassemblés ici tendent à démontrer qu'une logique fondamentale d'agglomération productive, d'emploi et de spécialisation dans le contexte d'un processus évolutif dépendant du chemin parcouru permet le mieux d'expliquer la croissance des villes. De façon plus générale, il est presque certain que la dynamique de la croissance urbaine ne se fonde pas principalement sur la relocalisation de travailleurs de talent (de plus en plus nombreux) en quête d'attraits, mais qu'elle émerge du centre, c'est-à-dire du premier mobile du système de production dans le capitalisme. De façon concomitante, la structure de la croissance urbaine reflète la constitution ontologique à la base de la société capitaliste, dans laquelle la dépendance au chemin parcouru est endémique et où l'on n'atteint jamais l'équilibre statique. Cette dynamique a été réaffirmée avec force à l'ère du capitalisme cognitif-culturel, marqué par des processus d'agglomération revigorés, une concurrence de type chamberlinien et un retour à la croissance des métropoles.

## **4. MÉTROPOLE: II – SOCIÉTÉ ET FORME BÂTIE**

### **4.1. La division du travail et l'espace social de la ville**

La division du travail dans l'industrie fordiste était dominée par la bifurcation entre les cols blancs et les cols bleus. Cette scission se reflétait à son tour, de façon imparfaite, mais perceptible, dans l'espace intra-urbain, où elle s'exprimait par une division distinctive des quartiers, qui variait également selon la race et l'appartenance ethnique. De nos jours, le principe d'organisation sociale urbaine axée sur la division entre cols blancs et cols bleus cède le pas à un nouveau modèle fondé sur la division du travail dans l'économie cognitive-culturelle.

Comme nous l'avons déjà indiqué, on peut définir les principaux éléments de la nouvelle division du travail dans les villes capitalistes les plus avancées comme étant une catégorie supérieure de travailleurs, dans laquelle les travailleurs ayant des niveaux élevés de capital cognitif et culturel sont employés dans des secteurs tels que les sciences et l'ingénierie, les services financiers et professionnels, la conception, les arts, la mode et le divertissement, et une catégorie inférieure composée surtout de travailleurs à faible salaire du secteur des services, dont les emplois vont des services domestiques à l'entretien des réseaux et des infrastructures de base qui soutiennent le flux et le reflux de la vie urbaine. La main-d'œuvre des entrants à faible salaire, qui continuent d'affluer dans les grandes villes des États-Unis et d'ailleurs, est maintenant beaucoup plus absorbée dans ces fonctions de services que dans les industries manufacturières. Le déplacement d'emplois à faible salaire du secteur manufacturier vers les activités de services est amorcé depuis des décennies, mais il semble s'être beaucoup accéléré avec l'émergence de la nouvelle économie urbaine (un sujet qui sera repris par Breau au chapitre 3 en termes d'impact sur la distribution des revenus). De plus, à l'instar du principe de la stratification sociale entre cols blancs et cols bleus qui l'a précédé, la nouvelle division du travail laisse des marques visibles dans le paysage urbain. Les divisions correspondantes de l'espace intra-urbain ressemblent en partie aux configurations précédentes de l'aménagement des quartiers, mais on note aussi l'apparition de configurations plutôt novatrices à mesure que l'économie cognitive-culturelle prend de l'ampleur. Je dois ajouter que l'environnement dominant de la politique néolibérale et la concurrence accrue exercée sur les terrains urbains et les marchés du travail ont grandement renforcé cette dernière tendance.

Il convient maintenant de souligner deux points importants. Premièrement, l'espace social urbain est en train de se transformer radicalement sous l'effet de la gentrification, c'est-à-dire la « colonisation » d'anciens quartiers de cols bleus des secteurs centraux des villes par des membres du cognitariat. Souvent, la gentrification est elle-même précédée de l'émergence de nouvelles bohèmes temporaires peuplées par un demi-monde d'artistes, de musiciens, d'écrivains et de compagnons de route qui prennent d'assaut des pâtés d'anciennes maisons d'ouvriers, ainsi que des édifices industriels et des entrepôts abandonnés adjacents (Lloyd, 2002). Deuxièmement, ce qui reflète en partie la gentrification, les contrastes entre les composantes les mieux nanties et les plus pauvres de l'espace résidentiel

intra-urbain sont devenus beaucoup plus prononcés ces derniers temps<sup>2</sup>. En un mot, les quartiers urbains se distinguent de plus en plus les uns des autres par leur statut socioéconomique, compte tenu de l'écart de revenus qui se creuse de façon marquée entre les catégories supérieure et inférieure de la main-d'œuvre. Partout sur la planète, la prolifération d'ensembles résidentiels protégés, qui abritent derrière des murs des enclaves de richesse séparées du reste de la société urbaine, accentue les disparités concomitantes entre différents quartiers des villes (Blakeley et Snyder, 1997 ; Webster *et al.*, 2002).

#### **4.2. La gentrification et le réaménagement des centres-villes**

La gentrification des grandes villes européennes et nord-américaines est amorcée depuis au moins le début des années 1960 (Glass, 1964) et s'est constamment intensifiée depuis. Les mécanismes sous-jacents de la gentrification ont reçu une attention considérable au cours des dernières décennies. Je me propose ici non pas tant de commenter les analyses détaillées du processus telles que rapportées dans la littérature, que de replacer ces analyses dans le contexte plus large de l'économie cognitive-culturelle.

Une théorie largement répandue, formulée à l'origine par Smith (1982), allègue que la gentrification résulte de ce qu'on appelle le différentiel de loyer, c'est-à-dire la différence qui existe entre la rente foncière réelle des secteurs urbains centraux selon leur ancien usage et la rente potentiellement bien supérieure qui peut être obtenue grâce à l'amélioration de la propriété. La théorie du différentiel de loyer rend certainement compte d'une partie du mécanisme sous-jacent de la gentrification ainsi que des bénéfices exceptionnels que celle-ci engendre inmanquablement à ses premiers stades, mais elle est loin de suffire à expliquer le processus global de gentrification. Comme Smith le fait lui-même remarquer (1986), pour comprendre pleinement la gentrification, il faut étudier la nature des changements sociaux qui ont rendu possible la revitalisation des terrains des centres-villes ces dernières décennies et le moment de leur apparition, et j'estime que le passage du fordisme au capitalisme cognitif-culturel joue un rôle essentiel à cet égard. D'une part, à mesure que les industries manufacturières ont constamment délaissé les centres-villes, les populations ouvrières vivant à proximité ont décliné en conséquence.

---

2. Walks (2001) au sujet de Toronto, et Roberts (2005) au sujet des villes de l'Amérique latine.

D'autre part, la prolifération des activités économiques dont la prospérité repose sur de grands apports de main-d'œuvre cognitive et culturelle se traduit par l'expansion massive des emplois dans les bureaux et les services de pointe qui s'est produite dans les secteurs centraux des grandes villes ces dernières décennies. L'amélioration des possibilités d'emploi de catégorie supérieure dans les centres-villes et les environs a été associée à une hausse de la demande de formes correspondantes de logement dans les secteurs adjacents. Ces phénomènes inextricablement liés – le départ d'une fraction de la société (parfois volontairement, parfois précipité par des propriétaires avides avec la complicité des services d'urbanisme locaux) et son remplacement par une autre – ont eu pour conséquence une amélioration généralisée des propriétés dans les secteurs centraux des grandes villes de tous les pays capitalistes avancés (et de nombreux pays moins avancés également), accompagnée d'une flambée de la valeur de propriétés que seuls les plus riches peuvent s'offrir.

Le terme *gentrification* dans le sens où Glass l'a initialement utilisé désigne la rénovation de quartiers résidentiels centraux, mais de nos jours il s'applique aussi largement à la construction et à la reconstruction de bâtiments à vocation purement commerciale dans les secteurs commerciaux centraux. Dans ce cas, le terme *réaménagement* est un descripteur beaucoup plus approprié (Smith, 1982). Ce type de transformations urbaines a des impacts beaucoup plus spectaculaires sur les aspects fonctionnels et visibles de la ville. D'un côté, le réaménagement englobe presque toujours un processus classique d'intensification de l'utilisation des terrains (l'expansion de la surface utile par rapport à la superficie au sol) sous l'effet des prix gonflés des terrains dans les centres-villes, alors que d'un autre côté, dans le contexte de l'économie cognitive-culturelle, il prend de plus en plus la forme d'ensembles architecturaux spectaculaires (tels que des monuments à la gloire de grandes entreprises ou des autels destinés à promouvoir l'estime de soi publique) et sert à mettre en valeur le paysage urbain visible. Les gestes symboliques de cette nature sont largement visibles dans les principales villes du nouvel ordre mondial (Kaika, 2010; Zukin, 1991). Ils représentent notamment l'ambition qu'ont certaines villes d'agir comme des centres d'attraction du système mondial et comme des destinations des flux entrants de capitaux et de travailleurs qualifiés. Parallèlement à ces faits nouveaux, les installations culturelles des centres-villes comme les musées, les galeries d'art, les salles de spectacles et les installations sportives prennent rapidement de l'expansion dans les mêmes villes, tout comme l'exposition de sculptures et autres œuvres d'art dans les lieux publics et l'esthétisation en général des espaces publics urbains

comme Times Square à New York, le projet Cheonggyecheon à Séoul, le Super-corridor multimédia en Malaisie et une bonne partie de la ville moderne de Dubaï. Tous ces phénomènes concordent tout à fait avec l'effervescence économique du capitalisme cognitif-culturel sous sa forme la plus affirmée. De cette façon, et contrairement à l'urbanisme industriel austère et nettement découpé de l'ère fordiste, il s'établit une espèce de continuité ou d'harmonie entre des segments choisis de l'espace urbain, où l'emploi, le magasinage, les loisirs et les activités résidentielles s'imbriquent les uns dans les autres dans des interdépendances relativement harmonieuses. Derrière l'allure de ces portions privilégiées de la ville subsistent toutefois de vastes étendues de grande misère urbaine moins visible, moins médiatisée, où les habitants moins fortunés de la métropole passent leur vie. Elles sont un terreau où éclatent de temps en temps des mouvements de protestation et de contestation contre les injustices et les inégalités, qui sont une caractéristique inhérente de l'urbanisation à grande échelle dans le capitalisme (Castells, 1983).

### **4.3. La célébrité et le prestige dans la ville cognitive-culturelle**

L'exemple le plus frappant de ce genre de promiscuité où le scintillement des idoles se mêle à la grisaille de l'existence quotidienne de la masse des gens – du moins dans les principaux centres mondiaux du capitalisme cognitif-culturel – se trouve peut-être dans le tourbillon de célébrité et de prestige qui entoure le groupe des individus dont les images circulent constamment dans les médias (Gundle, 2008). Il s'agit des vedettes et des « personnalités » qui émergent principalement, mais non exclusivement du côté symbolique ou libidinal de l'économie cognitive-culturelle (Currid-Halkett et Scott, 2011). Elles agissent à la fois comme des producteurs de haut calibre et des travailleurs à part entière, mais servent aussi de véhicules pour des images de marque et la publicité (Barron, 2007), et leur image publique est une source constante de nouvelles tendances dans la configuration de produits. Dans certains cas, ces personnes acquièrent une notoriété collective, comme l'illustrent le *Swinging London*, le Tout-Paris, la *Factory* (fabrique) d'Andy Warhol ou le phénomène du *Hallyu* à Séoul, qui possède à son tour une valeur promotionnelle considérable pour les villes auxquelles elle est associée. Le rôle des célébrités dans l'économie symbolique actuelle a certainement des affinités avec celui de la haute bourgeoisie par rapport au grand luxe à une époque antérieure, surtout dans le Paris de la Belle Époque, à la différence

cruciale toutefois que la plupart des célébrités de nos jours exercent un attrait résolument populaire dont les effets sociaux et économiques sont beaucoup plus étendus. À ce titre, elles constituent un élément de plus en plus visible en tant que personnages dans le paysage des principaux centres urbains du capitalisme cognitif-culturel, de Los Angeles et New York à Tokyo, Beijing et Séoul, en passant par Londres et Paris, mais leur rayonnement est aussi mondial.

## **5. LES GÉOGRAPHIES INTERSTITIELLES : DE NOUVEAUX ESPACES RURAUX**

Mon point de mire jusqu'ici a porté presque exclusivement sur les manifestations urbaines de l'économie cognitive-culturelle. Mais on pourrait se demander ce qu'il advient des espaces interstitiels situés entre les régions métropolitaines à mesure que l'économie cognitive-culturelle suit son cours. Un grand nombre de ces espaces subissent une transformation importante en ce moment historique du capitalisme, étant donné surtout qu'ils s'articulent de plus en plus avec les rythmes et les cultures de la métropole moderne. Les espaces interstitiels sont donc aussi un élément important et révélateur du monde en émergence auquel cet essai est consacré.

Traditionnellement, on a distingué l'urbain et le rural – ou la ville et la campagne – comme étant deux cadres de vie très contrastés (Williams, 1973). Cette distinction se fonde notamment sur une conception voulant que la ville soit une dense concentration d'activités industrielles et commerciales et que la campagne soit un domaine plus agricole, chacune se caractérisant par des cultures et des modes de vie fort différents. Alors que nous nous engageons dans la deuxième décennie du **xxi<sup>e</sup>** siècle, les mêmes divergences sociales et symboliques – réelles ou imaginaires – n'existent plus vraiment comme autrefois entre la ville et la campagne, mais plutôt une continuité ou une interpénétration qui reflète leur intégration fonctionnelle grandissante dans l'ère du capitalisme cognitif-culturel. Les régions rurales auxquelles je pense sont représentées principalement par les vastes étendues de campagne (et les petites villes qui s'y trouvent) qui se prêtent à de multiples formes de production cognitive-culturelle comme l'artisanat traditionnel, les festivals ruraux, les cultures biologiques destinées à des marchés sélectifs, les arts culinaires locaux et les services aux touristes avides d'expériences

axées sur l'environnement ou le patrimoine<sup>3</sup>. Un grand nombre, voire la plupart de ces espaces ruraux sont encore aujourd'hui des terres où l'on pratique une agriculture extensive, mais on discerne aussi dans de nombreuses régions rurales, en particulier dans les pays capitalistes les plus avancés, des tendances dénotant l'émergence de formes d'activité économique à contenu plus symbolique liées à des traditions et à des produits locaux aux propriétés esthétiques et sémiotiques particulières. En d'autres mots, l'ère cognitive-culturelle est témoin d'une intégration fonctionnelle à grande échelle des milieux ruraux et urbains pendant que l'éthos du capitalisme contemporain se répand dans tout l'espace géographique. Dans ces conditions, il n'est pas étonnant que les processus de transformation et de revitalisation des zones rurales aient suscité récemment un engouement explosif parmi les géographes et les sociologues<sup>4</sup>.

Partout dans le monde, de nouveaux courants économiques pénètrent dans les espaces situés entre les villes d'une manière qui est étroitement intégrée dans l'ensemble du système de production cognitive-culturelle (Ward et Brown, 2009). Comme Ray (1998) l'a affirmé, on peut généralement décrire ce genre de développement rural en fonction de sa base territoriale, d'un ensemble de signifiants symboliques et d'une structure de synergies économiques. Quoiqu'il en soit, il se produit actuellement une énorme remobilisation des ressources rurales alors que les nouvelles possibilités se multiplient dans l'orbite de l'ordre économique cognitif et culturel. Ray (1998, p. 3, traduction libre) décrit ensuite cette remobilisation comme étant enracinée dans le patrimoine culturel et naturel : « les mets traditionnels, les langues régionales, l'artisanat, le folklore, le théâtre et les arts visuels locaux, les références littéraires, les lieux historiques et préhistoriques, les paysages et la faune et la flore qu'ils abritent ».

---

3. Cette définition exclut donc les arrière-pays sauvages et les vastes étendues de terres agricoles industrielles que l'on trouve sur tous les continents. Elle exclut également l'étalement exopolitain de villes du Premier Monde (Soja, 1992) et les *desakota* en marge des grandes régions métropolitaines dans certaines régions du monde en développement (McGee, 1991). Il est plus juste de considérer ces derniers types d'espaces comme des éléments du phénomène moderne des villes-régions, comme le démontrera la prochaine section de cet essai.

4. Pour un échantillon d'études récentes, voir Bessière (1998), Daugstad (2008), Gibson et Connell (2004), Kalantaridis et Bika (2006), Munton (1995), Murdoch (2000), Ray (1998), Scott (2010b), Seaton (1996), Sims (2009), Squire (1993), Vergunst *et al.* (2009) et Ward et Brown (2009).

On peut trouver des exemples précis de cette assertion aux quatre coins de la planète : la production de vins de cru dans la Napa Valley et en Bourgogne, les scènes historiques et les vestiges archéologiques sur les rivages de la Méditerranée, les paysages naturels pittoresques dans la région des lacs en Angleterre et la région du lac Sun-Moon à Taïwan, les sites d'écotourisme dans certaines régions du Costa Rica et du Brésil, ou les arts et l'artisanat indigènes dans bon nombre de régions des pays en développement. Dans maintes régions rurales, ces tendances s'accompagnent d'un virage vers l'agriculture biologique et d'une revalorisation des traditions culinaires locales. Ces genres de transformations ont aussi gagné de petites villes partout dans le monde (Bell et Jayne, 2009), comme le démontrent l'avènement de villes livre (Seaton, 1996), la propagation des festivals de musique country (Gibson et Connell, 2004) et l'attrait grandissant du mouvement *CittàSlow* (Mayer et Knox, 2006). De nos jours, de nombreux endroits à l'extérieur des grandes régions métropolitaines prospèrent grâce à des initiatives cognitives et culturelles imaginatives comme celles-là, soit en exportant leurs produits vers des marchés extérieurs, soit en agissant comme des centres touristiques de plus en plus lucratifs.

Le succès de ces nouveaux espaces ruraux en plein essor et des petits établissements qu'ils englobent est grandement attribuable à l'affluence grandissante de la société contemporaine et, en particulier, à l'augmentation du nombre de travailleurs de la catégorie supérieure qui ont une prédilection pour les biens et services offrant à la fois une certaine authenticité, des rencontres expérientielles hors du commun et des possibilités récréatives. Par la même occasion, de nombreuses régions rurales ont constaté qu'il est possible de transformer des ressources naturelles et symboliques inexploitées en actifs lucratifs, notamment si elles peuvent les présenter de façon à stimuler le goût des humains pour « l'imaginaire, la fantaisie et l'illusion » (Shields, 1991, p. 14, traduction libre). Cela signifie toutefois que la plupart de ces nouveaux espaces ruraux font face à une situation développementale très précaire parce que, d'une part, leur prospérité repose largement sur des richesses régionales fragiles et que, d'autre part, l'exploitation économique de ces richesses les expose constamment à la menace d'une détérioration. C'est pourquoi la dynamique d'une destruction créatrice à la Schumpeter, qui est plus ou moins endémique aujourd'hui dans les grandes villes du capitalisme, est souvent dysfonctionnelle dans ces nouveaux espaces ruraux de l'ordre mondial émergent.

## **6. LA GÉOGRAPHIE ÉCONOMIQUE URBAINE DANS UN MONDE DE CONVERGENCE ET DE DIFFÉRENCIATION SPATIALES**

Nous avons examiné la géographie de la présente conjoncture en nous intéressant principalement à l'organisation spatiale de milieux distinctement urbains et ruraux. Nous pourrions maintenant nous demander comment réorienter notre regard selon une approche plus transversale de façon à mettre en lumière d'autres enseignements importants. Jessop et ses collaborateurs (2008) apportent un éclairage utile en soutenant qu'on peut codifier efficacement la structure multidimensionnelle de l'espace géographique non seulement par rapport à son emplacement, mais aussi sur le plan de son territoire, de son étendue et de son réseau. Ce qu'il faut retenir, c'est qu'il n'y a pas une seule sorte de transversalité, mais de multiples variétés qui se recourent. Plus précisément, le monde contemporain n'évolue pas de façon unidirectionnelle vers une intégration putative de tous les phénomènes économiques et sociaux dans une totalité globale quelconque, bien que nous puissions certainement faire voir l'interdépendance de différentes formes de vie qui s'accroissent actuellement partout dans le monde. On n'assiste pas à un mouvement vers «la fin de la géographie» (O'Brien, 1992); plutôt, le monde actuel se caractérise essentiellement par une prolifération d'endroits particuliers, de mosaïques territoriales et de réseaux à toutes les échelles spatiales. Cette réalité de plus en plus complexe est marquée par des formes d'agglomération et de différenciation spatiales en constante mutation, dont la substance empirique très particulière est tirée notamment du milieu plus large de l'économie cognitive-culturelle.

### **6.1. De l'internationalisme au mondialisme à structures multiples**

Pendant la majeure partie du xx<sup>e</sup> siècle, on pouvait dire que les figures jumelles représentées par l'économie (fordiste) nationale et le gouvernement national (avec son appareil fondamental keynésien de politiques centrées sur le bien-être) constituaient le noyau durable de l'État-nation souverain de type capitaliste avancé. C'est au cours de cette époque historique que l'industrialisation et l'urbanisation à grande échelle ont pris leur essor dans les régions favorisées de chaque territoire national (Brenner, 2004). C'est aussi dans ce contexte que l'ordre international des décennies suivant la Seconde Guerre mondiale a vu le jour lorsque les économies les plus avancées

ont formé le «Premier Monde» sous l'égide de la *Pax Americana*, auquel se sont ajoutés les blocs du «Deuxième Monde» et du «Tiers Monde» situés ailleurs.

Dans la première moitié des années 1980, ce vieil ordre a commencé à céder le pas à un autre ensemble d'arrangements internationaux qu'on est venu à expliquer par la théorie de la mondialisation sous une forme ou une autre (en dépit des vives objections de certains spécialistes comme Hirst et Thompson, 1996). Malgré les débats qui faisaient rage (comme c'est encore le cas) à ce sujet, nous pouvons dire avec une certaine confiance qu'on s'accorde maintenant un tant soit peu sur l'hypothèse voulant que la mondialisation comporte une intégration fonctionnelle grandissante, mais incomplète de différents capitalismes nationaux les uns avec les autres, ainsi que l'intensification des arrangements économiques capitalistes dans des territoires autrefois périphériques (le plus fortement en Asie, comme Arrighi [2007] l'a démontré).

Ces tendances ont été soutenues par les progrès technologiques spectaculaires réalisés ces dernières décennies, dont la quasi-universalisation des communications numériques ainsi que les grandes améliorations de la logistique et des technologies des transports. Par ailleurs, les transformations sociales et spatiales qui ont cours aujourd'hui au fur et à mesure que la mondialisation va de l'avant ne consistent pas simplement à tout reconstituer à la plus haute résolution possible, mais elles sont aussi évidentes dans une multiplicité croissante de phénomènes spatiaux à d'autres échelles. Bref, une géométrie de l'espace nouvelle et complexe émerge actuellement partout sur la planète (Badie, 1995; Hardt et Negri, 2000) et a de nombreuses répercussions sur la configuration du développement local. Le phénomène de l'urbain est une composante insistante de cette nouvelle géométrie de l'espace, non seulement sous les traits des villes elles-mêmes, mais plus précisément dans la configuration d'une mosaïque ou d'un réseau mondial de villes liées les unes aux autres par des relations de coopération et de concurrence de plus en plus intenses.

Au fil de l'évolution des différentes couches et facettes de cette géométrie, de nombreux défis inédits de réglementation et d'ordre institutionnel se sont posés. Les appareils des États-nations ont eux-mêmes été soumis à des processus de profonde restructuration au cours des dernières décennies. Jusqu'ici, les réponses apportées à ces défis ont été imprégnées, dans une très large mesure, d'idéologies et de pratiques néolibérales. Le «consensus de Washington» qui prévalait dans les agences de développement international et les groupes

de réflexion pendant les années 1980 et 1990 a exercé une telle influence. Plus récemment, les approches néolibérales ont suscité des critiques considérables alors que les miracles économiques qu'elles promettaient ne sont pas apparus (pendant que l'économie dirigée de la Chine progressait à pas de géant) et elles ont été soumises à un examen de plus en plus sévère dans le contexte de la crise économique mondiale de 2007-2010 (Harvey, 2010). Quels nouveaux programmes politiques, le cas échéant, se retrouveront à l'avant-plan en tant qu'autres sources de réglementation prescriptive et d'inspiration scientifique? La question demeure très controversée, bien qu'une approche préconisée qui fait actuellement l'objet de bien des discussions comporte diverses versions d'une re-réglementation social-démocrate. Les désaccords provoqués par le *Rapport 2009 sur le développement dans le monde* (Banque mondiale, 2009) témoignent avec éloquence de cette controverse, notamment en ce qui concerne le rôle différentiel des marchés et des organismes gouvernementaux dans le développement régional et national (voir en particulier l'analyse en table ronde du rapport, qui a paru dans le numéro d'octobre 2010 de la revue *Economic Geography*).

## 6.2. Le nouveau régionalisme

Il n'est guère nécessaire de souligner que la mosaïque des villes, qui forme maintenant l'une des forces dominantes du capitalisme mondial, est loin d'être uniforme. Elle se divise plutôt selon différents critères, non seulement en fonction de la spécialisation économique, mais aussi en ce qui concerne l'ordre culturel et politique, et foisonne d'arrangements institutionnels sur toute son étendue. Les principaux nœuds de la mosaïque sont eux-mêmes fragmentés en de multiples municipalités, à quelques exceptions près. Ces nœuds représentent de grandes villes-régions, c'est-à-dire des régions métropolitaines polycentriques (souvent fusionnées) qui sont entourées de vastes arrière-pays sur lesquels elles exercent une grande force centripète (Courchene, 2001 ; Hall, 2001 ; Sassen, 2001 ; Ward et Jonas, 2004), et qui fonctionnent de plus en plus comme de puissants moteurs de l'économie mondiale. De plus, ils sont ainsi soumis à de nombreuses pressions politiques internes ayant trait à la recherche de nouveaux genres de structures conjointes de réglementation qui leur permettent d'agir en tant que forces politiques à part entière, particulièrement en vue d'accroître leurs avantages concurrentiels en général. La résurgence de villes-régions a incité certains chercheurs à voir ces entités comme les unités de base de ce que l'on appelle souvent le nouveau régionalisme, c'est-à-dire des territoires centrés sur des villes

qui fonctionnent comme des moteurs économiques et des acteurs politiques distincts sur la scène mondiale (Etherington et Jones, 2009 ; Keating, 2008 ; Soja, 2000).

Bon nombre des villes-régions les plus avancées du monde comme New York, Los Angeles, Londres, Paris, Tokyo et Sydney sont situées dans des pays à salaires élevés, où elles servent aussi de principaux centres de la nouvelle économie cognitive-culturelle. De plus, de grandes villes-régions (et, avec elles, d'importantes grappes d'activités économiques cognitives-culturelles) connaissent une croissance rapide dans diverses régions de l'ancienne périphérie mondiale, comme le montrent les exemples de Beijing, Shanghai, Bangkok, Istanbul, Rio de Janeiro et Buenos Aires. Singapour, quant à elle, qui était le centre mondial de l'assemblage de produits électroniques en sous-traitance il y a une génération, est maintenant déterminée à refaire son image en tant que « ville mondiale des arts » (Chang, 2000), et Hong Kong a entrepris pareillement de se réinventer (Hong Kong Central Policy Unit, 2003). Shanghai, Mumbai et São Paulo envisagent de devenir d'importants centres financiers à l'avenir. Même des villes moins avancées d'autres régions du monde sont happées par la vague de restructuration industrielle et commerciale qui déferle actuellement dans le monde, et bon nombre sont systématiquement intégrées dans la division internationale du travail. Une grande partie de ce processus s'accompagne de la sous-traitance de la fabrication d'éléments relativement simples dans la chaîne de valeur (Gereffi et Korzeniewicz, 1994 ; Humphrey et Schmitz, 2002 ; Schmitz, 2007), mais il se produit aussi une dispersion à grande échelle du travail cognitif-culturel des pays à salaires élevés vers ceux à faibles salaires, comme l'illustre l'impartition à l'international d'activités liées aux logiciels à Bangalore (Parthasarathy, 2007), de l'animation en trois dimensions par ordinateur à Bogotá (Fuerst, 2010), de divers services aux entreprises à des villes de l'Europe de l'Est et de l'Europe centrale (Stare et Rubalcaba, 2009) et, au bas de l'échelle cognitive-culturelle, des centres d'appels aux Antilles, en Inde, aux Philippines et dans d'autres régions de la périphérie mondiale (Srivasta et Theodore, 2006).

Un aspect particulier des villes-régions du monde est le fait qu'un si grand nombre d'entre elles abritent maintenant des concentrations florissantes d'entreprises culturelles qui comptent pour un segment de plus en plus important de l'ensemble de l'économie cognitive-culturelle. En conséquence, l'offre de divers produits culturels à saveur locale augmente à un rythme fulgurant, tout comme le commerce international de ces produits provenant non seulement de l'Amérique du Nord et de l'Europe de l'Ouest, mais également de nombreuses

régions lointaines du monde (p. ex., les *telenovelas* du Mexique et de la Colombie, les films de Bollywood ou de Beijing, les mangas du Japon, la musique des Antilles ou de l'Afrique de l'Ouest, les modes inspirées des motifs indigènes de l'Afrique et de l'Asie, les produits culinaires d'une foule de pays, et ainsi de suite). Cette observation a pour corollaire que l'ancienne thèse de l'impérialisme culturel (Feigenbaum, 1999; Mattelart, 1976) voulant que la mondialisation mène inexorablement à l'uniformisation générale de la culture sous l'égide de multinationales américaines ne semble plus avoir autant de poids qu'elle en avait autrefois. Certes, la mondialisation entraîne une détérioration de nombreuses cultures traditionnelles de par le monde, mais aussi, sur une note plus réjouissante, elle prépare la voie à un système beaucoup plus polycentrique et plurivoque de production culturelle (concentrée surtout dans les grandes villes-régions) que ne l'ont envisagé les théoriciens de l'impérialisme culturel d'autrefois.

Les villes-régions fonctionnent donc de plus en plus comme des unités systémiques d'affirmation du système économique et politique mondial. Durant une bonne partie de l'histoire du capitalisme, le rôle des villes en tant que puissants agents de l'ordre économique et politique est demeuré relativement obscur aussi longtemps que leurs fonctions ont été occultées par leur asservissement à l'intérieur de l'État-nation classique, avec son autorité administrative prépondérante. Pendant que la mondialisation progresse rapidement, jumelée aux processus d'agglomération résurgents associés à l'économie cognitive-culturelle, les grandes villes-régions apparaissent maintenant comme des acteurs énergiques à part entière. En un mot, elles sont de puissantes configurations de l'activité sociale, économique et politique, qui s'affirment de plus en plus au sein d'un système multidimensionnel en émergence à l'échelle mondiale. À la lumière de ce qui précède, parmi toutes les cartographies qu'il serait possible de dresser du monde émergent d'aujourd'hui, celle qui ressort le plus clairement est la mosaïque mondiale des villes-régions et ses espaces interstitiels distinctifs. Même si les villes et territoires au développement inexistant qui sont laissés derrière demeurent une réalité tenace, cette cartographie particulière fait constamment disparaître l'ancienne configuration du monde, basée sur la dialectique centre-périphérie, qui a dominé pendant une grande partie des XIX<sup>e</sup> et XX<sup>e</sup> siècles, et nous fournit maintenant, sous la forme d'une mosaïque mondiale de villes-régions, une nouvelle métaphore saisissante pour concevoir la géographie économique mondiale en émergence.

## 7. POST-SCRIPTUM: VERS L'AVENIR

J'ai cherché à faire voir comment les frontières de la géographie contemporaine sont en train d'être redessinées par la consolidation d'une version du capitalisme fondée essentiellement sur les technologies numériques, une nouvelle division du travail et une mondialisation qui prend la forme d'un labyrinthe. Cette version est aussi étroitement associée à la formation historique et géographique de réservoirs de main-d'œuvre fortement bipolarisés dans les grandes villes, tels que représentés par des groupes de travailleurs cérébraux et affectifs hautement qualifiés, d'une part, et ce que j'ai décrit comme une nouvelle classe servile, d'autre part. Bien que cette dernière incarnation du capitalisme soit loin d'avoir complètement remplacé d'autres versions axées sur des technologies plus vieilles, les besoins en main-d'œuvre et les formes organisationnelles, elle se trouve certainement à l'avant-garde (au chapitre de la croissance et de l'innovation) des processus actuels de développement spatial, tout comme elle est un facteur important dans de nombreuses transformations sociales et politiques qui sont perceptibles à l'heure actuelle. Dans le contexte de la mondialisation soutenue du capitalisme cognitif-culturel, il est intéressant de noter que de grands changements sont en train de survenir dans les modèles de développement régional et ont d'importantes conséquences sur le caractère d'espaces urbains et non urbains choisis.

Au-delà de ces considérations explicitement spatiales, l'émergence d'une économie cognitive-culturelle et tout ce qu'elle implique soulèvent un certain nombre de nouvelles questions qui nous ramènent aux grandes perspectives théoriques sur le capitalisme contemporain que j'ai évoquées dans l'introduction de cet essai. S'il est possible de décrire le capitalisme du xx<sup>e</sup> siècle comme la phase historique de la véritable subsomption du travail (aux besoins et aux objectifs du capitalisme), le xxi<sup>e</sup> siècle montre déjà des signes qu'il pourrait bien se révéler la phase de la véritable subsomption de toute la vie sociale. Cette idée a déjà été annoncée par des travaux sur divers aspects de la bioénergie (Hardt et Negri, 2000; Foucault, 2008), mais elle s'impose avec une nouvelle urgence dans une économie cognitive-culturelle où toutes les sphères de l'existence cérébrale et émotive sont constamment colonisées par des valeurs commerciales. Elle laisse entendre que nous devons nous demander avec une certaine urgence à quels genres exactement de subjectivité humaine et de culture le capitalisme actuel donne-t-il forme et ce qu'il en retourne pour la vie publique. Par exemple, le nouveau capitalisme signifie-t-il que les sombres scénarios prédits par les philosophes de l'école de

Francfort sont en train de se réaliser en fin de compte (Adorno, 1991 ; Horkheimer et Adorno, 1972) ou donne-t-il lieu à un ensemble de résultats plus progressifs ? Devant de telles perplexités, on peut discerner deux signes encourageants. L'un est la revigoration, ces dernières années, de la critique du capitalisme sous ses incarnations actuelles (Badiou et Žižek, 2010 ; Harvey, 2010). L'autre est l'attrait grandissant de ce qu'on appelle le « projet de la multitude » (Dyer-Wetherford, 2001 ; Hardt et Negri, 2004) qui, malgré toutes ses failles et ses ambiguïtés, offre une vision claire de l'économie mondiale, c'est-à-dire d'un monde d'égalité et de liberté par opposition au mondialisme néolibéral, en tant que projet politique par excellence du XXI<sup>e</sup> siècle.

## BIBLIOGRAPHIE

- ADORNO, T.W. (1991). *The Culture Industry: Selected Essays on Mass Culture*, Londres, Routledge.
- AMIN, A. (dir.) (1994). *Post-Fordism: A Reader*, Oxford, Blackwell.
- AMIN, A. et N.J. THRIFT (1992). « Neo-Marshallian nodes in global networks », *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 16, p. 571-581.
- ARRIGHI, G. (2007). *Adam Smith in Beijing: Lineages of the Twenty-First Century*, Londres, Verso.
- ASHEIM, B.T. (2000). « Industrial districts : The contributions of Marshall and beyond », dans G.L. Clark, M.P. Feldman et M.S. Gertler (dir.), *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford, Oxford University Press, p. 413-431.
- AUTOR, D.H., F. LEVY et R.J. MURNANE (2003). « The skill content of recent technological change: An empirical exploration », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 118, p. 1279-1333.
- BADIE, B. (1995). *La fin des territoires*, Paris, Fayard.
- BADIOU, A. (2010). « L'idée du communisme », dans A. Badiou et S. Žižek (dir.), *L'idée du communisme*, Paris, Lignes, p. 7-25.
- BADIOU, A. et S. ŽIŽEK (dir.) (2010). *L'idée du communisme*, Paris, Lignes.
- BAIR, J. (2006). « Regional trade and production blocs in a global industry: Towards a comparative framework for research », *Environment and Planning A*, vol. 38, p. 2233-2252.
- BANQUE MONDIALE (2009). *Repenser la géographie économique: rapport 2009 sur le développement dans le monde*, Washington, Banque mondiale.
- BARRON, L. (2007). « The habitus of Elizabeth Hurley: Celebrity, fashion, and identity branding », *Fashion Theory*, vol. 11, p. 443-461.

- BELL, D. et M. JAYNE (2009). «Small cities? Towards a research agenda», *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 33, p. 683-699.
- BESSIÈRE, J. (1998). «Local development and heritage: Traditional food and cuisine as tourist attractions in rural areas», *Sociologia Ruralis*, vol. 38, p. 21-34.
- BLAKELEY, E.J. et M.G. SNYDER (1997). *Fortress America: Gated Communities in the United States*, Washington, Brookings Institution.
- BOURDIEU, P. (1979). *La distinction: critique sociale du jugement*, Paris, Sens commun.
- BRENNER, N. (2004). «Urban governance and the production of new state spaces in Western Europe», *Review of International Political Economy*, vol. 11, p. 447-488.
- BURTON-JONES, A. (1999). *Knowledge Capitalism: Business, Work, and Learning in the New Economy*, Oxford, Oxford University Press.
- CASTELS, M. (1983). *The City and the Grassroots: A Cross-Cultural Theory of Urban Social Movements*, Berkeley/Los Angeles, University of California Press.
- CASTELS, M. (1996). *The Rise of the Network Society, Information Age*, vol. 1, Cambridge, Blackwell.
- CASTELS, M. (2003). «Global informational capitalism», dans D. Held et A. McGrew (dir.), *The Global Transformations Reader: An Introduction to the Globalization Debate*, Cambridge, Polity Press, p. 311-332.
- CHAMBERLIN, E. (1933). *The Theory of Monopolistic Competition*, Cambridge, Harvard University Press.
- CHANG, T. (2000). «Renaissance revisited: Singapore as a “global city for the arts”», *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 24, p. 818-831.
- CHEN, Y. et S.S. ROSENTHAL (2008). «Local amenities and life-cycle migration: Do people move for jobs or fun?», *Journal of Urban Economics*, vol. 64, p. 519-537.
- CLARK, T.N., R. LLOYD, K.K. WONG et P. JAIN (2002). «Amenities drive urban growth», *Journal of Urban Affairs*, vol. 24, p. 493-515.
- COOKE, P. et K. MORGAN (1998). *The Associational Economy: Firms, Regions, and Innovation*, Oxford, Oxford University Press.
- CORSANI, A. (2003). «Le capitalisme cognitif: les impasses de l'économie politique», dans C. Vercellone (dir.), *Sommes-nous sortis du capitalisme industriel?*, Paris, La Dispute, p. 55-75.

- COURCHENE, T.J. (2001). «Ontario as a North American region-state, Toronto as a global city-region: Responding to the NAFTA challenge», dans A.J. Scott (dir.), *Global City-Regions: Trends, Theory, Policy*, Oxford, Oxford University Press, p. 158-190.
- CURRID-HALKETT, E. et A.J. SCOTT (2011). *The Geography of Celebrity and Glamour*, document inédit préparé pour la School of Policy, Planning and Development, Los Angeles, University of Southern California.
- DAUGSTAD, K. (2008). «Negotiating landscape in rural tourism», *Annals of Tourism Research*, vol. 35, p. 402-426.
- DYER-WITHERFORD, N. (2001). «Empire, immaterial labor, the new combinations, and the global worker», *Rethinking Marxism*, n° 13, p. 70-80.
- EDQUIST, C. (1997). «Systems of innovation approaches: Their emergence and characteristics», dans C. Edquist (dir.), *Systems of Innovation: Technologies, Institutions and Organizations*, Londres, Pinter, p. 1-35.
- ETHERINGTON, D. et M. JONES (2009). «City-regions: New geographies of uneven development and inequality», *Regional Studies*, vol. 43, p. 247-265.
- FEIGENBAUM, H.B. (1999). «The production of culture in the postimperialist era: The world versus Hollywood?», dans D.G. Becker et R.L. Sklar (dir.), *Postimperialism and World Politics*, Westport, Praeger, p. 105-124.
- FLORIDA, R. (2002). *The Rise of the Creative Class*, New York, Basic Books.
- FLORIDA, R. (2004). *Cities and the Creative Class*, Londres, Routledge.
- FORTUNATI, L. (2007). «Immaterial labor and its machinization», *Ephemera: Theory and Politics in Organization*, vol. 7, p. 139-157.
- FOUCAULT, M. (2008). *Le gouvernement de soi et des autres*, Paris, Seuil.
- FRENKEN, K. et R.A. BOSCHMA (2007). «A theoretical framework for evolutionary economic geography: Industrial dynamics and urban growth as a branching process», *Journal of Economic Geography*, vol. 7, p. 635-649.
- FUCHS, C. (2007). «Transnational space and the network society», *Twenty-First Century Society*, vol. 2, p. 49-78.
- FUERST, S. (2010). «Global value chains and local cluster development: A perspective on domestic small enterprises in the 3D-animation industry in Colombia», *Revista Ad-Minister*, vol. 16, p. 89-102.
- GATTA, M., H. BOUSHEY et E. APPELBAUM (2009). «High-touch and here-to-stay: Future skills demands in US low-wage service occupations», *Sociology*, vol. 43, p. 968-989.
- GEREFFI, G. et M. KORZENIEWICZ (dir.) (1994). *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, Greenwood Press.
- GERTLER, M.S. (1992). «Flexibility revisited: Districts, nation states, and the forces of production», *Transactions of the Institute of British Geographers*, vol. 17, p. 259-278.

- GIBSON, C. et J. CONNELL (2004). «Cultural industry production in remote places: Indigenous popular music in Australia», dans D. Power et A.J. Scott (dir.), *Cultural Industries and the Production of Culture*, Londres, Routledge, p. 243-258.
- GLAESER, E.L. (1999). «Learning in cities», *Journal of Urban Economics*, vol. 46, p. 254-277.
- GLAESER, E.L., J. KOLKO et A. SAIZ (2001). «Consumer city», *Journal of Economic Geography*, vol. 1, p. 27-50.
- GLASS, R. (1964). «Aspects of change», dans R. Glass, *London: Aspects of Change*, Londres, MacGibbon et Kee, p. xiii-xlii.
- GRANT, J.L. et K. KRONSTAL (2010). «The social dynamics of attracting talent in Halifax», *Canadian Geographer*, vol. 54, p. 347-365.
- GREENWOOD, M.J. et G.L. HUNT (1989). «Jobs versus amenities in the analysis of metropolitan migration», *Journal of Urban Economics*, vol. 25, p. 1-16.
- GUNDLE, S. (2008). *Glamour: A History*, Oxford/New York, Oxford University Press.
- HALL, P. (1998). *Cities in Civilization*, New York, Pantheon.
- HALL, P. (2001). «Global city-regions in the twenty-first century», dans A.J. Scott (dir.), *Global City-Regions: Trends, Theory, Policy*, Oxford, Oxford University Press, p. 59-77.
- HANSEN, H.K. et T. NIEDOMYSL (2009). «Migration of the creative class: Evidence from Sweden», *Journal of Economic Geography*, vol. 9, p. 191-206.
- HARDT, M. et A. NEGRI (2000). *Empire*, Cambridge, Harvard University Press.
- HARDT, M. et A. NEGRI (2004). *Multitude: War and Democracy in the Age of Empire*, New York, Penguin.
- HARVEY, D. (1989). *The Condition of Postmodernity: An Enquiry into the Origins of Cultural Change*, Oxford, Blackwell.
- HARVEY, D. (2010). *The Enigma of Capital: And the Crises of Capitalism*, Oxford, Oxford University Press.
- HIRSCHMAN, A.O. (1958). *The Strategy of Economic Development*, New Haven, Yale University Press.
- HIRST, P. et G. THOMPSON (1996). *Globalization in Question*, Cambridge, Polity Press.
- HONG KONG CENTRAL POLICY UNIT (2003). *Baseline Study on Hong Kong's Creative Industries*, Hong Kong, University of Hong Kong, Centre for Cultural Policy Research.
- HORKHEIMER, M. et T.W. ADORNO (1972). *Dialectic of Enlightenment*, New York, Herder and Herder.

- HUMPHREY, J. et S. SCHMITZ (2002). «How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters?», *World Development*, vol. 36, p. 1017-1027.
- JAFFE, A.B., M. TRAJTENBERG et R. HENDERSON (1993). «Geographic localization of knowledge spillovers as evidenced by patent citations», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 108, p. 577-598.
- JESSOP, B., N. BRENNER et M. JONES (2008). «Theorizing socio-spatial relations», *Environment and Planning D: Society and Space*, vol. 26, p. 389-401.
- KAIKA, M. (2010). «Architecture and crisis: Re-inventing the icon, re-imag(in)ing London and rebranding the city», *Transactions of the Institute of British Geographers*, vol. 35, p. 453-474.
- KALANTARIDIS, C. et Z. BIKA (2006). «Local embeddedness and rural entrepreneurship: Case-study evidence from Cumbria, England», *Environment and Planning A*, vol. 38, p. 1561-1579.
- KEATING, M. (2008). «Thirty years of territorial politics», *West European Politics*, vol. 31, p. 60-81.
- LANDRY, C. et F. BIANCHINI (1995). *The Creative City*, Londres, Demos.
- LAZZARATO, M. et A. NEGRI (1991). «Travail immatériel et subjectivité», *Futur antérieur*, n° 6, p. 86-89.
- LEBORGNE, D. et A. LIPIETZ (1988). «L'après-fordisme et son espace», *Les Temps modernes*, n° 501, p. 75-114.
- LEVY, F. et R.J. MURNANE (2004). *The New Division of Labor: How Computers are Creating the Next Job Market*, New York, Russell Sage Foundation.
- LLOYD, R. (2002). «Neo-Bohemia: Art and neighborhood development in Chicago», *Journal of Urban Affairs*, vol. 24, p. 517-532.
- MARKUSEN, A. et G. SCHROCK (2009). «Consumption-driven urban development», *Urban Geography*, vol. 30, p. 344-367.
- MARTIN, R. (2010). «Roepke lecture in economic geography. Rethinking regional path dependence: Beyond lock-in to evolution», *Economic Geography*, vol. 86, p. 1-27.
- MATTELART, A. (1976). *Multinationales et systèmes de communication: les appareils idéologiques de l'impérialisme*, Paris, Anthropos.
- MAYER, H. et P.L. KNOX (2006). «Slow cities: Sustainable places in a fast world», *Journal of Urban Affairs*, vol. 28, p. 321-334.
- MCGEE, T.G. (1991). «The emergence of *Desakota* regions in Asia: Expanding a hypothesis», dans N.S. Ginsburg, B. Koppel et T.G. McGee (dir.), *The Extended Metropolis: Settlement Transition in Asia*, Honolulu, University of Hawaii Press, p. 3-26.
- MOULIER BOUTANG, Y. (2007). *Le capitalisme cognitif: comprendre la nouvelle grande transformation et ses enjeux*, Paris, Éditions Amsterdam.

- MUNTON, R. (1995). «Regulating rural change: Property rights, economy and environment – a case study from Cumbria», *Journal of Rural Studies*, vol. 11, p. 269-284.
- MURDOCH, J. (2000). «Networks – a new paradigm of rural development?», *Journal of Rural Studies*, vol. 16, p. 407-419.
- MYRDAL, G. (1959). *Economic Theory and Under-Developed Regions*, Londres, Gerald Duckworth.
- NEFFKE, F., M. HENNING et R. BOSCHMA (2011). «How do regions diversify over time? Industry relatedness and the development of new growth paths in regions», *Economic Geography*, vol. 87, p. 237-265.
- NIEDOMYSL, T. et H.K. HANSEN (2010). «What matters more for the decision to move: Jobs versus amenities», *Environment and Planning A*, vol. 42, p. 1636-1649.
- NIJMAN, J. (2010). «A study of space in Mumbai's slums», *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, vol. 101, p. 4-17.
- NONAKA, I. (1994). «A dynamic theory of organizational knowledge creation», *Organization Science*, vol. 5, p. 14-37.
- NOTEBOOM, B. (1999). «Innovation, learning and industrial organization», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 23, p. 127-150.
- O'BRIEN, R. (1992). *Global Financial Integration: The End of Geography*, Londres, Pinter.
- PARTHASARATHY, B. (2007). «Contrasting regimes of regional development: The telecommunications equipment industry and computer software industry in India», dans A.J. Scott et G. Garofoli (dir.), *Development on the Ground: Clusters, Networks, and Regions in Emerging Economies*, Londres, Routledge, p. 189-222.
- PARTRIDGE, M.D. (2010). «The dueling models: NEG vs amenity migration in explaining US engines of growth», *Papers in Regional Science*, vol. 89, p. 513-536.
- PETERS, M.A., R. BRITZ et E. BULUT (2009). «Cybernetic capitalism, informationalism, and cognitive labor», *Geopolitics, History, and International Relations*, vol. 1, p. 11-39.
- RAY, C. (1998). «Culture, intellectual property and territorial rural development», *Sociologia Ruralis*, vol. 38, p. 3-20.
- REICH, R. (1992). *The Work of Nations*, New York, Vintage.
- ROBERTS, B.R. (2005). «Globalization and Latin American cities», *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 29, p. 110-123.
- ROBINSON, J. (2002). «Global and world cities: A view from off the map», *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 26, p. 531-554.

- ROBINSON, J. (2011). «Cities in a world of cities: The comparative gesture», *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 35, p. 1-23.
- ROY, A. (2009). «The 21st century metropolis: New geographies of theory», *Regional Studies*, vol. 43, p. 819-830.
- ROY, A. (2011). «Slumdog cities: Rethinking subaltern urbanism», *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 35, p. 223-238.
- RULLANI, E. (2000). «Le capitalisme cognitif: du déjà vu?», *Multitudes*, vol. 2, p. 87-94.
- SANTAGATA, W. (2002). «Cultural districts, property rights and sustainable economic growth», *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 26, p. 9-23.
- SASSEN, S. (2001). «Global cities and global city-regions: A comparison», dans A.J. Scott (dir.), *Global City-Regions: Trends, Theory, Policy*, Oxford, Oxford University Press, p. 78-95.
- SAXENIAN, A. (1994). *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*, Cambridge, Harvard University Press.
- SCHMIEDE, R. (2006). «Knowledge, work and subject in informational capitalism», *IFIP: International Federation of Information Processing*, vol. 223, p. 333-354.
- SCHMITZ, H. (2007). «Regional systems and global chains», dans A.J. Scott et G. Garofoli (dir.), *Development on the Ground: Clusters, Networks and Regions in Emerging Economies*, Londres, Routledge, p. 322-339.
- SCHUMPETER, J.A. (1912). *Theorie der wirtschaftlichen entwicklung*, Leipzig, Duncker & Humblot.
- SCHUMPETER, J.A. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*, New York, Harper and Row.
- SCOTT, A.J. (1988). *New Industrial Spaces: Flexible Production Organization and Regional Development in North America and Western Europe*, Londres, Pion.
- SCOTT, A.J. (2005). *On Hollywood: The Place, the Industry*, Princeton, Princeton University Press.
- SCOTT, A.J. (2008). *Social Economy of the Metropolis: Cognitive-Cultural Capitalism and the Global Resurgence of Cities*, Oxford, Oxford University Press.
- SCOTT, A.J. (2009). «Human capital resources and requirements across the metropolitan hierarchy of the United States», *Journal of Economic Geography*, vol. 9, p. 207-226.
- SCOTT, A.J. (2010a). «Jobs or amenities? Destination choices of migrant engineers in the USA», *Papers of the Regional Science Association*, vol. 89, p. 43-63.

- SCOTT, A.J. (2010b). «The cultural economy of landscape and prospects for peripheral development in the twenty-first century: The case of the English Lake District», *European Planning Studies*, vol. 18, p. 1567-1589.
- SCOTT, A.J. et J.-M. ZULIANI (2007). «L'industrie de l'informatique à Toulouse : développement, structure, enjeux», *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 3, p. 339-364.
- SEATON, A.V. (1996). «Hay on Wye, the mouse that roared: Book towns and rural tourism», *Tourism Management*, vol. 17, p. 379-382.
- SHIELDS, R. (1991). *Places on the Margin: Alternative Geographies of Modernity*, Londres, Routledge.
- SIMS, R. (2009). «Food, place and authenticity: Local food and the sustainable tourist experience», *Journal of Sustainable Tourism*, vol. 3, p. 321-336.
- SMITH, N. (1982). «Gentrification and uneven development», *Economic Geography*, vol. 58, p. 139-155.
- SMITH, N. (1986). «Gentrification, the frontier, and the restructuring of urban space», dans N. Smith et P. Williams (dir.), *Gentrification of the City*, Londres, Allen and Unwin, p. 15-34.
- SOJA, E. (1992). «Inside exopolis: Scenes from Orange County», dans M. Sorkin (dir.), *Variations on a Theme Park*, New York, Noonday, p. 94-122.
- SOJA, E. (2000). *Postmetropolis: Critical Studies of Cities and Regions*, Oxford, Blackwell.
- SQUIRE, S.J. (1993). «Valuing countryside: Reflections on Beatrix Potter tourism», *Area*, vol. 25, p. 5-10.
- SRIVASTA, S. et N. THEODORE (2006). «Offshoring call centers: The view from Wall Street», dans J. Burgess et J. Connell (dir.), *Developments in the Call Center Industry: Analysis, Changes, and Challenges*, Abingdon, Routledge, p. 19-35.
- STARE, M. et L. RUBALCABA (2009). «International outsourcing of services: What role for Central and East European countries?», *Emerging Markets Finance and Trade*, vol. 45, p. 31-46.
- STORPER, M. (1992). «The limits to globalization: Technology districts and international trade», *Economic Geography*, vol. 68, p. 60-93.
- STORPER, M. (1997). *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy, Perspectives on Economic Change*, New York, Guilford Press.
- STORPER, M. et A.J. SCOTT (2009). «Rethinking human capital, creativity and urban growth», *Journal of Economic Geography*, vol. 9, p. 147-167.
- SUAREZ-VILLA, L. (2001). «The rise of technocapitalism», *Science Studies*, vol. 14, p. 4-20.

- TAYLOR, P., A. FIRTH, M. HOYLER et D. SMITH (2010). «Explosive city growth in the modern world-system : An initial inventory derived from urban demographic changes», *Urban Geography*, vol. 31, p. 865-884.
- VERCELLONE, C. (2007). «From formal subsumption to general intellect : Elements for a Marxist reading of the thesis of cognitive capitalism», *Historical Materialism*, vol. 15, p. 13-36.
- VERGUNST, J., A. ÁRNASON, R. MACINTYRE et A. NIGHTINGALE (2009). «Using environmental resources : Networks in food and landscape», dans A. Árnason, M. Shucksmith et J.L. Vergunst (dir.), *Comparing Rural Development : Continuity and Change in the Countryside of Western Europe*, Farnham, Ashgate, p. 143-170.
- 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*, vol. 38, p. 407-447.
- WARD, K. et A.E.G. JONAS (2004). «Competitive city-regionalism as a politics of space : A critical reinterpretation of the new regionalism», *Environment and Planning A*, vol. 36, p. 2119-2139.
- WARD, N. et D.L. BROWN (2009). «Placing the rural in regional development», *Regional Studies*, vol. 43, p. 1237-1244.
- WEBSTER, W., G. GLASZE et K. FRANTZ (2002). «The global spread of gated communities», *Environment and Planning B : Planning and Design*, vol. 29, p. 315-320.
- WILLIAMS, R. (1973). *The Country and the City*, Londres, Chatto and Windus.
- ZUKIN, S. (1991). *Landscapes of Power : From Detroit to Disney World*, Berkeley, University of California.

---

DEUXIÈME  
**PARTIE**

ANALYSES  
RÉCENTES  
DES DISPARITÉS  
ET INÉGALITÉS  
RÉGIONALES  
AU CANADA



## L'inégalité des revenus au Canada

Une analyse régionale<sup>1</sup>

Sébastien Breau

Les tendances récentes en matière d'inégalité des revenus au Canada sont inquiétantes. Selon l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), du milieu des années 1990 au milieu des années 2000, le Canada est le pays qui a connu la deuxième plus forte augmentation de l'inégalité parmi les 30 pays membres. Dans une étude parallèle, le Conference Board du Canada (2009) suggère que le pays a «accompli un travail médiocre pour ce qui est d'assurer l'égalité des revenus» depuis le tournant du millénaire. Le Conference Board a ainsi rétrogradé le Canada au 12<sup>e</sup> rang des 17 pays considérés. Cette augmentation de l'inégalité des revenus fait fortement contraste avec le niveau d'inégalité relativement faible et stable observé au cours des années 1970 et 1980 (Heisz, 2007).

S'il existe une abondante littérature sur la résurgence de l'inégalité sur le plan national au Canada (Atkinson, 2008 ; Brozowski *et al.*, 2010 ; Fortin *et al.*, 2012 ; Frenette *et al.*, 2007 ; Green et Kesselman, 2006 ; Heisz, 2007 ; Osberg, 2008), on constate avec surprise que peu d'attention a été accordée aux tendances et aux variations infranationales dans la distribution des revenus, ainsi qu'aux causes possibles de ces différences, et ce, même si les marchés régionaux

---

1. Je tiens à remercier Kenyon Bolton et John Wilkie de leur précieuse aide en recherche. Ce projet a bénéficié du soutien du Conseil de recherches en sciences humaines du Canada. Bien que la recherche et les analyses soient fondées sur des données de Statistique Canada, les opinions exprimées ne représentent pas celles de Statistique Canada.

de travail au Canada ont connu, au cours des vingt dernières années, des transformations importantes entraînées par la restructuration des activités économiques, le changement technologique, l'évolution démographique, l'immigration et une plus grande concurrence mondiale (Bourne et Simmons, 2003 ; Richardson *et al.*, 2006).

Le présent chapitre vise à contribuer à notre compréhension des dimensions régionales de l'inégalité des revenus au Canada. Plus spécifiquement, le chapitre a deux objectifs ; d'abord de décrire comment l'inégalité des revenus a évolué dans l'ensemble des divisions de recensement au cours de la période 1996 à 2006, puis d'expliquer pourquoi il existe des différences géographiques en termes d'inégalité entre les divisions de recensement et pourquoi des changements se sont produits au cours des ans. Plus précisément, pouvons-nous déterminer les principaux facteurs qui sous-tendent les différences géographiques observées en matière d'inégalité ? Cette étude des variations régionales de l'inégalité devrait à son tour nous permettre d'éclairer la façon dont les dynamiques du revenu sont liées aux facteurs spatiaux (performance économique, composition de l'industrie et institutions gouvernementales locales) par opposition aux facteurs personnels (sexe, âge, éducation et ethnicité).

La recherche antérieure a démontré que les conséquences de l'inégalité sont potentiellement nombreuses : impacts négatifs sur la croissance économique à long terme des régions (Partridge et Weinstein, 2013 ; Sharpe, 2003), déclin des indicateurs de la santé (Ross *et al.*, 2000) et niveaux plus élevés de dysfonction sociale (Wilkinson et Pickett, 2009). Afin de concevoir des politiques publiques visant à réduire l'inégalité économique, nous devons être en mesure de cibler les segments de la société – sociaux et spatiaux – où les hausses de l'inégalité sont concentrées et de déterminer les principaux facteurs de ces augmentations.

Après une brève revue de la littérature sur l'inégalité des revenus (section 1), nous décrivons la méthodologie de la recherche, exposons les dimensions régionales de l'inégalité au Canada et présentons les modèles de régression utilisés pour l'examen des facteurs déterminants de l'inégalité dans l'ensemble des régions (section 2). Nous traitons ensuite des résultats de l'exercice de modélisation (section 3) et résumons les principales constatations de l'étude (conclusion).

## 1. UNE REVUE DE LA LITTÉRATURE

Au début des années 1990, une série d'articles rédigés par des économistes renommés faisait constat d'une hausse importante de l'inégalité aux États-Unis (Bound et Johnson, 1992 ; Katz et Murphy, 1992 ; Levy et Murnane, 1992 ; Murphy et Welch, 1992). Ces articles ont amené les universitaires à s'intéresser à nouveau à la compréhension des causes et des conséquences de l'inégalité (Atkinson, 1997 ; Osberg, 2008). Depuis lors, et dans la foulée de la dernière crise économique, les débats sur la question se sont intensifiés, autant chez les responsables de l'élaboration des politiques que dans le domaine public (Breau et Essletzbichler, 2013 ; Desrosiers, 2010 ; Johnson, 2009 ; Krugman, 2009 ; Stiglitz, 2012 ; Walter Gordon Massey Symposium, 2009). Si une revue exhaustive de la littérature déborde du cadre du présent chapitre, la discussion qui suit est axée sur les points clés issus de ces débats<sup>2</sup>.

Pour commencer, il est de plus en plus admis que trop peu de chercheurs se sont intéressés aux dimensions spatiales de la dynamique récente de l'inégalité (Breau, 2007 ; Dorling et Shaw, 2002 ; Gilbert, 2007 ; Martin, 2001). Une bonne partie du « travail lourd », comme le suggère Myles (2003), a été accompli par les économistes. Malgré l'importance de leur contribution, les économistes étudient typiquement l'inégalité à l'échelle nationale (ou dans l'ensemble du pays), accordant une attention insuffisante aux dimensions régionales du problème.

Cette lacune dans la littérature est en partie liée aux complexités de l'étude des problèmes de distribution des revenus. En premier lieu, il n'existe pas de loi uniforme ni de théorie simple sur la distribution des revenus. Faute de mieux, plusieurs explications possibles sont offertes de sorte que la plupart des cadres d'analyse font habituellement appel à un mélange éclectique de facteurs contextuels susceptibles d'influencer le revenu (Atkinson, 1975 ; Osberg, 1981). Même l'ouvrage monumental de Lydall (1979), qui cherchait à élaborer un cadre général expliquant les causes de l'inégalité, est décrit par le chercheur lui-même comme une approche « alternative » qui combine des éléments provenant de théories connexes. Parmi celles-ci, la *théorie du capital humain* a tendance à souligner les facteurs de disponibilité de la main-d'œuvre, comme l'âge, l'éducation, l'appartenance à une minorité visible et le sexe d'un travailleur. Les *théories*

---

2. Les lecteurs intéressés trouveront des revues plus détaillées de la littérature sur l'inégalité dans Chakravorty (2006), Lemieux (2008) et Morris et Western (1999). Green et Kesselman (2006) fournissent un bon point de départ sur une perspective canadienne en la matière.

*structurelles*, au contraire, sont axées sur les facteurs qui ont une incidence sur la demande de main-d'œuvre – p. ex. la désindustrialisation, les changements technologiques qui privilégient les compétences et le commerce international. D'autres théories encore affirment que la distribution des revenus au sein d'une population exige également la prise en considération de facteurs institutionnels (syndicalisation, salaire minimum) et spatiaux (taille de la ville, caractéristiques locales).

Cette diversité d'explications a amené les géographes et les spécialistes du développement régional à adopter des cadres d'analyse multidimensionnels en vue de l'étude de la dynamique de la distribution des revenus sur les plans urbain et régional (Bolton et Breau, 2012; Bourne, 1993; Chakravorty, 1996), ce qui est la source de la deuxième complication majeure. D'un point de vue empirique, en effet, une mesure efficace des facteurs susmentionnés sur le plan régional présente de nombreuses difficultés étant donné les limitations des données disponibles (pour plus de détails, voir la section 3). En raison de ces difficultés, peu de chercheurs ont en fait entrepris des études géographiques détaillées de l'inégalité.

Comme les tendances à la hausse de l'inégalité ont d'abord été relevées aux États-Unis, il n'est pas surprenant que ce soit dans ce pays que la réponse aux appels lancés en vue de contributions plus « approfondies » des géographes ait été la plus grande (Chakravorty, 1996; Glaeser *et al.*, 2009; Nielsen et Aldersen, 1997). La littérature empirique sur les modèles régionaux de l'inégalité au Canada est plus mince. Finnie (2001), Gray *et al.* (2004) et Breau (2007) ont identifié des signes de différences interprovinciales significatives et croissantes dans les niveaux d'inégalité. Quelques géographes ont également examiné les changements en matière d'inégalité des revenus pour un groupe sélect de villes (Bourne, 1993; MacLachlan et Sawada, 1997).

Cependant, ces études portent sur les tendances observées au cours de la période allant des années 1980 au milieu des années 1990. Le présent chapitre contribue à la littérature existante en offrant une analyse à jour et détaillée des déterminants de l'inégalité des revenus dans l'ensemble des régions du Canada. Les dimensions spatiales de l'inégalité sont trop fréquemment ignorées. Parce que l'inégalité est par sa nature une variable contextuelle (Bourne, 1993; Dunn *et al.*, 2007), nous devons accorder une plus grande attention à l'échelle locale si nous voulons comprendre les processus plus larges de génération et de distribution des revenus (Chakravorty, 2006).

## 2. LA CONCEPTION DE LA RECHERCHE

### 2.1. Les données et les statistiques préliminaires

L'analyse sur laquelle porte le présent chapitre est basée sur les données de l'échantillon 20 % du Recensement du Canada pour les années 1996, 2001 et 2006. Ces microdonnées proviennent du questionnaire long (2B) qui est distribué à un foyer sur cinq. Dans une série d'articles récents, Frenette *et al.* (2006, 2007, 2009) avancent qu'il existe un certain nombre d'avantages à utiliser l'échantillon 20 % du Recensement pour étudier l'inégalité au Canada. En premier lieu, il est obligatoire en vertu de la loi de répondre au questionnaire long, ce qui signifie que la couverture de la population est presque complète; en 2006, le taux de réponse national estimé était de 96,5 %<sup>3</sup>. Deuxièmement, les fichiers de microdonnées du Recensement permettent également de disposer d'échantillons de très grande taille. Dans leur forme brute (c'est-à-dire non pondérée), les échantillons de 1996 à 2006 contenaient chacun les réponses de près de six millions de personnes. Un aussi gros échantillon permet des analyses plus détaillées de différents segments de la distribution des revenus. Troisièmement, comme la structure du questionnaire long lui-même change peu d'un cycle de recensement à un autre, la plupart des variables contenues dans les fichiers de microdonnées sont stables et fiables dans le temps. Quatrièmement, les données sur le revenu contenues dans l'échantillon 20 % ne sont pas tronquées par le haut. L'imposition d'une limite de troncature peut sérieusement biaiser à la baisse la mesure de l'inégalité, en particulier si les revenus augmentent à l'extrémité supérieure de la distribution (Fichtenbaum et Sahidi, 1988). Enfin, ces données renferment une riche collection d'information sur les caractéristiques démographiques, sociales et économiques des répondants, y compris les données sur le lieu de résidence fournies tant sur le plan de la division de recensement (DR) que sur celui de la sous-division de recensement (SDR).

Au Canada, les données de recensement sont diffusées pour une variété de régions géographiques. Les DR sont des unités géographiques qui couvrent la totalité du pays, et sont conçues pour faciliter l'aménagement régional et l'approvisionnement des services gouvernementaux. Chaque DR se compose de municipalités contiguës (les SDR) et est délimitée conformément aux politiques

3. Il est à noter qu'en 2010, le gouvernement Harper a décidé unilatéralement (c'est-à-dire sans consultations publiques) d'effectuer des changements majeurs au Recensement, y compris l'abandon du questionnaire long obligatoire. Celui-ci serait dorénavant remplacé par l'Enquête nationale auprès des ménages (ENM) qui est administrée sur une base volontaire (pour plus de détails, voir Shearmur, 2010; Sheikh, 2011; Veall, 2010).

provinciales/territoriales, quoique certaines provinces/territoires confient cette responsabilité au palier fédéral. Bien qu'elles soient relativement stables, les limites géographiques des DR et des SDR peuvent changer d'un cycle de recensement à l'autre pour tenir compte de la restructuration et de la fusion de municipalités (Statistique Canada, 2010). Pour les chercheurs qui s'intéressent à l'étude des formes régionales d'inégalité, ces changements de limites géographiques présentent un important défi en ce qui concerne la construction de mesures de l'inégalité cohérentes et comparables dans le temps (Martin *et al.*, 2002). Pour assurer la correspondance des limites géographiques d'un recensement à l'autre, la présente étude utilise un système d'information géographique (ArcMap 9.2) pour superposer les limites des DR de 2006 sur les limites de 2001 et 1996. Le processus mène à 287 DR uniformes pour chaque année de recensement, ce qui rend relativement facile l'agrégation des réponses individuelles provenant des échantillons 1 sur 5 en vue de la constitution de nos ensembles de données régionales en coupe transversale.

Aux fins de la présente étude, l'inégalité est examinée au moyen du revenu total. Le revenu total inclut toutes les formes de revenu monétaire reçues par un individu au cours de l'année civile précédente, ce qui inclut les revenus d'emploi (traitements et salaires), les paiements de transfert gouvernementaux (assurance emploi, etc.) et les revenus d'investissement. Les échantillons sont limités aux personnes dans la population active âgées de 25 à 65 ans qui ont indiqué avoir touché un revenu annuel minimum de 1 000 \$.

L'inégalité entre les DR est mesurée au moyen du coefficient de Gini. Ce coefficient, qui est dérivé de la courbe de Lorenz, est couramment utilisé comme mesure de l'inégalité en raison de sa facilité d'interprétation. Cowell (1995, p. 23) le définit généralement comme étant «la différence moyenne de toutes les paires possibles de revenus dans la population, exprimée sous la forme d'une proportion du revenu total». Le coefficient de Gini peut donc prendre des valeurs entre 0 et 1, où 0 représente l'égalité parfaite et 1, l'inégalité totale. Les économistes ne s'entendent pas sur les diverses qualités de différentes mesures de l'inégalité (Sen, 1992). L'indice de Gini se révèle souvent plus sensible aux changements de revenus au milieu de la distribution (Cowell, 1995). Pour vérifier la robustesse de nos résultats, nous avons également mesuré l'inégalité au moyen de l'indice de Theil. Les deux mesures de l'inégalité présentent une corrélation importante variant de 0,876 à 0,917 pour les trois cycles de recensement.

Le tableau 3.1 affiche les statistiques sommaires montrant l'évolution globale de la distribution des revenus (tels que mesurés par le coefficient de Gini) par année de recensement et échelle géographique (nationale, provinciale, DR et urbaine/rurale). Dans l'ensemble, l'inégalité des revenus a augmenté de 7,5 % de 1996 à 2006 à l'échelle nationale. Cette tendance générale masque toutefois des différences importantes sur les trajectoires infranationales de l'inégalité. L'inégalité des revenus a augmenté de 12,2 % en Alberta, de 10,9 % en Ontario et de 8,5 % en Colombie-Britannique alors que l'Île-du-Prince-Édouard et le Nouveau-Brunswick ont enregistré des diminutions modestes de l'inégalité des revenus. Terre-Neuve-et-Labrador se signale par ses niveaux relativement élevés d'inégalité parmi les provinces de l'Atlantique. Les niveaux d'inégalité au Québec, en Nouvelle-Écosse, au Manitoba et en Saskatchewan sont inférieurs sur le plan national, et la croissance de l'inégalité dans ces provinces est également modeste par rapport à la tendance nationale. Si l'on considère les DR, les divisions albertaines n<sup>os</sup> 9 (qui va du nord au sud d'Edmonton à Calgary), 6 (Calgary) et 15 (juste à l'ouest de Calgary) comptent parmi les DR les plus inégales au pays avec des augmentations de l'inégalité de plus de 20 % de 1996 à 2006 dans chacun des cas (Breau, 2104). Les cinq DR connaissant les niveaux d'inégalité les plus faibles sont toutes situées au Québec.

Les deux sections du bas du tableau 3.1 révèlent d'autres différences géographiques dans les tendances d'inégalité récentes. En premier lieu, il existe une division croissante entre les régions urbaines et rurales. De 1996 à 2006, l'inégalité des revenus dans les DR urbaines (classifiées comme telles lorsque plus de 50 % de la population d'une DR vit dans une région métropolitaine de recensement [RMR] selon les chiffres de la population de 2006) a augmenté de 10,3 % ; par comparaison, la distribution des revenus dans les DR rurales est demeurée relativement inchangée. Cela suggère que les régions urbaines sont des sources de plus en plus importantes d'inégalité des revenus (un point soulevé par Scott au chapitre 2 sur lequel nous reviendrons un peu plus loin dans le présent chapitre). Deuxièmement, comme la valeur moyenne de l'inégalité régionale des revenus, l'étendue des valeurs du coefficient de Gini augmente elle aussi au cours de la période d'étude, ce qui indique une plus grande hétérogénéité des niveaux d'inégalité des revenus entre les DR. Cette observation est confirmée par le coefficient de variation, qui double essentiellement pour passer de 0,071 en 1996 à 0,131 en 2006.

Tableau 3.1

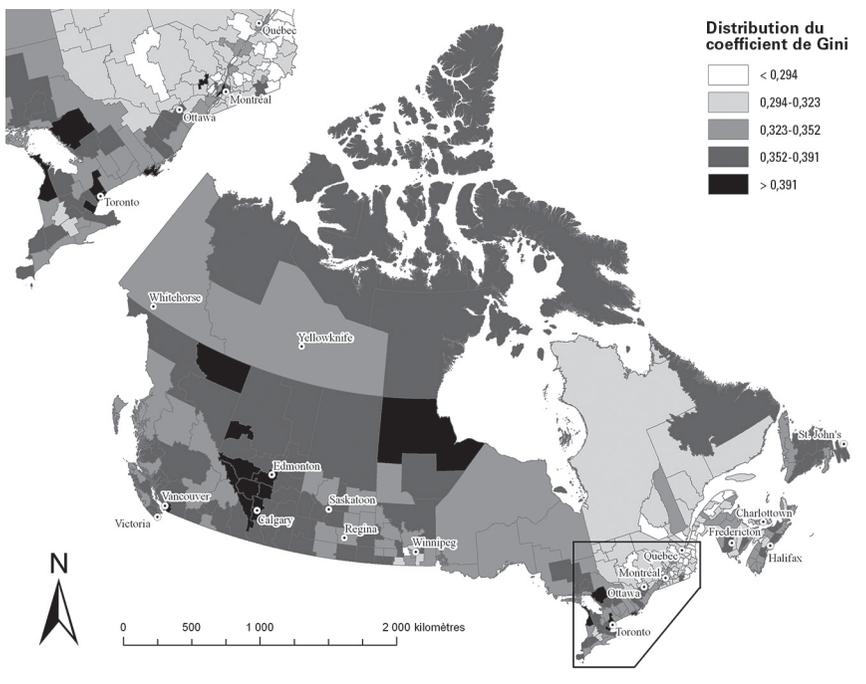
**Statistiques sommaires de l'inégalité des revenus dans l'ensemble des régions canadiennes, 1996-2006**

	Nombre de DR	Coefficient de Gini			Croissance (%)
		1996	2001	2006	
Canada	287	0,347	0,357	0,373	7,5
Provinces					
Terre-Neuve-et-Labrador (TNL)	10	0,349	0,351	0,364	4,3
Île-du-Prince-Édouard (ÎPÉ)	3	0,327	0,328	0,317	-3,1
Nouvelle-Écosse (NÉ)	18	0,342	0,353	0,349	2,1
Nouveau-Brunswick (NB)	15	0,340	0,341	0,337	-0,9
Québec (QC)	98	0,331	0,335	0,339	2,4
Ontario (ON)	49	0,348	0,369	0,386	10,9
Manitoba (MB)	23	0,344	0,342	0,349	1,5
Saskatchewan (SK)	18	0,352	0,345	0,353	0,3
Alberta (AB)	19	0,376	0,380	0,422	12,2
Colombie-Britannique (CB)	28	0,354	0,360	0,384	8,5
5 premières divisions de recensement (DR)					
1. Division n° 9 (AB)	1	0,408	0,359	0,502	23,0
2. Division n° 6 (AB)	1	0,397	0,411	0,478	20,4
3. Toronto (ON)	1	0,384	0,427	0,469	22,1
4. Division n° 15 (AB)	1	0,354	0,366	0,444	25,4
5. Halton (ON)	1	0,376	0,402	0,430	14,4
5 dernières divisions de recensement (DR)					
283. Kamouraska (QC)	1	0,324	0,311	0,263	-18,8
284. Montmagny (QC)	1	0,295	0,280	0,260	-11,9
285. L'Islet (QC)	1	0,311	0,303	0,258	-17,0
286. Bellechasse (QC)	1	0,301	0,290	0,258	-14,3
287. Acton (QC)	1	0,301	0,281	0,255	-15,3
DR urbaines	63	0,351	0,366	0,387	10,3
DR rurales	224	0,337	0,336	0,340	0,9
Étendue	287	0,177	0,147	0,247	
Écart-type	287	0,024	0,033	0,049	
Coefficient de variation	287	0,071	0,094	0,131	

Note : Les coefficients de Gini montrés pour le Canada, les provinces, et les régions urbaines et rurales sont des moyennes pondérées de la population de toutes les divisions de recensement, à l'intérieur de chaque entité. Les résultats pour les cinq premières et les cinq dernières divisions de recensement sont classés conformément aux coefficients de Gini de 2006. Les résultats pour les territoires ne sont pas montrés ici.

Les deux tendances décrites ci-dessus sont également reflétées dans la figure 3.1, qui illustre les valeurs du coefficient de Gini pour chacune des divisions de recensement en 2006. Les coefficients de Gini régionaux sont classés par ruptures naturelles (c'est-à-dire par regroupement de grappes de valeurs similaires en vue de minimiser la variance), de sorte que les zones sombres représentent les DR où la distribution des revenus est la plus inégale tandis que les zones claires représentent les DR où la distribution des revenus est plus égale. En plus de l'écart entre les DR urbaines et rurales dont nous avons déjà discuté, la carte montre également une importante division géographique entre les DR des provinces de l'Ouest (où l'inégalité est généralement plus élevée) et les DR des provinces de l'Est (où l'inégalité est plus faible), exception faite de Terre-Neuve-et-Labrador. Nous étudierons ces tendances spatiales avec plus d'attention dans la section qui suit.

Figure 3.1  
**Inégalité des revenus dans l'ensemble des divisions de recensement au Canada, 2006**



## 2.2. Une analyse exploratoire des données spatiales

D'après les données préliminaires présentées ci-dessus, il est clair que les niveaux d'inégalité des revenus et les changements en la matière varient grandement à l'échelle du pays. Afin d'étudier ces configurations géographiques plus attentivement, nous nous tournons maintenant vers l'analyse exploratoire des données spatiales (AEDS). L'AEDS se compose d'un ensemble de techniques visuelles et numériques permettant de résumer les propriétés spatiales des données et de dégager les tendances dans les distributions spatiales (Haining, 2003). De manière générale, il existe deux classes de méthodes AEDS : *a*) les statistiques globales fournissent des mesures sommaires qui quantifient les variations spatiales dans la totalité d'une région d'étude, tandis que *b*) les statistiques locales sont axées sur la détermination des concentrations géographiques (grappes ou points chauds) dans des sous-ensembles de données (Mitchell, 1999).

### 2.2.1. L'autocorrélation spatiale globale

L'analyse plus attentive des tendances régionales commence par l'examen de l'indice  $I$  de Moran, qui mesure l'autocorrélation spatiale globale dans l'inégalité des revenus. L'autocorrélation spatiale (AS) existe lorsqu'une configuration régulière dans l'espace est observée pour une variable, configuration dans laquelle les valeurs de la variable à un ensemble d'emplacements dépendent des valeurs de la même variable à (ou près) d'autres emplacements (Odland, 1988). Une AS positive renvoie à des cas où les valeurs élevées ou basses d'une variable ont tendance à se concentrer dans l'espace alors qu'une AS négative renvoie à des cas où les emplacements géographiques ont tendance à être entourés de voisins aux valeurs très différentes.

En termes plus formels, l'indice  $I$  de Moran s'écrit comme suit :

$$I_t = \frac{n \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n w_{ij} (x_{it} - \bar{x}_t)(x_{jt} - \bar{x}_t)}{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^n w_{ij} \sum_{i=1}^n (x_{it} - \bar{x}_t)^2} \quad (1)$$

où  $n$  représente le nombre de régions (c'est-à-dire de DR),  $x_{it}$  est la valeur de la variable d'intérêt pour la région  $i$  au moment  $t$ ,  $\bar{x}_t$  est la valeur moyenne de la variable dans l'ensemble des régions et  $w_{ij}$  est une mesure de la proximité spatiale (c'est-à-dire le poids spatial) entre les régions  $i$  et  $j$ . Les valeurs de la statistique  $I$  de Moran peuvent

aller de  $-1$  à  $+1$ , les valeurs proches de  $+1$  indiquant une AS positive forte (c'est-à-dire les voisins se ressemblent) tandis que les valeurs proches de  $-1$  indiquent une AS négative forte.

Dans le calcul de la statistique  $I$  de Moran, le choix de la matrice des poids spatiaux ( $w_{ij}$ ) est important, car il définit l'interdépendance spatiale entre les  $n$  régions. Deux matrices différentes ont été adoptées ici. La première est une matrice des poids (k3) des voisins les plus proches où les valeurs de l'inégalité dans chaque DR sont comparées aux mêmes valeurs pour les trois voisins les plus proches (les interactions spatiales au-delà de ces trois plus proches voisins étant supposées plus négligeables). La seconde matrice est une matrice des poids de voisinage de Rook, qui définit les voisins d'une DR comme étant les divisions qui partagent des frontières de longueur non nulle avec la première.

Le tableau 3.2 montre les valeurs de la statistique  $I$  de Moran pour les deux matrices de poids. Pour les trois cycles de recensement, toutes les valeurs sont positives et statistiquement significatives, une indication claire que l'inégalité des revenus présente une autocorrélation spatiale positive (c'est-à-dire en grappe) pour les différentes DR au Canada. La statistique  $I$  de Moran augmente considérablement avec le temps, en particulier de 2001 à 2006. Cela suggère que la concentration géographique de l'inégalité pour l'ensemble des régions augmente, les DR qui présentent des niveaux élevés (bas) d'inégalité formant de plus en plus des grappes autour des DR qui présentent également une inégalité élevée (basse) des revenus.

Tableau 3.2

**Indice  $I$  de Moran pour les coefficients de Gini**

	k3-voisins les plus proches			Rook's de 1 <sup>er</sup> ordre		
	$I$ de Moran	E(I)	Écart-type	$I$ de Moran	E(I)	Écart-type
1996	0,4805	-0,0035	0,0447	0,4983	-0,0035	0,0420
2001	0,5045	-0,0035	0,0443	0,4921	-0,0035	0,0406
2006	0,6539	-0,0035	0,0461	0,6003	-0,0035	0,0411

Note: Toutes les statistiques sont significatives à  $p = 0,001$ . Les calculs sont basés sur 999 permutations aléatoires.

### 2.2.2. Les indicateurs locaux d'association spatiale (LISA)

Si la statistique  $I$  de Moran est une mesure sommaire utile de l'AS globale, elle ne nous permet pas de déterminer les configurations locales d'association spatiale, c'est-à-dire l'existence de grappes (points chauds) d'inégalité des revenus autour de foyers spécifiques, à l'intérieur du pays. En d'autres termes, existe-t-il des grappes régionales d'inégalité qui contribuent davantage à l'AS globale observée? Pour répondre à cette question, nous utilisons l'information sur les covariances spatiales en vue de calculer les indicateurs locaux d'association spatiale (LISA) pour chaque DR. Anselin (1995) définit un LISA comme suit :

$$I_{it} = n(x_{it} - \bar{x}_t) \sum_{j=1}^n w_{ij}(x_{jt} - \bar{x}_t) \quad (2)$$

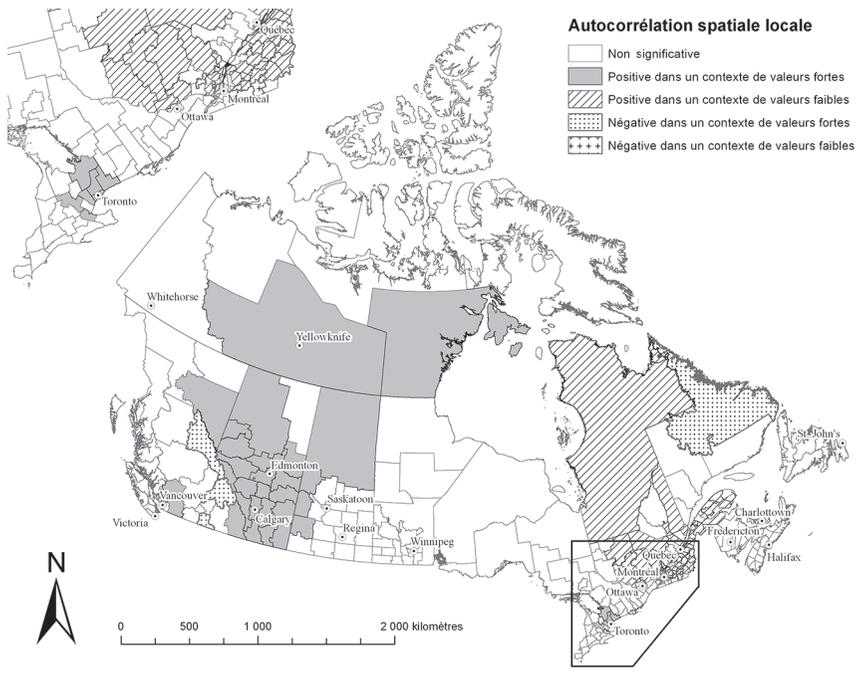
où les paramètres sont les mêmes que ceux définis dans l'équation 1. Il est à noter que l'indice  $i$  a été ajouté à  $I$  pour indiquer qu'une statistique  $I$  de Moran locale est générée pour chaque région (c'est-à-dire une DR), la somme de ces statistiques  $I$  de Moran locales étant égale à l'indice  $I$  global de Moran.

La figure 3.2 montre une carte LISA de l'inégalité des revenus dans l'ensemble des DR au Canada pour l'année 2006. Les LISA sont classés par type d'autocorrélation spatiale : gris pour les associations élevé-élevé (ou positive dans un contexte de valeurs fortes), des bandes diagonales pour les associations bas-bas (ou positive dans un contexte de valeurs faibles), des points pour les associations bas-élevé (ou négative dans un contexte de valeurs fortes) et des signes plus pour les associations élevé-bas (ou négative dans un contexte de valeurs faibles). Les DR élevé-élevé (bas-bas), ce qui suggère la formation de grappes d'inégalité de niveau élevé (ou bas), présentent un intérêt particulier. Les DR élevé-bas et bas-élevé représentent des valeurs spatialement atypiques. Les DR qui ne présentent pas des valeurs LISA statistiquement significatives sont laissées en blanc. Plusieurs points méritent d'être soulignés.

En 2006, la formation de grappes à valeurs d'inégalité élevées est la plus visible en Alberta, ce qui n'est pas surprenant compte tenu des constatations présentées dans le tableau 3.1 (p. 102). On trouve également des grappes d'inégalité élevée en Saskatchewan de même qu'au nord dans les DR de Fort Smith et Keewatin. Si le récent *boom* des ressources énergétiques a créé des possibilités pour de nombreux travailleurs dans ces régions de l'ouest du pays, tous

Figure 3.2

### Carte LISA de l'inégalité des revenus dans l'ensemble des divisions de recensement au Canada, 2006



n'en profitent pas également. Des poches d'inégalité élevée sont également présentes dans le sud-ouest de la Colombie-Britannique, dans les régions de Victoria et dans les alentours de la vallée du Fraser, ainsi que dans le centre du pays, où le croissant Toronto-Peel-Hamilton-Niagara se démarque. Il existe des valeurs spatialement atypiques dans la région de Montréal (les régions de Memphrémagog et de Sainte-Adèle/Saint-Sauveur) et dans certaines régions de Terre-Neuve-et-Labrador. L'effondrement des stocks de poissons de fond au début des années 1990 (Beaudin et Breau, 2001), et la montée subséquente de l'industrie du pétrole et du gaz offshore ont fortement influencé la distribution des revenus à Terre-Neuve-et-Labrador. À titre de comparaison, les grappes à faibles valeurs d'inégalité se retrouvent principalement au Québec et en Ontario.

### 2.3. La stratégie économétrique

Il convient ensuite logiquement de se demander comment la différence – et les changements – dans la distribution spatiale de l'inégalité des revenus peut être expliquée. Pour étudier le lien entre l'inégalité et ses facteurs déterminants, nous avons estimé une série de modèles économétriques. Le premier est un modèle des moindres carrés ordinaires (MCO) de base qui exploite la variation transversale trouvée dans les observations régionales pour cerner les déterminants de l'inégalité des revenus. Le modèle MCO de référence est spécifié comme suit :

$$INEQ_{it} = \alpha + \beta IND_{it} + \delta DEMOG_{it} + \varphi LABMKT_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

où la variable dépendante est le coefficient de Gini pour la DR  $i$  au moment  $t$ ,  $IND_{it}$  est une variable de la composition industrielle (définie comme étant le pourcentage de la main-d'œuvre d'une région employée dans des activités manufacturières),  $DEMOG_{it}$  est un vecteur des caractéristiques démographiques de la DR (c'est-à-dire taux de participation des femmes, taux de scolarité, pourcentage de membres des minorités visibles, pourcentage d'Autochtones, pourcentage de jeunes et pourcentage de gens âgés) et  $LABMKT_{it}$  est un vecteur des mesures reflétant les conditions économiques et du marché du travail (c'est-à-dire population d'une DR en tant qu'approximation de sa taille, salaire médian en tant qu'approximation du niveau de développement économique et taux de chômage).

Il est à noter que le taux de scolarité utilisé ici est défini comme étant le taux d'individus sans diplôme secondaire plus les individus avec un baccalauréat ou plus par rapport au reste de la population active (Chakravorty, 1996).  $\varepsilon_{it}$  est un terme d'erreur avec les propriétés usuelles. L'équation 3 est estimée individuellement pour chaque cycle de recensement de sorte que l'on peut comparer les estimations du coefficient à différents points dans le temps pour déterminer comment l'influence de certaines variables explicatives change.

Les structures spatiales de l'inégalité des revenus identifiées précédemment soulèvent également certaines difficultés d'analyse. En particulier, la présence d'une AS significative peut violer l'hypothèse d'indépendance du modèle MCO de base, ce qui signifie que les estimations de régression peuvent être biaisées et inefficaces ou simplement inefficaces, selon la nature de la dépendance spatiale (c'est-à-dire selon que la variable dépendante ou les résidus sont spatialement autocorrélés). Pour paramétrer l'AS dans nos données,

nous avons estimé à nouveau l'équation 3 en utilisant tant une variable spatiale décalée (*spatial lag*) qu'un modèle d'erreur spatiale (*spatial error*) (Anselin, 1988; Burt, Barber et Rigby, 2009).

Enfin, nous exploitons la structure longitudinale des ensembles de données en estimant un modèle de données de panel de spécification similaire à l'équation 3. Ces modèles sont particulièrement utiles pour l'étude de la dynamique du changement au moyen d'une série temporelle courte (Angrist et Pischke, 2009; Wooldridge, 2002). Dans ce cas, l'analyse de panel nous permettra de nous concentrer sur la façon dont les changements dans les variables indépendantes influencent les changements dans l'inégalité (au lieu des niveaux comme dans le modèle transversal simple). En plus de saisir la variation dans le temps, les modèles de panel ont l'avantage de capter les facteurs non observés potentiels qui influent sur la distribution des revenus dans une région (p. ex. l'inégalité des revenus est susceptible de montrer une dépendance institutionnelle forte sur les plans municipal et provincial).

### 3. LES RÉSULTATS

#### 3.1. Des estimations transversales

Les résultats du modèle MCO de base (équation 3) sont présentés dans le tableau 3.3 (colonnes 1 et 4), à côté des résultats relatifs aux modèles d'erreur spatiale et à variable spatiale décalée (colonnes 2 et 5, et 3 et 6, respectivement). Comme les estimations pour les modèles de régression spatiale sont semblables à celles pour les modèles MCO, nous limiterons notre discussion à ces derniers résultats. Les colonnes 1 et 4 montrent les estimations du coefficient MCO, des coefficients bêta (entre crochets) et des écarts-types (entre parenthèses). La plupart des estimations sont du signe prévu, mais la comparaison de leur ordre de grandeur relatif suggère que l'influence de certains déterminants de l'inégalité a changé considérablement au cours des dix années de l'étude.

Les estimations de régression pour la variable de composition industrielle montrent qu'un pourcentage plus élevé de travailleurs employés dans des industries manufacturières atténue l'inégalité des revenus dans l'ensemble des DR. De 1996 à 2006, l'ordre de grandeur de l'estimation double de sorte qu'une augmentation d'un point de pourcentage de l'emploi manufacturier mène, en moyenne, à une

Tableau 3.3

**Résultats des modèles MCO, spatiaux et de régression de panel, 1996-2006**

	1996 (Variable dép. = Coeff. de Gini)		2006 (Variable dép. = Coeff. de Gini)		(7)		
	(1)	(2)	(3)	(4)		(5)	(6)
	MCO	Modèle d'erreur spatiale (ML)	Modèle à variable spatiale décalée (ML)	MCO	Modèle d'erreur spatiale (ML)	Modèle à variable spatiale décalée (ML)	Modèle des effets fixes
Emploi manufacturier (%)	-0,086** [-0,326] (0,015)	-0,076** (0,016)	-0,066** (0,014)	-0,189** [-0,424] (0,024)	-0,165** (0,025)	-0,140** (0,021)	-0,075** (0,036)
Taux de participation des femmes	-0,107** [-0,130] (0,058)	-0,106** (0,058)	-0,113** (0,052)	-0,083 [-0,056] (0,079)	-0,085 (0,078)	-0,106 (0,068)	-0,068 (0,061)
Membres minorités visibles (%)	0,202** [0,328] (0,043)	0,169** (0,043)	0,161** (0,039)	0,174** [0,269] (0,040)	0,134** (0,038)	0,108** (0,036)	0,408** (0,059)
Autochtones (%)	0,049** [0,234] (0,021)	0,047** (0,021)	0,046** (0,019)	-0,022 [-0,080] (0,028)	-0,020 (0,027)	-0,017 (0,024)	0,059 (0,40)
Taux de scolarité	0,075** [0,162] (0,032)	0,087** (0,031)	0,072** (0,029)	0,087** [0,147] (0,042)	0,125** (0,038)	0,0111** (0,036)	0,022 (0,025)
Jeunes (%)	-0,003 [-0,022] (0,013)	-0,007 (0,012)	-0,009 (0,012)	0,035* [0,165] (0,018)	0,027 (0,017)	0,016 (0,015)	0,032** (0,015)

Âgés (%)	0,045** [0,291] (0,012)	0,053** (0,012)	0,042** (0,011)	0,071** [0,271] (0,017)	0,073** (0,016)	0,059** (0,015)	0,068** (0,025)
Log (population)	-0,001 [-0,028] (0,002)	-0,001 (0,001)	-0,001 (0,001)	0,005** [0,147] (0,002)	0,003 (0,002)	0,004** (0,002)	0,010 (0,011)
Développement économique	-1,6e-07 [-0,038] (4,1e-07)	2,3e-07 (4,2e-07)	-1,8e-07 (3,7e-07)	2,1e-06** [0,346] (5,03e-07)	2,0e-06** (4,8e-07)	1,2e-06** (4,5e-06)	7,7e-07* (4,7e-07)
Taux de chômage	-0,045 [-0,106] (0,030)	-0,042 (0,032)	-0,046* (0,027)	0,087* [0,118] (0,050)	0,015 (0,053)	0,023 (0,043)	0,097** (0,046)
Constante	0,362** (0,038)	0,353** (0,038)	0,271** (0,038)	0,203** (0,050)	0,219** (0,050)	0,127** (0,045)	0,181 (0,123)
Lambda ( $\lambda$ )		0,277** (0,064)			0,386** (0,059)		
Variable spatiale décalée ( $\rho$ )			0,287** (0,057)			0,357** (0,052)	
R <sup>2</sup>	0,370	0,442	0,461	0,504	0,620	0,622	0,328
F	16,2			28,1			11,5
N	287	287	287	287	287	287	861
Log likelihood	737,9	751,6	756,1	644,0	674,4	676,0	
Critère d'info. Akaike	-1 453,8	-1 481,1	-1 444,3	-1 266,0	-1 326,8	-1 284,2	
MCN	112,6			111,9			
Test Jarque-Bera (Prob.)	546,2 (0,000)			184,6 (0,000)			

Tableau 3.3  
**Résultats des modèles MCO, spatiaux et de régression de panel, 1996-2006 (suite)**

	1996 (Variable dép. = Coeff. de Gini)		2006 (Variable dép. = Coeff. de Gini)		(7)	
	(1)	(2)	(3)	(4)		(5)
	Modèle d'erreur spatiale (ML)		Modèle à variable spatiale décalée (ML)		Modèle à variable spatiale décalée (ML)	
MCO						
Robust LM-lag (Prob.)	14,5 (0,000)			9,18 (0,002)		
LM-error (Prob.)	30,2 (0,000)			68,5 (0,000)		
Robust LM-error (Prob.)	0,701 (0,402)			3,68 (0,055)		

\*Signification statistique au niveau 0,10.

\*\*Signification statistique au niveau 0,05.

Note: Les diagnostics de dépendance spatiale sont basés sur une matrice des poids spatiaux (à rangées normalisées) définie par le critère du k3 plus proche voisin. L'indice I de Moran est adapté aux valeurs résiduelles estimées. ML (*maximum likelihood*) indique des estimations de vraisemblance maximales. MCN (*multicollinearity condition number*) renvoie au nombre de conditions de multicollinéarité. LM-lag et LM-error sont des tests du multiplicateur de Lagrange pour les modèles de variable dépendante décalée spatialement et les modèles d'autocorrélation des erreurs spatiales, respectivement. Pour les estimations des coefficients, les écarts-types sont indiqués entre parenthèses.

diminution de 0,189 point du coefficient de Gini. Le coefficient bêta correspondant suggère qu'il s'agit en fait du plus important facteur influençant l'inégalité des revenus dans l'ensemble des régions canadiennes. Une telle constatation atteste du rôle de l'activité manufacturière dans le maintien d'un effet égalisateur sur la distribution des revenus, car les salaires des cols bleus dans ces industries sont généralement élevés et les taux de syndicalisation sont plus élevés que dans le secteur des services à rémunération variable (Bluestone et Harrison, 1982). Les travaux récents de Breau et Rigby (2010) suggèrent également que les hausses de l'inégalité liées à la désindustrialisation peuvent être accrues par la concurrence croissante des pays à bas salaires.

L'examen des variables démographiques révèle que les taux de participation plus élevés des femmes en 1996 ont également abaissé les niveaux d'inégalité. Cette constatation n'est probablement pas tant le résultat d'une croissance rapide de la proportion des femmes dans la population active au milieu des années 1990 qu'une preuve du niveau croissant de leur revenu par rapport à celui des hommes, ce qui corrobore les arguments mis de l'avant par Fortin et Schirle (2006) au Canada, et par Kopczuk *et al.* (2010) aux États-Unis. Il est toutefois à noter que la variable n'est plus significative en 2006.

La proportion de la population d'une région qui fait partie des minorités visibles est corrélée positivement avec l'inégalité des revenus pour les deux cycles de recensement. Les minorités visibles continuent à faire face à différentes formes de discrimination, sur le marché du travail, découlant de pressions spatiales, raciales ou migratoires, et ont donc tendance à se heurter à des obstacles accrus à une rémunération égale. Il est intéressant de noter ici que l'impact de la variable sur l'inégalité semble diminuer avec le temps, ce qui pointe vers au moins deux processus possibles : la priorité accordée par les politiques d'immigration canadiennes au recrutement d'immigrants plus instruits et donc mieux rémunérés (quoique le revenu des immigrants n'a pas augmenté comme les décideurs l'avaient espéré au cours des dernières années) (voir Picot *et al.*, 2007) et la bonne nouvelle d'une diminution de la discrimination structurelle que doivent affronter les minorités visibles (ce qui peut également expliquer le peu de signification de l'estimation du coefficient autochtone en 2006). Des travaux additionnels sont nécessaires pour démêler ces possibilités, mais leur présence indique néanmoins une évolution de la structure de l'inégalité.

Les changements dans la structure des âges d'une région ont également une influence considérable sur l'inégalité des revenus. La taille de la population âgée (pourcentage au-dessus de 65 ans) a un effet positif important sur l'inégalité des revenus et cet effet croît de 1996 à 2006. Si les programmes de revenu de retraite financés par le gouvernement du Canada (c'est-à-dire sécurité de la vieillesse, supplément de revenu garanti) ont longtemps contribué à réduire l'inégalité des revenus chez les aînés, des études récentes indiquent des changements substantiels dans la distribution des revenus au troisième âge. Schirle (2009), par exemple, avance que la récente hausse du revenu des aînés est principalement le fait des aînés à revenu élevé qui ont pour la majorité un meilleur accès à des régimes de retraite privés (les femmes, en particulier, ont fait d'importants gains à cet égard), ce qui soutient en partie les constatations de la colonne (4).

L'inégalité des niveaux d'instruction dans la population active (c'est-à-dire le taux de scolarité) contribue de façon importante à des niveaux plus élevés d'inégalité des revenus. On se rappellera que la variable est simplement la proportion de ceux qui ne possèdent pas de diplôme secondaire plus ceux qui possèdent un baccalauréat ou plus par rapport au reste de la population active. Une valeur accrue indique un degré plus élevé d'inégalité des niveaux d'instruction. Son impact sur l'inégalité des revenus croît de 1996 à 2006. Un tel résultat est conforme aux travaux de Boudarbat *et al.* (2006), qui montrent l'existence de différences de rémunération croissantes entre les travailleurs plus instruits et les travailleurs moins instruits au Canada au cours de la même période.

Si la taille d'une région n'était pas significative en 1996, ce facteur semble exercer un effet positif sur l'inégalité des revenus dix ans plus tard. Plusieurs études se sont penchées sur la relation entre la taille d'une ville et l'inégalité (voir Baum-Snow et Pavan, 2013, et Korpi, 2008, pour un examen de la question). L'importance et l'augmentation de l'influence relative de la taille de la population avec le temps attestent du rôle des grandes régions métropolitaines comme sources de plus en plus importantes d'inégalité. Les grandes régions métropolitaines et les régions métropolitaines à forte densité favorisent typiquement l'émergence de différents types d'économies d'agglomération (Baldwin *et al.*, 2008), ce qui peut attirer certains travailleurs plus que d'autres et profiter à certains plus qu'à d'autres (Chakravorty, 2006; Glaeser *et al.*, 2009). Les travaux de Walks (2001, 2011) et Hulchanski (2007) sur la polarisation croissante des revenus à Toronto sont particulièrement éclairants à cet égard.

La relation entre le niveau général de développement économique – tel qu'il est estimé par les revenus médians – et l'inégalité ne tient pas pour 1996. En 2006, cette relation devient positive et significative, ce qui suggère que le développement économique ne se traduit plus par une croissance équitable des revenus pour la population active de base dans l'ensemble des régions. Ce résultat n'est peut-être pas surprenant puisqu'au cours des dix dernières années, les revenus dans les percentiles supérieurs de la distribution ont augmenté beaucoup plus rapidement que les revenus des percentiles de la moitié inférieure (Breau, 2014 ; Frenette *et al.*, 2007 ; Saez et Vaell, 2005). Effectivement, une telle croissance amène les revenus médians globaux à des niveaux qui annulent ou renversent les effets égalisateurs de la croissance aux niveaux de revenu inférieurs.

Un taux de chômage plus élevé est lié à une distribution inégale des revenus dans l'ensemble des régions en 2006, quoique le résultat ne tienne pas pour 1996. Les taux de croissance du PIB au milieu des années 1990 étaient généralement faibles et le chômage cyclique a vraisemblablement joué un rôle moins prononcé dans la hausse de l'inégalité dans la population active au cours de ces années. La constatation de 2006 soutient le point de vue plus traditionnel qu'une augmentation du taux de chômage global a tendance à avoir un effet négatif plus prononcé sur les travailleurs à l'extrémité inférieure de la distribution des revenus (Erksoy, 1994).

Dans l'ensemble, un certain nombre de changements dans la composition des variables associées à l'inégalité des revenus régionale sont survenus entre 1996 et 2006. Si la majorité des estimations de coefficient sont du signe prévu, les variables comme le taux de chômage, le développement économique, les caractéristiques de taille et d'âge de la population, le taux de participation des femmes à la population active et le pourcentage des minorités visibles ont chacune changé en importance et en ordre de grandeur au cours de la décennie. Tous ces changements indiquent des changements structurels importants dans la distribution des revenus à l'échelle des régions.

### **3.2. Les estimations de panel**

La dernière colonne du tableau 3.3 (p. 110-112) présente les résultats pour le modèle des effets fixes. Pour la majeure partie, le signe et la signification statistique des estimations de panel reflètent les résultats du modèle transversal.

La croissance du taux de chômage d'une région, et sa proportion des minorités visibles et d'ainés sont associées à une inégalité accrue. Les changements positifs dans le niveau de développement économique sont également liés à une inégalité accrue quoique ce résultat masque d'importantes différences entre les régions urbaines et rurales. Par comparaison, les hausses du pourcentage de la population active d'une région employée dans des activités manufacturières ont tendance à avoir un effet négatif sur l'inégalité des revenus. La structure industrielle d'une région est donc un élément déterminant des différences régionales dans la distribution des revenus (un point sur lequel Dubé et Polèse, de même que David, reviendront aux chapitres 4 et 5). Le fait que les estimations de panel reproduisent correctement six des relations significatives trouvées dans les résultats transversaux est un signe encourageant que les modèles d'inégalité des revenus dans l'ensemble des régions sont bien spécifiés.

La seule exception est l'estimation pour le taux de scolarité, qui ne semble pas aussi significative dans les estimations de panel. L'interprétation de la signification statistique du taux de scolarité dans les modèles MCO transversaux doit donc se faire avec prudence. Il est probable qu'il existe d'autres facteurs non observés interagissant avec la scolarité dans la régression des niveaux que les transformations avec effets fixes éliminent. Une variation temporelle insuffisante dans les différences de scolarité peut également expliquer en partie le résultat non significatif (Wooldridge, 2002).

Dans l'ensemble, l'examen de la façon dont les changements dans les variables explicatives ont influencé les changements dans l'inégalité des revenus à l'échelle régionale en contrôlant pour l'hétérogénéité non observée confirme la majeure partie de nos résultats transversaux. Une base manufacturière forte est essentielle afin d'assurer que les bénéfices économiques soient distribués plus également, tandis que les écarts de revenus auxquels font face les minorités visibles et les aînés jouent un rôle significatif dans la prédiction des hausses de l'inégalité au Canada.

## CONCLUSION

La distribution des revenus est devenue de plus en plus inégale au Canada depuis le milieu des années 1990. L'analyse effectuée dans le présent chapitre vise à explorer les dimensions régionales de cette tendance. Les résultats de l'AEDS suggèrent que les tendances de niveau national masquent une division géographique croissante

entre 1) les provinces de l'Ouest (où l'inégalité des revenus est élevée) et les provinces de l'Est (inégalité faible), ainsi qu'entre 2) les divisions de recensement urbaines et rurales.

Par ailleurs, les résultats des exercices de modélisation fournissent des indications quant aux causes de ces différences. En 2006, les facteurs liés à une inégalité accrue incluent la taille d'une région, son taux de chômage, le pourcentage de la population composée de membres des minorités visibles et le niveau de développement économique. Cette dernière constatation n'est peut-être pas si surprenante puisque la croissance des revenus est de plus en plus concentrée dans les percentiles supérieurs de la distribution (Saez et Veall, 2005; Breau, 2014). La désindustrialisation, une plus grande inégalité du niveau d'instruction et la proportion de la population d'une région âgée de 65 ans et plus ont également été liées aux hausses récentes de l'inégalité.

Du point de vue des politiques, ces constatations suggèrent que tant les facteurs spatiaux que les facteurs personnels sont importants dans le façonnement de la distribution régionale des revenus. L'affirmation de Banting (2005, p. 428), qui considère que «l'on attend trop» du nouveau paradigme des politiques sociales au Canada, qui a déplacé l'accent vers l'apprentissage et les investissements dans le capital humain (plutôt que vers la redistribution des revenus) semble donc plausible (voir aussi, plus récemment, Banting et Myles, 2013). Oui, le développement du capital humain (c'est-à-dire l'instruction, l'acquisition des compétences et la formation) est important, mais il n'est pas suffisant. Chose certaine, plus d'attention doit être accordée aux contrastes dans les tendances spatiales cernées ici, ainsi qu'aux changements en cours en matière d'emploi et de dynamique démographique dans les régions. Et si l'étude des disparités régionales se veut la nouvelle «tendance» dans le domaine des sciences régionales, les pistes de réflexion proposées ci-dessus résonnent clairement avec celles avancées par Donald Savoie tout au long de sa carrière (Savoie, 1992, 2006).

## BIBLIOGRAPHIE

- ANGRIST, J.D. et J.-S. PISCHKE (2009). *Mostly Harmless Econometrics: An Empiricist's Companion*, Princeton, Princeton University Press.
- ANSELIN, L. (1988). *Spatial Econometrics: Methods and Models*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishers.

- ANSELIN, L. (1995). «Local indicators of spatial association — LISA», *Geographical Analysis*, vol. 27, n° 2, p. 93-115.
- ATKINSON, A.B. (1975). *The Economics of Inequality*, Oxford, Clarendon Press.
- ATKINSON, A.B. (1997). «Bringing income distribution in from the cold», *Economic Journal*, vol. 107, n° 441, p. 297-321.
- ATKINSON, A.B. (2008). *The Changing Distribution of Earnings in OECD Countries*, Oxford, Oxford University Press.
- BALDWIN, J.R., D. BECKSTEAD, W.M. BROWN et D.L. RIGBY (2008). «Agglomeration and the geography of localization economies in Canada», *Regional Studies*, vol. 42, n° 1, p. 117-132.
- BANTING, K. (2005). «Do we know where we are going? The new social policy in Canada», *Canadian Public Policy*, vol. 31, n° 4, p. 421-429.
- BANTING, K.G. et J. MYLES (2013). *Inequality and the Fading of Redistributive Politics*, Vancouver, UBC Press.
- BAUM-SNOW, N. et R. PAVAN (2013). «Inequality and city size», *Review of Economics and Statistics*, vol. 95, n° 5, p. 1535-1548.
- BEAUDIN, M. et S. BREAU (2001). *Employment, Skills and the Knowledge-Based Economy in Atlantic Canada*, Moncton, Canadian Institute for Research on Regional Development.
- BLUESTONE, B. et B. HARRISON (1982). *The Deindustrialization of America: Plant closings, Community Abandonment, and the Dismantling of Basic Industry*, New York, Basic Books.
- BOLTON, K. et S. BREAU (2012). «Growing unequal? Changes in the distribution of earnings across Canadian cities», *Urban Studies*, vol. 49, n° 6, p. 1377-1396.
- BOUDARBAT, B., T. LEMIEUX et W.C. RIDDELL (2006). «Recent trends in wage inequality and the age structure in Canada», dans D.A. Green et J.R. Kesselman (dir.), *Dimensions of Inequality in Canada*, Vancouver, University of British Columbia Press, p. 273-306.
- BOUND, J. et G. JOHNSON (1992). «Changes in the structure of wages in the 1980s: An evaluation of alternative explanations», *American Economic Review*, vol. 82, n° 3, p. 371-392.
- BOURNE, L.S. (1993). «Close together and worlds apart: An analysis of changes in the ecology of income in Canadian cities», *Urban Studies*, vol. 30, n° 8, p. 1293-1317.
- 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*, vol. 12, n° 1, p. 22-47.
- BREAU, S. (2007). «Income inequality across Canadian provinces in an era of globalization: Explaining recent trends», *Canadian Geographer*, vol. 51, n° 1, p. 72-90.

- BREAU, S. (2014). «The occupy movement and the top 1 % in Canada», *Antipode*, vol. 46, n° 1, p. 13-33.
- BREAU, S. et J. ESSLETZBICHLER (2013). «Contesting inequality», *Environment and Planning A*, vol. 45, n° 8, p. 1775-1784.
- BREAU, S. et D.L. RIGBY (2010). «International trade and wage inequality in Canada», *Journal of Economic Geography*, vol. 10, n° 1, p. 55-86.
- BRZOZOWSKI, M., M. GERVAIS, P. KLEIN et M. SUZUKI (2010). «Consumption, income, and wealth inequality in Canada», *Review of Economic Dynamics*, vol. 13, n° 1, p. 52-75.
- BURT, J.E., G.M. BARBER et D.L. RIGBY (2009). *Elementary Statistics for Geographers*, New York, Guilford Press.
- CHAKRAVORTY, S. (1996). «Urban inequality revisited: The determinants of income distribution in US metropolitan areas», *Urban Affairs Review*, vol. 31, n° 6, p. 759-777.
- CHAKRAVORTY, S. (2006). *Fragments of Inequality: Social, Spatial and Evolutionary Analyses of Income Distribution*, New York, Routledge.
- CONFERENCE BOARD OF CANADA (2009). «A report card on Canada: Income inequality», <<http://www.conferenceboard.ca/hcp/Details/society/income-inequality.aspx>> .
- COWELL, F.A. (1995). *Measuring Inequality*, 2<sup>e</sup> éd., New York, Prentice Hall et Harvester Wheatsheaf.
- DESROSIERS, E. (2010). «La crise pourrait rétablir la justice redistributive: analyse de l'évolution de l'impôt et de ses impacts sur les inégalités de revenus», *Le Devoir*, 8 mai, <<http://www.ledevoir.com/economie/actualites-economiques/288617/la-crise-pourrait-retablir-la-justice-redistributive>> .
- DORLING, D. et M. SHAW (2002). «Geographies of the agenda: Public policy, the discipline and its (re)“turns”», *Progress in Human Geography*, vol. 26, n° 5, p. 629-641.
- DUNN, J.R., P. SCHAUB et N.A. ROSS (2007). «Unpacking income inequality and population health: The peculiar absence of geography», *Canadian Journal of Public Health*, vol. 98, n° 1, p. S10-S17.
- ERKSOY, S. (1994). «The effects of higher unemployment on the distribution of income in Canada – 1981-1987», *Canadian Public Policy*, vol. 20, n° 3, p. 318-328.
- FICHTENBAUM, R. et H. SHAHIDI (1988). «Truncation bias and the measurement of income inequality», *Journal of Business & Economic Statistics*, vol. 6, n° 3, p. 335-337.
- FINNIE, R (2001). «Unequal inequality: The distribution of individuals' earnings by province», *Canadian Journal of Regional Science*, vol. 24, p. 265-288.

- FORTIN, N., D.A. GREEN, T. LEMIEUX, K. MILLIGAN et W.C. RIDDELL (2012). «Canadian inequality: Recent developments and policy options», *Canadian Public*, vol. 38, n° 2, p. 121-145.
- FORTIN, N.M. et T. SCHIRLE (2006). «Gender dimensions of changes in earnings inequality in Canada», dans D.A. Green et J.R. Kesselman (dir.), *Dimensions of Inequality in Canada*, Vancouver, University of British Columbia Press, p. 307-346.
- FRENETTE, M., D.A. GREEN et K. MILLIGAN (2007). «The tale of the tails: Canadian income inequality in the 1980s and 1990s», *Canadian Journal of Economics*, vol. 40, n° 3, p. 734-764.
- FRENETTE, M., D.A. GREEN et K. MILLIGAN (2009). «Taxes, transfers, and Canadian income inequality», *Canadian Public Policy*, vol. 35, n° 4, p. 389-411.
- FRENETTE, M., D.A. GREEN et G. PICOT (2006). «Rising income inequality in the 1990s: An exploration of three data sources», dans D.A. Green et J.R. Kesselman (dir.), *Dimensions of Inequality in Canada*, Vancouver, University of British Columbia Press, p. 65-100.
- GILBERT, A. (2007). «Inequality and why it matters», *Geography Compass*, vol. 1, n° 3, p. 422-447.
- GLAESER, E.L., M. RESSEGER et K. TOBIO (2009). «Inequality in cities», *Journal of Regional Science*, vol. 49, n° 4, p. 617-646.
- GRAY, D., J.A. MILLS et S. ZANDVAKILI (2004). «An analysis of differential provincial income inequality trends in Canada», *Research on Economic Inequality*, vol. 12, p. 443-461.
- GREEN, D.A. et J.R. KESSELMAN (2006). *Dimensions of Inequality in Canada*, Vancouver, University of British Columbia Press.
- HAINING, R.P. (2003). *Spatial Data Analysis: Theory and Practice*, Cambridge, Cambridge University Press.
- HEISZ, A. (2007). *Income Inequality and Redistribution in Canada: 1974-2004*, Ottawa, Statistics Canada, Analytical Studies Branch Research Paper Series.
- HIGGINS, B.H. et D.J. SAVOIE (1995). *Regional Development Theories and Their Application*, New Brunswick, New Jersey Transaction Publishers.
- HULCHANSKI, D. (2007). *The Three Cities within Toronto*, Toronto, Centre for Urban and Community Studies.
- JOHNSON, S. (2009). «The two-track economy: Inequality emerging from today's recession», *The New York Times*, 20 août, <[http://economix.blogs.nytimes.com/2009/08/20/the-two-track-economy-inequality-emerging-from-todays-recession/?\\_php=true&\\_type=blogs&\\_r=0](http://economix.blogs.nytimes.com/2009/08/20/the-two-track-economy-inequality-emerging-from-todays-recession/?_php=true&_type=blogs&_r=0)>.
- KATZ, L.F. et K.M. MURPHY (1992). «Changes in relative wages, 1963-1987: Supply-and-demand factors», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 107, n° 1, p. 35-78.

- KOPCZUK, W., E. SAEZ et J. SONG (2010). «Earnings inequality and mobility in the United States: Evidence from social security data since 1937», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 125, n° 1, p. 91-128.
- KORPI, M. (2008). «Does size of local labour markets affect wage inequality? A rank-size rule of income distribution», *Journal of Economic Geography*, vol. 8, n° 2, p. 211-237.
- KRUGMAN, P. (2009). «Even more gilded», *The New York Times*, 13 août, <<http://krugman.blogs.nytimes.com/2009/08/13/even-more-gilded/>> .
- LEMIEUX, T. (2008). «The changing nature of wage inequality», *Journal of Population Economics*, vol. 21, n° 1, p. 21-48.
- LEVY, F. et R.J. MURNANE (1992). «United-States earnings levels and earnings inequality: A review of recent trends and proposed explanations», *Journal of Economic Literature*, vol. 30, n° 3, p. 1333-1381.
- LYDALL, H. (1979). *A Theory of Income Distribution*, Oxford, Oxford University Press.
- MACLACHLAN, I. et R. SAWADA (1997). «Measures of income inequality and social polarization in Canadian Metropolitan Areas», *Canadian Geographer*, vol. 41, n° 4, p. 377-397.
- MARTIN, D., D. DORLING et R. MITCHELL (2002). «Linking censuses through time: Problems and solutions», *Area*, vol. 34, n° 1, p. 82-91.
- MARTIN, R. (2001). «The geographer as social critic: Getting indignant about income inequality», *Transactions of the Institute of British Geographers*, vol. 26, n° 3, p. 267-272.
- MITCHELL, A. (1999). *The ESRI Guide to GIS Analysis*, Redlands, ESRI Press.
- MORRIS, M. et B. WESTERN (1999). «Inequality in earnings at the close of the twentieth century», *Annual Review of Sociology*, vol. 25, p. 623-657.
- MURPHY, K.M. et F. WELCH (1992). «The structure of wages», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 107, n° 1, p. 285-326.
- MYLES, J. (2003). «Where have all the sociologists gone? Explaining economic inequality», *Canadian Journal of Sociology*, vol. 28, n° 4, p. 551-559.
- NIELSEN, F. et A.S. ALDERSON (1997). «The Kuznets curve and the great u-turn: Income inequality in US counties, 1970 to 1990», *American Sociological Review*, vol. 62, n° 1, p. 12-33.
- ODLAND, J. (1988). *Spatial Autocorrelation*, Newbury Park, Sage Publications.
- ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES – OCDE (2008). *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries*, Paris, OCDE.
- OSBERG, L. (1981). *Economic Inequality in Canada*, Toronto, Butterworths.
- OSBERG, L. (2008). *A Quarter Century of Economic Inequality in Canada: 1981-2006*, Ottawa, Canadian Centre for Alternative Policies.

- PARTRIDGE, M.D. et A.L. WEINSTEIN (2013). «Rising inequality in an era of Austerity: The case of the US», *European Planning Studies*, vol. 21, n° 8, p. 388-410.
- PICOT, G., F. HOU et S. COULOMBE (2007). «Chronic low income and low-income dynamics among recent immigrants», *Analytical Studies Branch Research Paper Series*, Ottawa, Statistique Canada, <<http://www.statcan.gc.ca/pub/11f0019m/11f0019m2007294-eng.pdf>> .
- RICHARDSON, H.W., L.S. BOURNE, P. GORDON, C.J. HARRIE, D. PLANE, J.W. SIMMONS et B. LEE (2006). «North America: A region of core peripheral extremes», dans H.S. Geyer (dir.), *Global Regionalization*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing, p. 41-84.
- ROSS, N.A., C. HOULE, J.R. DUNN et M. AYE (2004). «Dimensions and dynamics of residential segregation by income in urban Canada, 1991-1996», *Canadian Geographer*, vol. 48, n° 4, p. 433-445.
- ROSS N.A., M.C. WOLFSON, J.R. DUNN, J.-M. BERTHELOT, G. KAPLAN et J. LYNCH (2000). «Relation between income inequality and mortality in Canada and in the United States: Cross sectional assessment using census data and vital statistics», *British Medical Journal*, vol. 320, p. 898-902.
- SAEZ, E. et M.R. VEALL (2005). «The evolution of high incomes in Northern America: Lessons from Canadian evidence», *American Economic Review*, vol. 95, n° 3, p. 831-849.
- SAVOIE, D.J. (1992). *Regional Economic Development: Canada's Search for Solutions*, Toronto, University of Toronto Press.
- SAVOIE, D.J. (2006). *Visiting Grandchildren: Economic Development in the Maritimes*, Toronto, University of Toronto Press.
- SCHIRLE, T. (2009). *Income Inequality among Seniors in Canada: The Role of Women's Labour Market Experience*, document de travail n° 51, Vancouver, Canadian Labour Market and Skills Researcher Network (CLSRN), <<http://www.yorku.ca/cwen/Schirle2009.pdf>> .
- SEN, A.K. (1992). *Inequality Reexamined*, Cambridge, Harvard University Press.
- SHARPE, A. (2003). «Linkages between economic growth and inequality: Introduction and overview», *Canadian Public Policy*, vol. 29, p. S1-S14.
- SHEARMUR, R. (2010). «Editorial-a world without data? The unintended consequences of fashion in geography», *Urban Geography*, vol. 31, n° 8, p. 1009-1017.
- SHEIKH, M. (2011). «Good data and intelligent government», dans F. Gorbet et A. Sharpe (dir.), *New Directions for Intelligent Government in Canada: Papers in Honour of Ian Stewart*, Ottawa, Centre for the Study of Living Standards, p. 305-336.
- STATISTIQUE CANADA (2010). *Dictionnaire du Recensement 2006*, Ottawa, Statistique Canada, Catalogue n° 92-566-X, <<http://www5.statcan.gc.ca/olc-cel/olc.action?ObjId=92-566-X&ObjType=2&lang=fr&limit=0>> .

- STIGLITZ, J.E. (2012). *The Price of Inequality*, New York, W.W. Norton & Co.
- VEALL, M.R. (2010). «2B or not 2B? What should have happened with the Canadian long form census? What should happen now?», *Canadian Public Policy*, vol. 36, n° 3, p. 395-399.
- 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*, vol. 38, n° 3, p. 407-447.
- WALKS, R.A. (2011). «Economic restructuring and trajectories of socio-spatial polarization in the twenty-first-century Canadian city», dans L.S. Bourne, T. Hutton, R. Shearmur et J. Simmons (dir.), *Canadian Urban Regions: Trajectories of Growth and Change*, Toronto, Oxford University Press, p. 125-159.
- WALTER GORDON MASSEY SYMPOSIUM (2009). «Rising inequality in Canada – A problem for public policy?», *Global Mail*, 11 mars, <<http://www.socialplanningtoronto.org/news/rising-inequality-in-canada-a-problem-for-public-policy/>> .
- WILKINSON, R.G. et K.E. PICKETT (2009). «Income inequality and social dysfunction», *Annual Review of Sociology*, vol. 35, p. 493-511.
- WOOLDRIDGE, J.M. (2002). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*, Cambridge, MIT Press.



## Est-ce le début de la fin du retard historique de l'Est canadien ?

Un regard sur l'évolution (1988-2012) des marchés locaux du travail à partir d'une décomposition du taux de chômage

Jean Dubé et Mario Polèse<sup>1</sup>

Au cours des deux dernières décennies, les régions canadiennes ont dû composer avec de nombreux bouleversements. D'abord, le secteur forestier, à la base de l'économie de plusieurs régions non métropolitaines canadiennes, vit depuis la fin des années 1990 une crise qui s'est traduite par la fermeture de nombreuses scieries et d'usines de pâtes à papier à travers le pays. Par la suite, l'effondrement de la bulle techno en 2001, suivie d'un *boom* des ressources (surtout pétrolier et minier) et de la montée fulgurante du dollar canadien a durement frappé les principales régions manufacturières du pays. Finalement, l'effet de la récession globale de 2007 déclenchée par la crise des hypothèques (*subprimes*) aux États-Unis, et dont le Canada ne s'est pas encore complètement remis se fait encore sentir à l'échelle mondiale. À cela, il faut ajouter l'effondrement des stocks de poissons de fond (la pêche à la morue, notamment) à la fin des années 1980 dont les contrecoups continuent de se faire sentir dans les communautés maritimes de l'est du pays.

---

1. Les auteurs tiennent à remercier le Conseil de recherche en sciences humaines du Canada (CRSH) pour son soutien financier.

Dans ce chapitre, nous proposons une comparaison de l'évolution du taux de chômage de 52 régions du centre et de l'est du Canada, soit l'Ontario, le Québec et les quatre provinces du Canada atlantique<sup>2</sup>. Les régions de l'Atlantique et les régions périphériques au Québec ont depuis toujours affiché des taux de chômage plus élevés que la moyenne ontarienne. Or, comme nous le verrons, l'écart avec plusieurs régions ontariennes s'est rétréci. Les nombreux chocs encaissés dans l'Est auront eu pour effet, il faut le croire, de façonner des économies locales aujourd'hui plus solides. Évidemment, ce changement ne s'est pas fait sans douleur, au prix de fermetures d'entreprise et de pertes de population. Pour d'autres régions, cette reconversion se fait encore attendre. Cette façon d'aborder le développement régional n'est pas nouvelle, même si elle n'est pas forcément très joyeuse. Elle emprunte, en quelque sorte, la perspective de la destruction créatrice : avant de rebondir, il faut accepter des pertes. Cette thèse évolutionniste de l'économie, voulant que l'apparition de nouvelles activités économiques s'accompagne nécessairement de la disparition d'autres secteurs, a d'abord été présentée par Joseph Schumpeter dans son livre *Capitalisme, socialisme et démocratie*, paru en 1942.

Les situations de crise peuvent, en somme, s'avérer des occasions pour des régions de se réinventer. En ce sens, plusieurs régions de l'est du Québec et du Canada atlantique se sont étonnamment bien tirées de la récession de 2007. Le présent chapitre propose une analyse de l'évolution du taux de chômage des 52 régions du Centre et de l'Est canadien sur la période 1988-2012 à l'aide d'une méthodologie qui permet de décomposer la variation du taux de chômage à partir de la croissance/décroissance de l'offre (population active) et de la demande (emploi) de travail. Nous cherchons à identifier un ou des points de rupture temporels dans le but de vérifier l'hypothèse d'un retournement, du moins pour certaines régions.

Le chapitre est divisé en cinq sections. La première propose un bref retour sur la question du développement régional au Canada. Dans la deuxième, les auteurs présentent les données retenues pour l'analyse et, dans la troisième, le cadre d'analyse retenu pour analyser les variations des taux de chômage régionaux pour les périodes retenues. C'est dans la section 4 qu'ils affichent les principaux résultats et dans la cinquième qu'ils jettent un bref regard sur les régions de l'Atlantique.

---

2. La définition et la construction des régions sont détaillées dans l'annexe 4.1.

## **1. UN BREF RETOUR SUR LA QUESTION DU DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL AU CANADA**

Le Canada possède une longue tradition de recherche en développement économique régional, en remontant aux premiers travaux du regretté Conseil économique du Canada (CEC, 1977), motivés, à l'époque, par la recherche d'une meilleure compréhension des causes des disparités régionales, problème lancinant de la Confédération canadienne, et que le gouvernement de l'époque voyait comme une menace à l'unité nationale. Depuis, les travaux ont foisonné dans toutes les disciplines des sciences sociales. Toute tentative de les énumérer serait nécessairement sélective et incomplète. Économistes et géographes ont été particulièrement prolifiques (Apparicio *et al.*, 2009; Bolton et Breau, 2012; Breau, 2007; Coffey et Polèse, 1978; Coulombe, 2000, 2006, 2007; Courchene, 1978, 1981; Dugas, 1988; Polèse et Shearmur, 2002; Slack *et al.*, 2003). Ce n'est pas notre ambition ici de résumer cette riche littérature ni de retracer les grandes tendances des économies régionales canadiennes (pour un bon aperçu des tendances récentes, voir Desjardins *et al.*, 2013).

Les préoccupations ont évolué au fil des ans. Les premiers travaux portaient expressément sur les *disparités* économiques régionales (les indicateurs utilisés étant souvent le revenu par habitant et le taux de chômage). Plus précisément, sur les disparités entre provinces canadiennes, et plus particulièrement, sur l'écart entre le centre industriel du pays, notamment l'Ontario et le Canada atlantique. L'écart paraissait comme une quasi-fatalité, apparemment irréductible. Le revenu par habitant du Nouveau-Brunswick, à titre d'exemple, représentait, en 1971, 61,5 % de celui de l'Ontario et ce rapport n'avait guère changé depuis cinquante ans (Coffey et Polèse, 1978, p. 20). La même disparité est-ouest s'observait à l'intérieur même du Québec où la Gaspésie et le Bas-Saint-Laurent affichaient systématiquement des revenus par habitant en dessous de la moyenne provinciale et des taux de chômage au-dessus de la moyenne provinciale. Les disparités se sont finalement révélées, fort heureusement d'ailleurs, moins tenaces qu'on aurait pu le penser à l'époque. Prenons à nouveau l'exemple du Nouveau-Brunswick. Selon les estimations récentes, le revenu par habitant (année 2011) y représente 85 % de la moyenne ontarienne (ISQ, 2013). Ce pourcentage atteint 92 % si l'on regarde le revenu disponible, c'est-à-dire en tenant compte des divers programmes de paiements de transfert (dont la péréquation), mis en place depuis la fin des années 1960. La problématique régionale

canadienne a changé, même si les régions de l'est du pays affichent toujours, en règle générale, des revenus en dessous de la moyenne nationale et des taux de chômage au-dessus de la moyenne.

Au cours des dernières années, l'accent s'est déplacé vers l'étude des disparités intraprovinciales, dont les différences urbaines-rurales, donnant lieu souvent, grâce à la disponibilité de données et de nouveaux outils statistiques et informatiques, à des exercices de modélisation mathématique (Apparicio *et al.*, 2009 ; Bolton et Breau, 2012 ; Breau, 2007 ; Dubé et Polèse, à paraître ; Shearmur *et al.*, 2007 ; Shearmur et Polèse, 2005, 2007). En gros, et en simplifiant beaucoup, c'est le poids des facteurs « structurels » qui apparaît être le premier élément expliquant les différences régionales de croissance et de développement : les structures économiques de départ des régions ; la dotation de départ de la région en capital humain et en ressources naturelles ; la localisation ; la proximité aux grandes villes et aux marchés, pour ne nommer que les principaux facteurs qui reviennent souvent dans ces études. Autre conclusion qui revient souvent comme facteur explicatif est la sensibilité à la conjoncture. Ainsi, le facteur capital humain (pourcentage de la population ayant un niveau élevé d'éducation) constituerait un important facteur explicatif lors d'une période dominée par les activités fortes en savoir, mais verrait son importance diminuer en période de *boom* des ressources.

Il existe un courant parallèle de recherche en développement régional dont les racines puisent davantage aux sciences politiques et à l'administration publique, et dont Donald Savoie est le doyen incontesté au Canada (Savoie, 1986a, 1986b ; Savoie et Raynauld, 1986). Pour Savoie, la politique demeure le principal responsable des disparités régionales au pays. L'on peut ne pas faire abstraction des facteurs dits structurels, mais ils n'expliquent pas tout. D'ailleurs, même les modèles économétriques les mieux réussis arrivent rarement à expliquer plus de la moitié des variations de la croissance entre les régions canadiennes, peu importe les variables retenues (dépendantes ou indépendantes) et les périodes sélectionnées<sup>3</sup>. Pour Savoie, le retard historique du Canada atlantique n'est pas un hasard, mais le fruit aussi de décennies de politiques fédérales favorables au centre du Canada : l'Ontario et le Québec. Pour lui, fier fils du pays de la Sagouine, le développement des provinces maritimes est resté

3. Apparicio *et al.* (2009) avec un modèle à 21 variables indépendantes arrivent à un  $R^2$  de 0,44 pour la période 1991-2001. Leur variable dépendante est la croissance de l'emploi pour 384 régions infraprovinciales.

au cœur de ses préoccupations, plus particulièrement le sort réservé aux régions acadiennes (Savoie, 1997, 2001, 2006, 2009; Savoie et Beaudin, 1988). Ce n'est pas notre ambition ici de trancher le débat entre facteurs structurels et facteurs politiques, débat de toute façon sans issue. Toutefois, fidèles à l'héritage de Donald Savoie, nous porterons une attention particulière au Canada atlantique et à l'Acadie.

## **2. LA DÉCOMPOSITION DU TAUX DE CHÔMAGE<sup>4</sup>**

Il est possible d'étudier la variation du taux de chômage à partir de la croissance de l'emploi et de celle de la population active. Ces deux indicateurs peuvent être représentés graphiquement à partir d'une décomposition en deux dimensions (figure 4.1) : on oppose la croissance de l'emploi sur l'axe horizontal ( $x$ ) à la croissance de la population active sur l'axe vertical ( $y$ ). La localisation des points sur le plan cartésien permet, pour chaque région, d'observer simultanément le changement dans le taux de chômage, la croissance de l'emploi et celle de la population active pour la période examinée et d'exprimer le changement du taux de chômage. Ainsi, ce type d'analyse apporte plus d'information que la simple analyse de la variation du taux de chômage : elle fournit de l'information sur trois indicateurs à la fois.

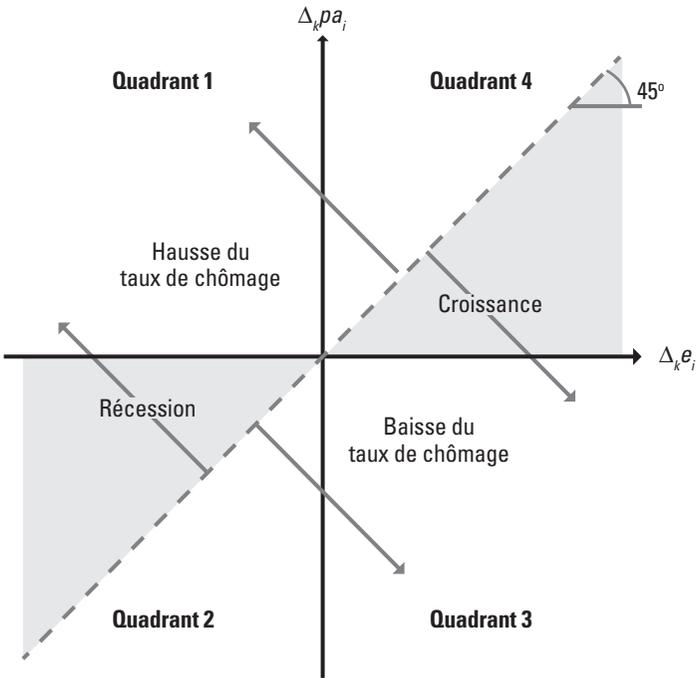
Le statu quo de la situation du chômage, c'est-à-dire l'absence de variations dans le taux, est marqué par une distribution des données sur la droite à 45 degrés. Dans ce cas, la croissance de l'emploi est égale à la croissance de la population active et le taux de chômage ne varie pas. Un positionnement au-dessus de la droite indique que le taux de chômage de la région augmente : la croissance de l'emploi est inférieure à la croissance de la population active. De la même manière, une distribution de données en dessous de la droite à 45 degrés marque une situation où la croissance de l'emploi est plus forte que la croissance de la population active avec, en conséquence, une diminution du taux de chômage.

En périodes de croissance économique, la majorité des données se retrouveront dans le triangle situé en dessous de la droite à 45 degrés dans le quadrant 4 (triangle gris). La demande de travail croît de façon plus importante que l'offre de travail, qui augmente aussi. En conséquence, le taux de chômage diminue. Il est aussi

4. Voir l'annexe 4.2 pour des explications plus mathématiques.

Figure 4.1

**Représentation schématique des variations dans le taux de chômage**



possible, en période de croissance, de retrouver des couples de données au-dessus de la droite à 45 degrés dans le quadrant 4. Dans ce cas, la croissance de l'emploi est positive, mais moins forte que la croissance de la population active. En conséquence, le taux de chômage augmente légèrement malgré la situation de croissance.

En situation de croissance, il est aussi possible d'observer quelques données dans le quadrant 3. Cette situation marque une croissance de l'emploi, mais une décroissance de la population active. Cette possibilité survient habituellement pour de petites régions où la population active est vieillissante, certains travailleurs décidant carrément de se retirer du marché du travail ou encore d'émigrer. Cette émigration peut être le reflet des anticipations négatives des travailleurs

potentiels de la région : la croissance de l'emploi serait alors perçue comme étant temporaire et ne serait pas suffisante pour retenir les travailleurs potentiels. La décroissance importante de la population active s'accompagne alors d'un recul dans le taux de chômage. Cette situation est néanmoins plus rare, mais pas impossible, surtout pour de courtes périodes.

En période de récession, la plupart des régions se retrouvent habituellement dans le quadrant 2 : on note alors une croissance négative de l'emploi et de la population active. Le repli de l'emploi étant habituellement plus fort que celui de la population active (triangle gris du quadrant 2), ce qui entraîne une augmentation du taux de chômage régional. Or, il arrive que les régions plus peuplées se retrouvent dans le quadrant 1. Cette situation illustre le cas d'une croissance de la population active (afflux de nouveaux travailleurs potentiels) alors que la croissance de l'emploi est négative. Les perspectives de trouver du travail sont habituellement meilleures dans les grands centres, d'où cette combinaison *a priori* contre-intuitive. Dans ce cas, la hausse du taux de chômage régional est plus marquée dans les grands centres en période de repli.

Les deux triangles représentent donc des cas typiques. Cependant, rien n'empêche que la distribution des données puisse se faire de façon différente selon les périodes et les cycles. La localisation des données dépend en partie de la conjoncture économique, mais également des caractéristiques propres aux régions, dont les dotations en capital (physique, humain et ressources naturelles). L'essentiel de la discussion portera sur l'analyse des variations dans le temps, sans pour autant tenter d'expliquer ces changements.

### **3. LES DONNÉES**

#### **3.1. Une enquête sur la population active**

Les estimations de l'enquête sur la population active (EPA) fournissent de précieux indicateurs sur la conjoncture du marché du travail. C'est avec ces données que la création/destruction d'emplois et le taux de chômage, qui mesure la différence, en pourcentage, entre la population active et le nombre d'emplois disponibles pour une région donnée, sont établis. Le taux de chômage mesure, en quelque sorte, la part relative des personnes qui désirent travailler, mais qui ne trouvent pas d'emplois.

L'EPA permet d'obtenir, chaque mois, un suivi de la situation du marché de l'emploi. L'enquête consiste en une interview pour un échantillon de la population en âge de travailler (15 ans et plus). Un ménage sélectionné est suivi pendant six mois et chaque mois, un sixième de l'échantillon est renouvelé (chevauchement) afin d'assurer un taux de réponse intéressant tout en contrôlant les coûts de l'enquête. Les ménages sont sélectionnés à partir d'une méthode d'échantillonnage à deux degrés (Statistique Canada, 2008). En première étape, un échantillon de régions géographiques, désignées par le terme *unité primaire d'échantillonnage* (UPE), est sélectionné. Par la suite, pour chacune des UPE, un échantillon de ménages est sélectionné. Comme toute enquête, l'EPA demeure sensible aux erreurs d'échantillonnage et aux erreurs non liées à l'échantillonnage.

Les données agrégées sur les indicateurs du marché de l'emploi de l'EPA sont disponibles pour des découpages géographiques préalablement établis : les régions économiques (RE) et les régions métropolitaines de recensement (RMR). Dans le cas présent, l'information de ces différentes géographies est combinée afin de faire ressortir les logiques métropolitaines de la création d'emploi ainsi que les effets de débordement des régions métropolitaines sur des zones périphériques immédiates. Pour cette raison, les RMR sont retenues comme des régions à part entière si la différence entre l'emploi total de la RMR et l'emploi total de la RE est supérieure à 40 000 unités<sup>5</sup>. Cette approche évite d'introduire un élément de variabilité supplémentaire lié à une volatilité des séries lorsque les nombres sont trop petits. Au final, la base de données contient 83 régions (figure 4.2), dont 51 régions économiques non modifiées (excluant les 3 territoires), 18 régions métropolitaines de recensements et 14 régions économiques modifiées (REM)<sup>6</sup>. L'étude actuelle porte sur les 52 régions à l'est du Manitoba.

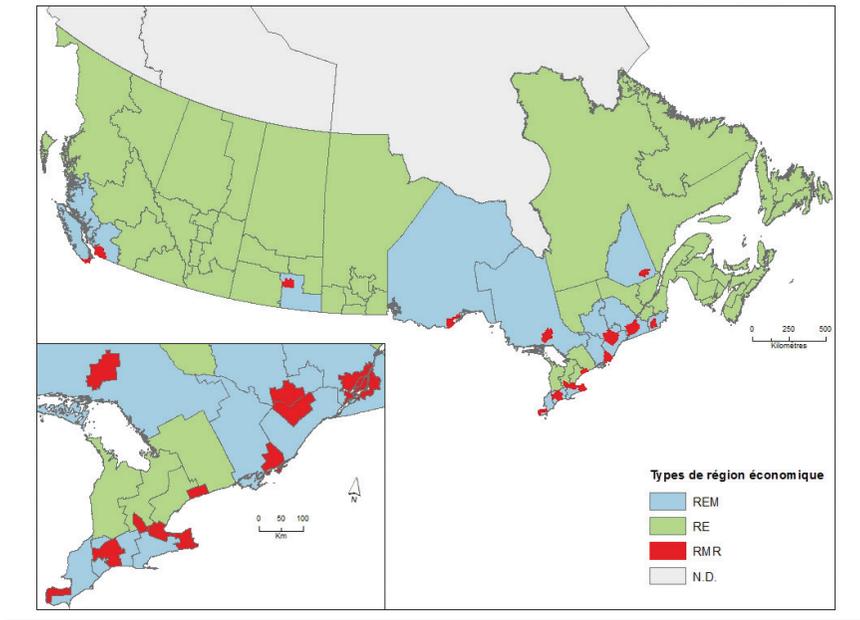
Il importe aussi de mentionner que certaines données ne sont pas disponibles à partir de 1987 pour la RMR de Sudbury. Les données ne commencent qu'en 1990 pour cette région, ce qui a aussi une incidence sur les données de la REM du nord-est de l'Ontario.

Le principal avantage de l'EPA est la fréquence temporelle des données. Les indicateurs issus de l'Enquête sont disponibles chaque mois et représentent l'unique source de données pour effectuer le

5. Cette calibration est effectuée pour l'année 1995 : première année où toutes les régions possèdent des données observables.

6. Ces régions sont obtenues en soustrayant des régions économiques les chiffres de populations, d'emplois et de chômages des régions métropolitaines de recensement.

Figure 4.2

**Régions économiques canadiennes (RE, REM, RMR)**

suivi conjoncturel des marchés du travail. Par contre, le suivi temporel continu comporte souvent une part de variabilité associée aux changements dans la structure de l'échantillon chaque mois. Ce problème est particulièrement important pour les régions moins peuplées, dont la superficie est importante. Dans ce cas, le choix des UPE peut souvent marquer un changement radical dans la composition spatiale de l'échantillon. Ainsi, la variabilité des indicateurs peut refléter un changement dans la composition de l'échantillon. Pour cette raison, il est souvent plus pratique de procéder à l'analyse des moyennes annuelles.

De plus, la méthode d'échantillonnage fait en sorte qu'on doit nécessairement procéder à une agrégation spatiale importante. Cette agrégation invite à une grande prudence dans l'interprétation des résultats obtenus et l'extrapolation des conclusions à des unités spatiales plus petites. Le problème de la délimitation spatiale, de son possible changement de définition et de son incidence sur les résultats n'est pas nouveau, reconnu depuis les travaux de Robinson (1950)

et d'Openshaw (1977, 1984). En pratique, le problème lié au changement de définition de l'aire spatiale est difficilement contournable<sup>7</sup>. Autrement dit, si les données de l'EPA ont l'avantage de permettre une grande désagrégation temporelle, son principal désavantage repose sur une agrégation spatiale sous-optimale. Or, c'est précisément la dimension temporelle qui nous intéresse ici.

### 3.2. Les périodes d'étude

Afin de bien comprendre l'évolution des marchés régionaux du travail, il importe de distinguer les périodes où des changements majeurs ont pu s'opérer. Pour ce faire, nous proposons une décomposition progressive de la variation du taux de chômage en fonction de différentes périodes de temps. La plus longue, que l'on peut qualifier de long terme, fait état des changements survenus sur une période de près de 25 ans : 1988-2012. Bien qu'il soit possible de commencer l'analyse en 1987, il nous semblait plus judicieux de partir du sommet du cycle économique qui s'est produit en 1988 (figure 4.3).

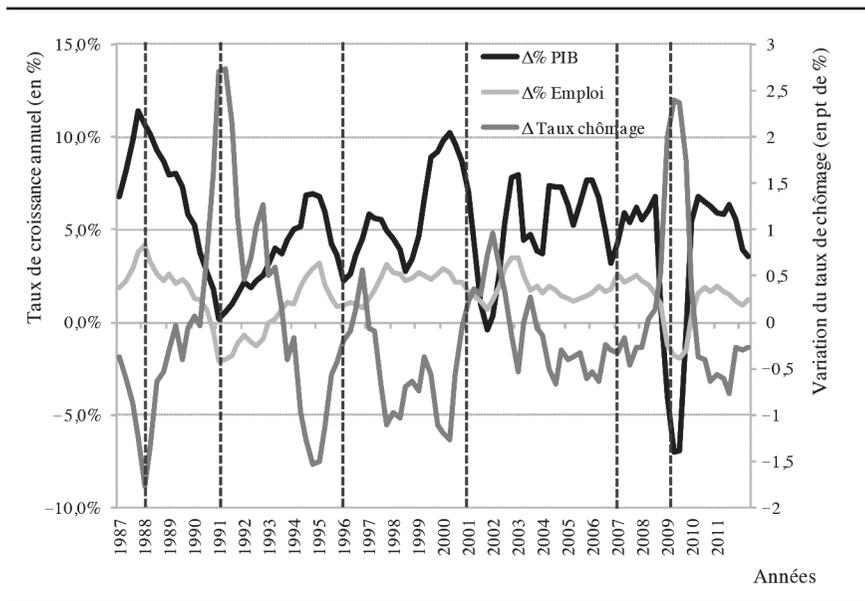
D'un côté, 2001 est une année charnière. Elle ne marque pas seulement le début du nouveau millénaire et la fin du bogue de l'an 2000, qui correspond également à la fin de la bulle technologique, mais aussi l'attentat terroriste contre les tours jumelles de New York et le début du cycle haussier du dollar canadien. Sur le plan analytique, l'année 2001 se trouve au milieu de la période étudiée ; si bien qu'elle nous permet de diviser la période en deux sous-périodes : 1988-2001 et 2001-2012.

D'un autre côté, une décomposition des variations du taux de chômage sur plusieurs sous-périodes peut révéler d'autres informations. Le découpage des périodes d'étude se fait en fonction de l'évolution des deux indicateurs économiques (croissance du produit intérieur brut et croissance de l'emploi) (voir la figure 4.3). En tenant compte du fait que les périodes doivent être suffisamment longues, afin d'éviter des variations attribuables à la méthode d'échantillonnage, nous proposons un découpage en six périodes : 1988-1991, 1991-1996, 1996-2001, 2001-2007, 2007-2009, 2009-2012.

---

7. Nous référons au problème de l'aire modifiable des unités spatiales considérées (MAUP). Voir aussi les travaux d'Openshaw et Taylor (1979).

Figure 4.3

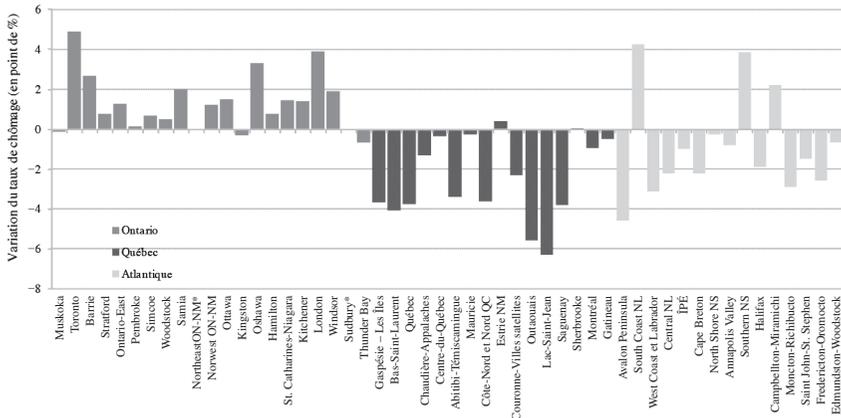
**Évolution des principaux indicateurs de l'économie, Canada (1987-2012)****4. LES RÉSULTATS...****4.1. ... à long et moyen termes...**

Sur toute la période (1988-2012), si l'on s'en tient aux variations absolues des taux de chômage régionaux, on note que les régions québécoises ont, en règle générale, effectué un rattrapage impressionnant sur l'Ontario, tout comme la plupart des régions de l'Atlantique (figure 4.4). En fait, seulement trois régions ontariennes ont enregistré une baisse du taux de chômage (Muskoka, Kingston, Thunder Bay), alors que seulement deux régions québécoises (Estrie et Sherbrooke) et trois régions de l'Atlantique (côte sud de Terre-Neuve-et-Labrador, sud de la Nouvelle-Écosse et Campbellton-Miramichi) ont enregistré une hausse du taux de chômage.

Avec le portrait de la figure 4.4, on pourrait être tenté de conclure que la situation de l'est du Canada s'améliore, du moins en termes relatifs. Or, si on pousse l'exercice un peu plus loin, on voit que les hausses relatives du taux de chômage en Ontario, et les baisses relatives pour certaines régions du Québec et de l'Atlantique ont des

Figure 4.4

**Changement (en points de pourcentage) des taux de chômage pour les régions du centre et de l'est du Canada, 1988-2012**



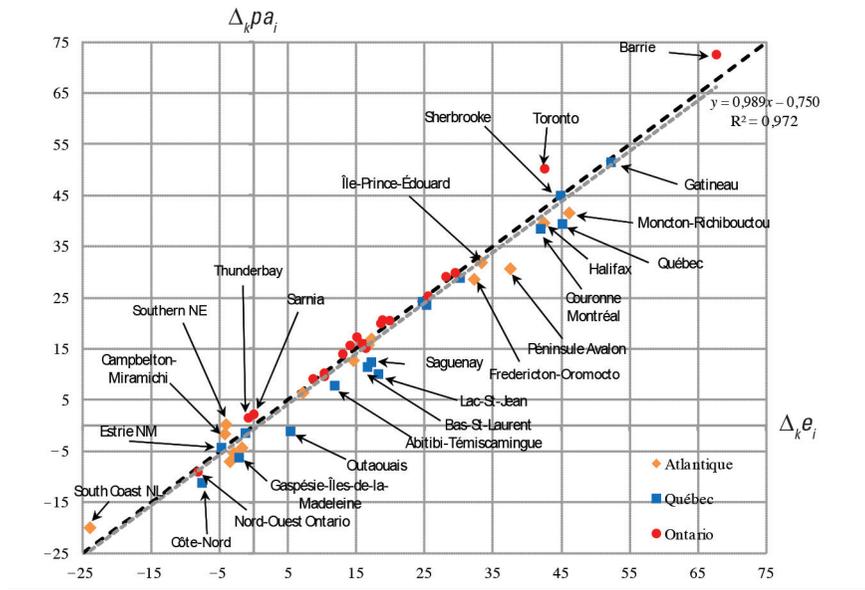
\*Les données ne sont pas disponibles avant 1989 pour ces régions.

causes différentes qui ont des incidences sur l'évolution du marché du travail (voir la figure 4.5). Pour les régions de l'Ontario, la hausse du taux de chômage s'est effectuée dans un contexte de croissance de l'emploi et de la population active : la majorité des données se retrouvent au-dessus de la droite à 45 degrés. Le fait que la plupart des régions de l'Ontario soient situées dans le quadrant 4 suggère que la hausse du taux de chômage n'est pas nécessairement un signe négatif : l'emploi croît de façon importante, mais la population active y croît plus rapidement. Autrement dit, l'attractivité de l'Ontario reste forte : la plupart des régions attirent plus de travailleurs potentiels que d'emplois. Cependant, pour certaines régions du Québec et de l'Atlantique, la baisse du taux de chômage résulte plutôt d'une croissance négative de l'emploi, mais moins importante que la croissance négative de la population active (figure 4.5).

On note l'importance des économies d'agglomération liées à la taille urbaine : la plupart des régions qui connaissent une forte croissance de l'emploi et de la population active sont des centres régionaux importants (Halifax, Moncton, Québec, Montréal, Gatineau, Sherbrooke, Toronto). Autrement dit, la concentration urbaine favorise la croissance de l'emploi et de la population active, mais ne se traduit pas nécessairement en accroissement des écarts de taux de chômage. Cette concentration est un autre signe que la migration rurale-urbaine n'est pas encore terminée.

Figure 4.5

**Variation des indicateurs du marché du travail pour les régions du centre et de l'est du Canada, 1988-2012**

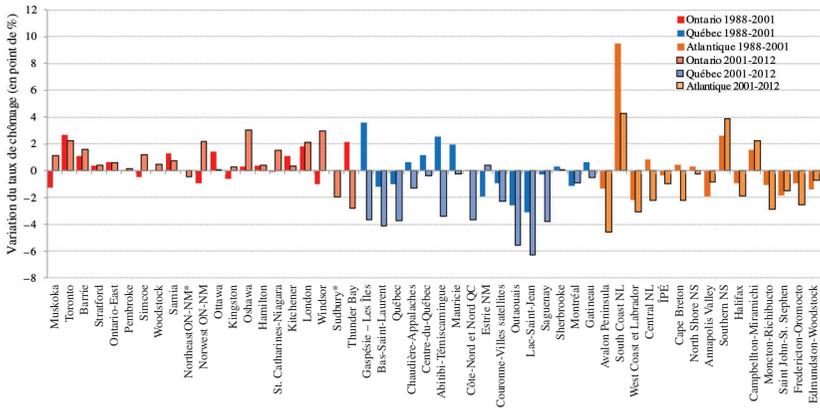


En contrepartie, on note un recul relatif de plusieurs régions non métropolitaines. C'est le cas notamment de certaines régions de Terre-Neuve-et-Labrador (Côte ouest et Labrador, Centre de Terre-Neuve), du Cap-Breton, de Campbellton-Miramichi et de certaines régions québécoises (Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine, Mauricie, Côte-Nord, et de l'Estrie non métropolitaine), mais aussi la côte sud de Terre-Neuve et le nord-ouest de l'Ontario. Ce n'est pas parce que l'écart entre les taux de chômage se resserre qu'il s'agit nécessairement d'une bonne nouvelle. La décomposition du taux de chômage révèle, en somme, des dynamiques *a priori* moins perceptibles, mais non moins importantes. Notamment, l'opposition croissante des performances des régions du sud et du nord de l'Ontario.

Le resserrement des écarts est principalement attribuable à la sous-période 2001-2012. En fait, la première période (1988-2001) marque peu de changements dans les classements des taux de chômage (figure 4.6). La seule exception vient du recul important enregistré sur la côte sud de Terre-Neuve. Le gros des changements

Figure 4.6.

**Représentation schématique des variations dans le taux de chômage, 1988-2012**



\*Les données ne sont pas disponibles avant 1989 pour ces régions.

s'est produit après 2001 (voir la figure 4.6), signe que la tendance est relativement récente. Elles ont enregistré à la fois une croissance négative de l'emploi et de la population active (figure 4.7a).

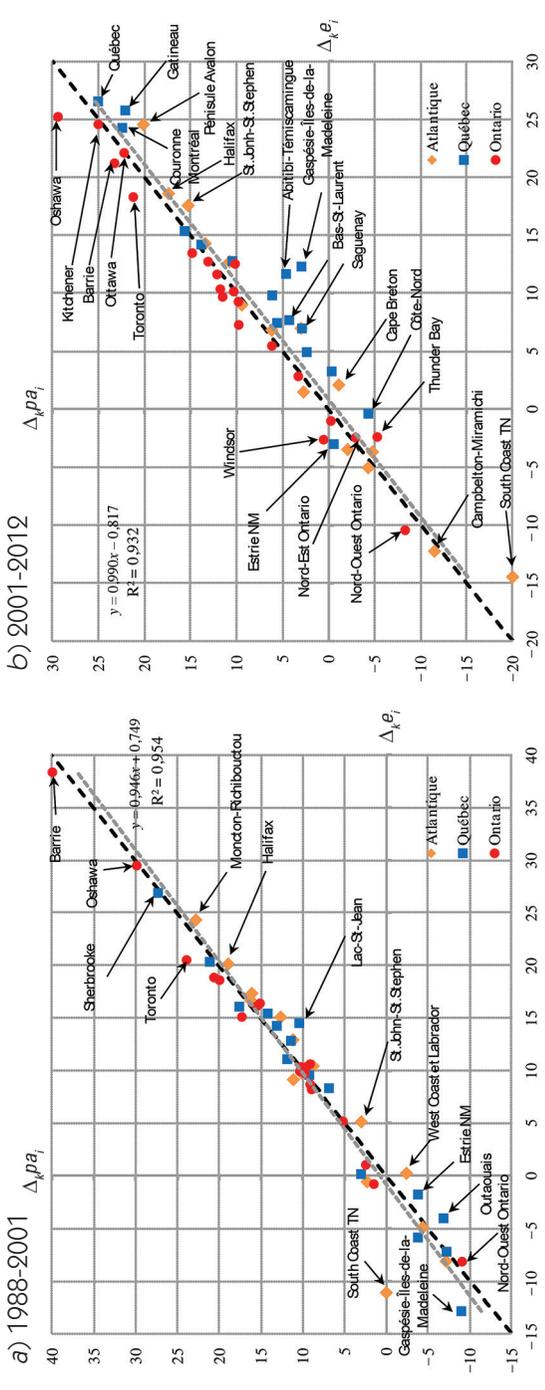
Ce qui est encourageant, pour certaines régions, c'est de voir leur passage d'un quadrant à un autre, comme pour la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine et l'Outaouais. Pour ces régions, la période noire de décroissance semble chose du passé. Par contre, on ne peut en dire autant des régions du nord-ouest de l'Ontario et de la côte sud de Terre-Neuve, qui se retrouvent systématiquement dans le quadrant 2, tout comme la région de l'Estrie non métropolitaine<sup>8</sup>. Durant la même période, on note un repli important de certaines régions de l'Atlantique, dont notamment Campbellton-Miramichi et Edmunston-Woodstock. Encore une fois, le seul indicateur de la variation du taux de chômage cache des tendances parfois troublantes.

En parallèle, on note un recul important de certaines régions de l'Ontario après 2001 (figure 4.7b). Encore une fois, la hausse du taux de chômage de plusieurs régions de l'Ontario n'est pas aussi

8. Il y a un bris dans la série de l'emploi en 1996 dû à un changement dans les définitions des limites administratives. Ce bris peut expliquer en large partie la position extrême de cette région dans certaines figures.

Figure 4.7

Variation des indicateurs du marché du travail pour les régions du centre et de l'est du Canada



négative qu'elle le laisse croire *a priori*. Cette hausse repose, pour la plupart des régions, sur une croissance plus forte de la population active que de l'emploi (figure 4.7b).

Finalement, deux constats ressortent pour la période 2001-2012 : 1) le rattrapage de la plupart des régions québécoises par rapport à l'Ontario ; et 2) la croissance des centres urbains. Le premier suggère que des régions historiquement défavorisées seraient possiblement passées à une autre étape, un « renouvellement » pour emprunter le vocabulaire de la résilience régionale et de la perspective schumpétérienne (Martin, 2012). Une remise en selle à la suite de chocs conjoncturels destructeurs. La question est maintenant de savoir si cette « réinvention » des économies régionales est passagère, liée à une conjoncture particulière, ou si elle se révélera plus durable. Pour répondre à cette question, il est nécessaire de regarder les variations sur de plus courtes périodes.

### 4.2. ... et à court terme

Lorsqu'on décompose la variation des taux de chômage régionaux pour des périodes qui correspondent, à peu de choses près, aux cycles économiques, on constate que le rattrapage du Québec et de l'Atlantique est principalement attribuable à la période 2001-2007 (figure 4.8b). En fait, cette période représente celle où le taux de chômage du

Figure 4.8  
**Représentation schématique des variations dans le taux de chômage**

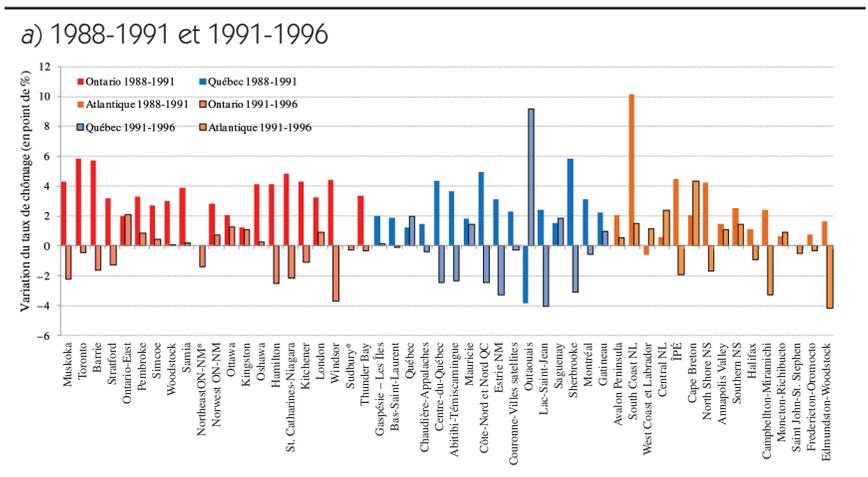
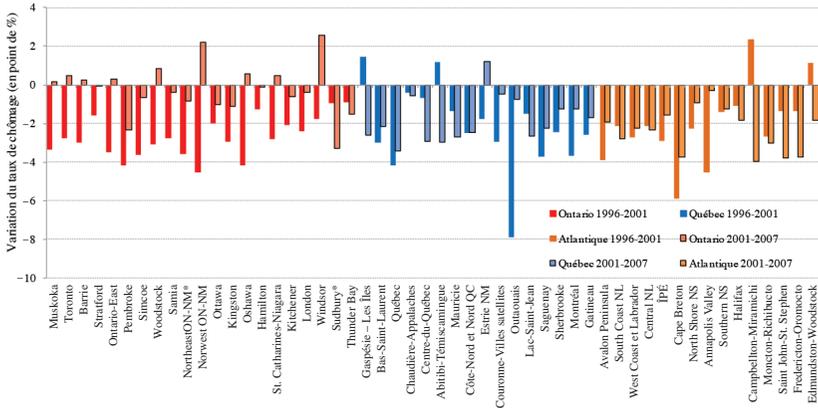
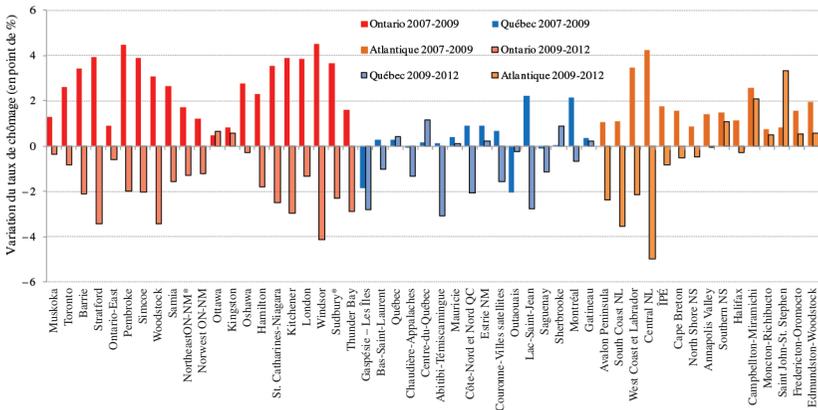


Figure 4.8 (suite)

b) 1996-2001 et 2001-2007



c) 2007-2009 et 2009-2012



\* Les données ne sont pas disponibles avant 1989 pour ces régions.

Québec et de l'Atlantique a diminué, alors qu'il a relativement stagné dans la plupart des régions de l'Ontario. Ainsi, le rattrapage enregistré entre 1987 et 2012 est principalement attribuable à la période 2001-2012, et plus particulièrement à 2001-2007. Cependant, le rattrapage du Québec ne s'arrête pas à cette seule période, il se prolonge aussi jusqu'à la période 2007-2009 (figure 4.8c).

Les pôles urbains de l'Atlantique se démarquent clairement à partir de 2001 (figures 4.9d et 4.9e)<sup>9</sup>. La performance la plus intrigante vient des régions québécoises avant (2001-2007) et après (2009-2012) la période de la crise financière de 2007-2009 (figures 4.9d et 4.9f). La plupart des régions ont connu une croissance de l'emploi nettement plus forte que la croissance de la population active. Ce constat vient appuyer en bonne partie la thèse de la fin d'un cycle négatif pour plusieurs régions.

Au même moment, des régions de l'Ontario, reconnues pour leur dynamisme, ont subi une hausse de leur taux de chômage. Ce recul serait en partie le reflet de perspectives d'emploi moins bonnes et découragerait donc des migrants potentiels. C'est en partie ce que l'on voit dans la dernière période (2009-2012) : la croissance de la population active dans la plupart des régions de l'Ontario est, pour l'une des rares fois, inférieure à la croissance de l'emploi (figure 4.9f).

En résumé, plusieurs régions de l'Atlantique et du Québec ont effectué un rattrapage au titre des indicateurs de marché du travail par rapport à l'Ontario au cours de la période 1998-2012. D'une part, l'Ontario connaît un recul de son économie, d'autre part, l'Est fait une remontée marquée. Au Québec, les chiffres semblent confirmer, du moins pour certaines régions, que le pire est derrière eux. La performance étonnante du Bas-Saint-Laurent, de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine et de l'Abitibi-Témiscamingue dans les dernières années est certainement un bon présage. Toutefois, s'il est vrai que la situation de plusieurs régions de l'Atlantique et du Québec s'est améliorée, principalement dans les centres urbains, il n'en reste pas moins que l'on ne peut généraliser à l'ensemble des régions de l'est du pays. De plus, la hausse du taux de chômage pour certaines régions de l'Ontario est sans doute due à la bonne perception de la probabilité qu'ont les travailleurs d'y trouver un emploi : les chômeurs y migrant à la recherche d'un emploi. Néanmoins, l'effondrement de secteurs phares de l'économie ontarienne suggère une possible rupture de tendance et donc un changement dans le positionnement traditionnel des économies régionales canadiennes.

Une parenthèse intéressante peut être faite si on compare les comportements liés aux deux crises économiques enregistrées sur la période étudiée, celles de 1991 et 2007. Bien que les deux périodes fassent état d'une hausse importante des taux de chômage (figures 4.8a et 4.8c), celle-ci s'est produite de façon différente. En 1988-1991, la

9. À ce sujet, voir aussi les chapitres de Simard et de Beaudin (chapitres 6 et 7) dans l'ouvrage présent.

Figure 4.9

**Variation des indicateurs du marché du travail pour les régions du centre et de l'est du Canada**

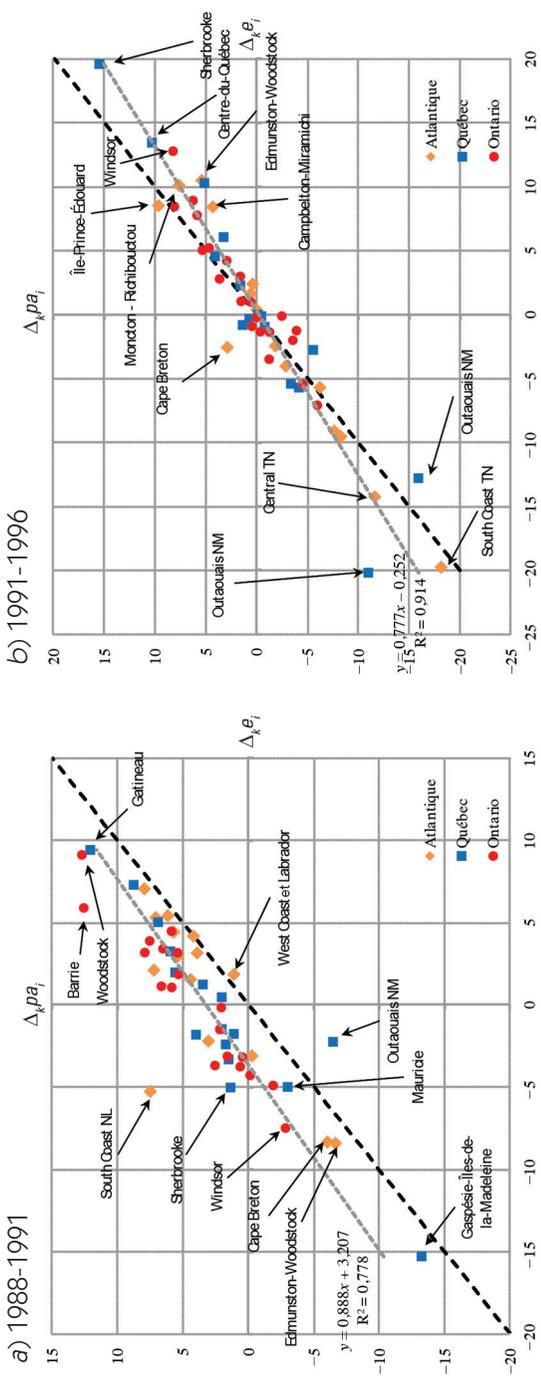


Figure 4.9

Variation des indicateurs du marché du travail pour les régions du centre et de l'est du Canada (suite)

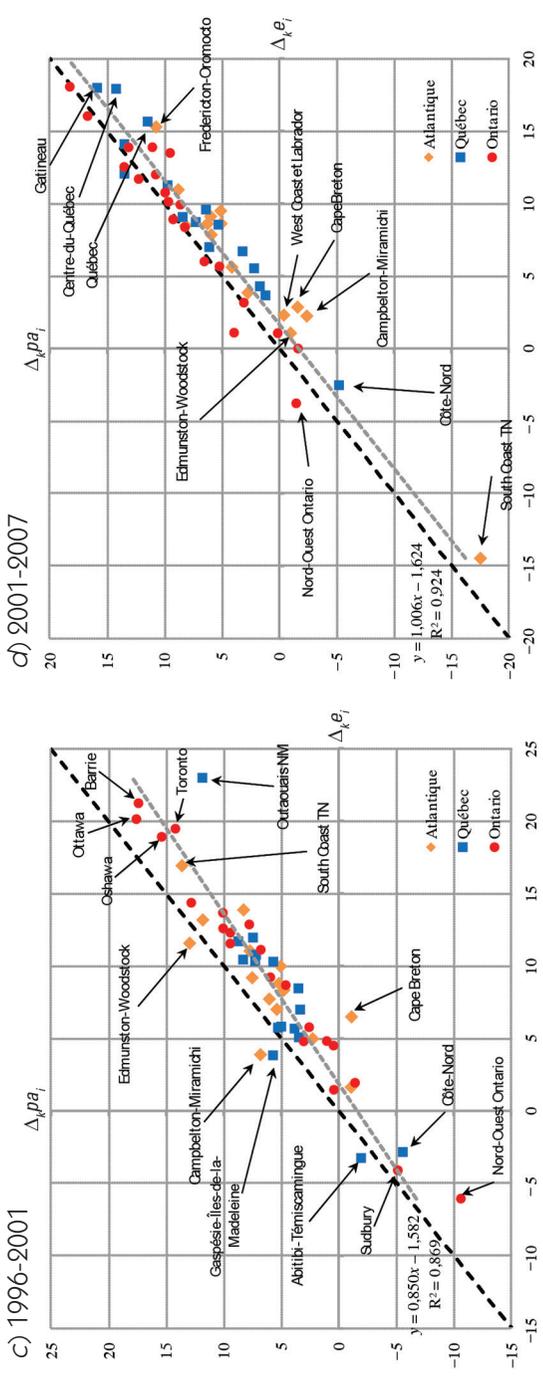
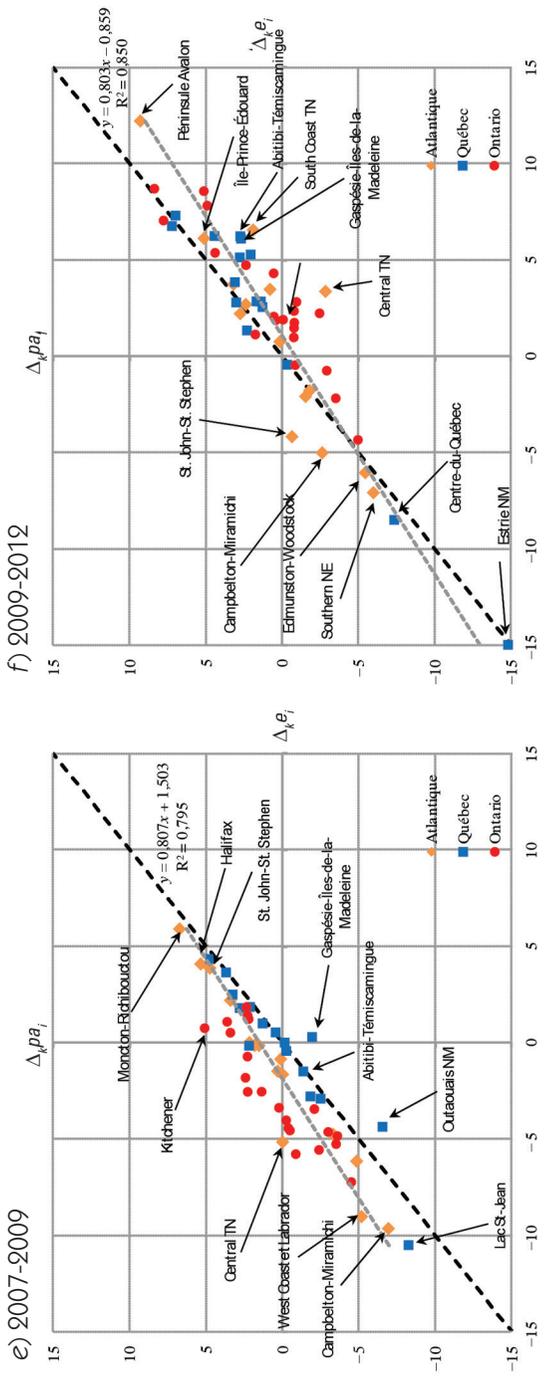


Figure 4.9 (suite)



hausse du chômage a principalement été attribuée à la croissance plus faible de l'emploi par rapport à la population active qui, pour cette période, se révélait encore positive (figure 4.9a). Par contre, pour la deuxième récession, la plupart des données se retrouvent dans le quadrant 2, indiquant à la fois une croissance négative de l'emploi et de la population active. Qui plus est, la deuxième récession a frappé plus durement l'économie ontarienne puisque la plupart des régions ont enregistré une croissance négative de l'emploi (figure 4.9e). En somme, il est aussi difficile de généraliser les conséquences de l'effet des crises cycliques sur les performances régionales.

## 5. UN REGARD SUR LES RÉGIONS DU CANADA ATLANTIQUE

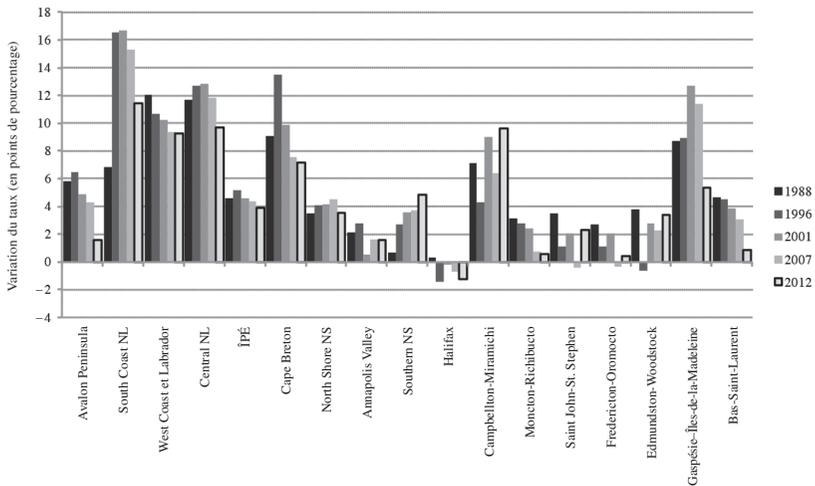
La figure 4.10 montre de façon plus détaillée les taux de chômage pour les cinq années charnières dans les quinze régions du Canada atlantique, auxquelles s'ajoute la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine qui s'apparente au Canada atlantique par sa géographie et son peuplement<sup>10</sup>. Les données sont exprimées sous forme d'écart (différence) par rapport au taux de chômage du Canada pour la même année, afin d'éliminer les variations dues aux tendances pancanadiennes. Ce qui reste est, en principe, le reflet de conditions régionales ou, plus précisément, de changements propres à la région.

La figure 4.10 offre un portrait plus nuancé de l'évolution du taux de chômage au Canada atlantique. Nous y retrouvons les champions identifiés plus tôt (voir la figure 4.4, p. 136), dont Avalon (St. John's, TNL), la côte sud et le centre de Terre-Neuve, le Cap-Breton et la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine qui, tous, ont vu leur taux de chômage diminuer depuis 2001 et, pour certaines, depuis 1995. À ce groupe s'ajoutent l'Île-du-Prince-Édouard, Halifax, Fredericton et Moncton. C'est effectivement une belle performance, car tous traduisent une amélioration par rapport au reste du Canada. Mais, même s'il s'agit de la majorité (9 sur 16), ce n'est pas la règle. Aussi, à l'exception d'Halifax, les taux de chômage restent toujours au-dessus de la moyenne canadienne (Saint John, NB, et Fredericton descendent sous la moyenne pour une année). Le rattrapage est réel, mais demeure loin d'être complet.

10. Les Îles-de-la-Madeleine sont acadiennes par leur peuplement. Des deux côtés de la baie des Chaleurs (Gaspésie/Nord-est du Nouveau-Brunswick), les populations et les bases économiques se ressemblent. À noter, aux figures 4.10 et 4.11, pour faire plus court, les appellations Campbellton-Miramichi, Edmundston-Woodstock, Fredericton-Oromocto et Moncton-Richibouctou sont remplacées, respectivement, « Nord-est NB », « Nord-ouest NB », « Fredericton » et « Moncton ».

Figure 4.10

### Écart du taux de chômage avec la moyenne canadienne, régions de l'est du Canada



Le fait que ces régions soient systématiquement situées en dessous de la droite à 45 degrés dans les périodes 1996-2001 et 2001-2007 (figures 4.9c et 4.9d) marque peut être un renouveau. L'effet de la crise (2007-2009) et la reprise économique d'après-crise (2009-2012) marquent néanmoins des passages plus difficiles pour d'autres régions. La question est maintenant de savoir si, pour l'ensemble des régions de l'Atlantique, on est effectivement entré dans une nouvelle ère qui se révélera plus prospère malgré le retard toujours réel qu'elles accusent face à plusieurs régions de l'Ontario. En fait, la situation de certaines régions du nord de l'Ontario est probablement plus préoccupante que celle de certaines régions de l'Atlantique (ÎPÉ, Halifax, Fredericton et Moncton).

Ce n'est pas un hasard si les régions plus urbaines, dont les trois capitales provinciales, affichent les meilleures performances avec des taux plus proches de la moyenne canadienne (surtout pour les années plus récentes) ou, comme dans le cas d'Avalon (St. John's, TNL), par une diminution du taux sur toute la période. C'est dans les villes que se concentrent les services supérieurs et les professions qui s'y rattachent. Le *boom* pétrolier de Terre-Neuve-et-Labrador aura, il faut le croire, surtout profité à St. John's; c'est là que se trouvent les cabinets de génie-conseil, les sièges des entreprises de forage, les

géologues et les autres boîtes de consultants. St. John's n'est pas une grande ville, mais à l'échelle de l'île de Terre-Neuve elle fait figure de géante. Halifax reste la principale métropole des Maritimes, même si sa population représente moins que le dixième de celle de Toronto. En économie régionale, les avantages sont relatifs, ce qui explique en partie pourquoi la taille urbaine ressort rarement comme facteur explicatif significatif dans les exercices de modélisation de la croissance pour les régions canadiennes.

La performance (baisse du taux de chômage) de certaines régions est d'autant plus étonnante. La Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine et les deux régions terre-neuviennes (Centre, côte Sud) sont des régions largement rurales, loin des grands centres, et le Cap-Breton, quoique abritant une ville moyenne (Sydney-Glace Bay), n'est pas moins périphérique que les autres (figure 4.11a). La piste de l'idée « schumpétérienne » de la destruction créatrice, évoquée en introduction, n'est pas nécessairement très joyeuse; mais est forcément proche de la réalité. Dans tous ces cas, le taux de chômage (toujours par rapport au taux canadien) a augmenté dans un premier temps, signe de chocs particuliers propres à la région, pour ensuite redescendre. Il n'est pas utile, ici, de décrire chaque choc en détail. Le Cap-Breton a vécu la fin des mines de charbon et des aciéries; la Gaspésie a vu à tour de rôle la fermeture d'une usine de pâtes et papiers, une fonderie et une mine; Grand Falls (centre de TN) a vu la fermeture de sa seule papeterie en 2009. La question: pourquoi les taux se sont-ils mis à descendre, et cela, de façon assez systématique, notamment en Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine et au Cap-Breton? Nous n'avons pas la réponse; mais il faut croire, comme nous l'avons vu dans les analyses précédentes, que le retrait des travailleurs (dont sans doute la majorité par voie d'émigration) y est pour quelque chose, tout comme des départs anticipés à la retraite.

La situation paraît plus préoccupante pour la région du nord-est du Nouveau-Brunswick, dont la Péninsule acadienne. Ce n'est pas un hasard si cette région est depuis longtemps un objet de préoccupation, notamment au sein de la communauté acadienne (Savoie et Beaudin, 1988). Non seulement affiche-t-elle systématiquement un taux de chômage supérieur à celui des trois autres foyers de la communauté acadienne du Nouveau-Brunswick, mais ce taux ne manifeste aucune tendance à la baisse (figure 4.11b). Pourquoi, à la différence de la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine, les taux de chômage ne se sont-ils pas mis à baisser? Pourtant, comme nous l'avons dit, les deux

Figure 4.11a

**Évolution du taux de chômage pour trois régions rurales, 1988-2012**

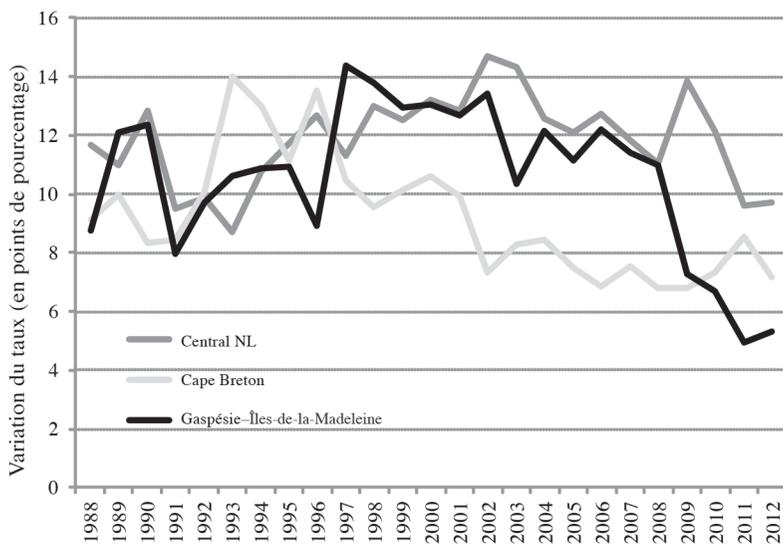
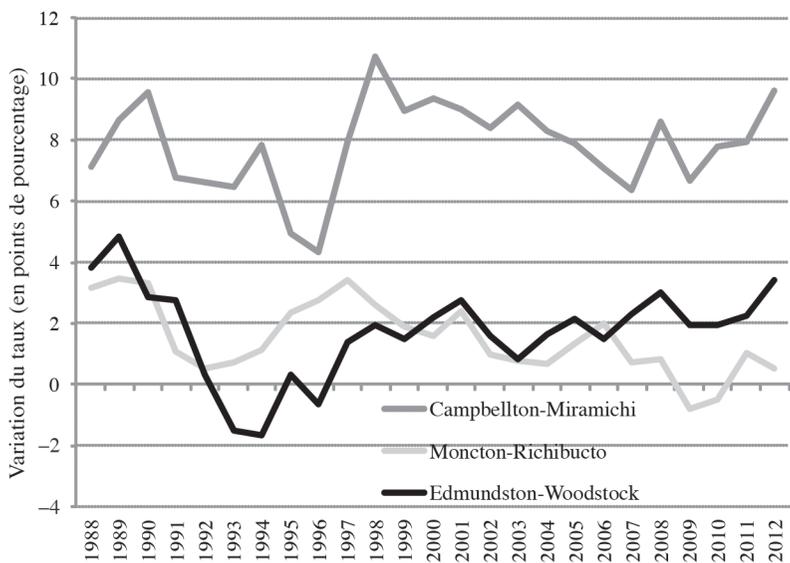


Figure 4.11b

**Évolution de l'écart du taux de chômage par rapport à la moyenne canadienne pour trois régions acadiennes, 1988-2012**



régions voisines se ressemblent sur plusieurs plans<sup>11</sup>. Est-ce parce que le Nord-Est n'a pas encore connu un choc schumpétérien suffisamment brutal? Est-ce tout simplement qu'elle ne parvient pas à trouver une vocation suffisamment originale et en demande pour remonter? Espérons que la deuxième piste ne soit pas la bonne.

Pour finir sur une note positive, l'évolution de Moncton et de sa grande région est l'exemple d'une transformation schumpétérienne réussie (voir Desjardins au chapitre 8 du présent ouvrage). Sa base économique s'est littéralement effondrée dans les années 1980 avec la fermeture des ateliers du CN et la perte de milliers d'emplois. Après une hausse momentanée du taux de chômage (quatre points au-dessus de la moyenne canadienne en 1987), son taux a amorcé une lente, mais constante, évolution vers le bas pour aujourd'hui frôler la moyenne nationale.

## CONCLUSION

Ce chapitre jette un regard sur l'évolution du taux de chômage de 52 régions de l'est du Canada (l'Ontario, le Québec et les quatre provinces du Canada atlantique), pour la période 1988-2012. Il propose de faire le suivi et la décomposition de l'évolution de l'écart entre les régions, historiquement favorisées, du sud de l'Ontario et les régions de l'est du Québec et des provinces atlantiques. L'écart est-il en train de disparaître? Pour y répondre, nous avons proposé un cadre d'analyse permettant de décomposer la variation dans les taux de chômage en fonction de la croissance de l'emploi et de la population active des régions.

Nous constatons un rétrécissement de l'écart pour plusieurs régions. La majeure partie du rattrapage de l'écart entre l'Ontario et les régions de l'Est s'est faite à compter de 2001 ; plus précisément, entre 2001 et 2007. Ce rattrapage s'est poursuivi, surtout pour les régions du Québec, durant la récession de 2007-2009. La hausse relative du taux de chômage des régions de l'Ontario résulte, dans la plupart des cas, d'une croissance plus forte de la population active que de l'emploi, reflet de leur attractivité continue. On ne peut cependant en dire autant des régions du nord de l'Ontario qui ont vu leur taux de chômage augmenter malgré une croissance négative de l'emploi et de la population active. La hausse du taux de chômage pour plusieurs

---

11. De plus, il s'agit de deux régions d'émigration. Le nord-est du Nouveau-Brunswick a même connu une baisse de population active plus accentuée: -5,7 % sur la période 1995-2012 contre -0,6 % pour la Gaspésie.

régions du sud de l'Ontario s'expliquerait en partie par leur dynamisme antérieur qui continue à influencer les perceptions et les comportements: la probabilité de trouver un emploi à Toronto ou à Oshawa est certainement plus forte qu'à Amqui ou à Edmundston.

Si les performances de plusieurs régions de l'est du pays sont encourageantes, on ne peut cependant généraliser cette conclusion à l'ensemble des régions. L'importance de la concentration urbaine autant en Atlantique qu'ailleurs se confirme. C'est dans des régions qui abritent des centres urbains que l'on note surtout des baisses du taux de chômage attribuables à une croissance positive de l'emploi et de la population active. En ce sens, la situation du nord de l'Ontario est particulièrement inquiétante, loin des grands centres et sans débouché fluvial ou maritime.

Les sources de la surprenante performance de plusieurs régions plus rurales du Québec et du Canada atlantique sont moins évidentes et se prêtent plus difficilement à des explications simples. Le recul relatif du taux de chômage dans plusieurs régions est le résultat de la combinaison d'une remontée récente de l'emploi plus forte que la croissance de la population active, mais sur fond de déclin démographique, souvent après avoir encaissé de nombreux chocs au cours du dernier quart de siècle. Pourquoi la remontée a-t-elle lieu maintenant? Nous n'avons pas la réponse. L'explication «schumpétérienne» de destruction créatrice n'est pas très réjouissante; mais elle est peut-être celle qui s'approche le plus de la réalité.

**ANNEXE 4.1****LISTE DES RÉGIONS ÉCONOMIQUES RETENUES**

Province	Région économique	Type
Terre-Neuve-et-Labrador	Péninsule d'Avalon	RE
Terre-Neuve-et-Labrador	Côte sud de Terre-Neuve	RE
Terre-Neuve-et-Labrador	Côte ouest et Labrador	RE
Terre-Neuve-et-Labrador	Centre de Terre-Neuve	RE
Île-du-Prince-Édouard	Île-du-Prince-Édouard	RE
Nouvelle-Écosse	Rive-nord de la Nouvelle-Écosse	RE
Nouvelle-Écosse	Annapolis Valley	RE
Nouvelle-Écosse	Sud de la Nouvelle-Écosse	RE
Nouvelle-Écosse	Halifax	RE
Nouveau-Brunswick	Campbellton-Miramichi	RE
Nouveau-Brunswick	Moncton-Richibouctou	RE
Nouveau-Brunswick	Saint John-Saint Stephen	RE
Nouveau-Brunswick	Fredericton-Oromocto	RE
Nouveau-Brunswick	Edmunston-Woodstock	RE
Québec	Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine	RE
Québec	Bas-Saint-Laurent	RE
Québec	Québec	RE
Québec	Chaudière-Appalaches	RE
Québec	Centre-du-Québec	RE
Québec	Abitibi-Témiscamingue	RE
Québec	Mauricie	RE
Québec	Côte-Nord-Nord-du-Québec	RE
Québec	Estrie non métropolitaine	REM
Québec	Couronne de Montréal	REM
Québec	Outaouais	REM
Québec	Lac-Saint-Jean	REM
Québec	Saguenay	RMR
Québec	Sherbrooke	RMR
Québec	Montréal	RMR
Québec	Gatineau	RMR
Ontario	Muskoka-Kawarthas	RE
Ontario	Toronto	RE
Ontario	Barrie	RE
Ontario	Stratford-Bruce Peninsula	REM
Ontario	Est de l'Ontario	REM
Ontario	Pembroke	REM
Ontario	Simcoe	REM

Province	Région économique	Type
Ontario	Woodstock	REM
Ontario	Sarnia	REM
Ontario	Nord-est de l'Ontario	REM
Ontario	Nord-ouest de l'Ontario	REM
Ontario	Ottawa	RMR
Ontario	Kingston	RMR
Ontario	Oshawa	RMR
Ontario	Hamilton	RMR
Ontario	St. Catherines-Niagara	RMR
Ontario	Kitchener	RMR
Ontario	London	RMR
Ontario	Windsor	RMR
Ontario	Sudbury	RMR
Ontario	Thunder Bay	RMR

Légende: RE = région économique; RMR = région métropolitaine de recensement; REM = région économique modifiée.

Note: La REM est construite en soustrayant la part de la RMR de la RE correspondant.

## ANNEXE 4.2

### DÉCOMPOSITION DU TAUX DE CHÔMAGE

Le taux de chômage de la région  $i$  à la période  $t$ ,  $tc_{it}$  exprime l'écart, en pourcentage, entre l'offre de travail, définie par la population active de la région ( $pa_{it}$ ), et la demande de travail, définie par le nombre total d'emplois occupés dans la même région ( $e_{it}$ ) (équation 1).

$$tc_{it} = (pa_{it} - e_{it})/pa_{it} \quad (1)$$

Le changement dans le taux de chômage d'une région  $i$  entre les périodes  $t$  et  $t+k$  est simplement défini par la différence entre le taux de chômage entre les deux périodes (équation 2).

$$\Delta_k tc_i = (tc_{it+k} - tc_{it}) \quad (2)$$

Après quelques manipulations algébriques<sup>1</sup>, il est possible d'exprimer le changement dans le taux de chômage entre la période  $t$  et la période  $t+k$  comme étant l'écart entre le ratio de l'emploi sur la population active (équation 3).

$$\Delta_k tc_i = (e_{it}/pa_{it}) - (e_{it+k}/pa_{it+k}) \quad (3)$$

En posant la situation de référence comme étant une absence de changement dans le taux de chômage ( $\Delta_k tc_i = 0$ ), la relation se simplifie encore une fois pour obtenir l'identité suivante (équation 4).

$$0 = (e_{it}/pa_{it}) - (e_{it+k}/pa_{it+k}) \quad (4)$$

Après quelques manipulations algébriques, on peut exprimer la situation d'absence de changement dans le taux de chômage comme étant la résultante d'une situation où la croissance de l'emploi est égale à la croissance de la population active (équation 5)<sup>2</sup>.

$$(e_{it+k}/e_{it}) = (pa_{it+k}/pa_{it}) \quad (5)$$

De la même manière, il est possible de déterminer qu'une diminution du taux de chômage ( $\Delta_k tc_i < 0$ ) résulte d'une croissance de l'emploi plus forte que la croissance de la population active, alors qu'une hausse du taux de chômage ( $\Delta_k tc_i > 0$ ) vient d'une croissance de l'emploi plus faible que la croissance de la population active. Autrement dit, on peut, à partir de la croissance de l'emploi et de la croissance de la population active, étudier les variations dans le taux de chômage à partir d'une représentation en deux dimensions

1. En substituant (1) dans (2), on a :  $\Delta_k tc_i = [(pa_{it+k} - e_{it+k})/pa_{it+k}] - [(pa_{it} - e_{it})/pa_{it}]$ . On peut alors simplifier l'expression en écrivant :  $\Delta_k tc_i = 1 - (e_{it+k}/pa_{it+k}) - [1 - (e_{it}/pa_{it})]$ .

2. Ou encore :  $(e_{it+k}/e_{it}) - 1 = (pa_{it+k}/pa_{it}) - 1$ .

(figure 4.1, p. 130) où l'on oppose la croissance de l'emploi (équation 6) sur l'axe des abscisses ( $x$ ) à la croissance de la population active (équation 7) sur l'axe des ordonnées ( $y$ ).

$$\Delta_k pa_i = (pa_{it+k} / pa_{it}) \quad (6)$$

$$\Delta_k e_i = (e_{it+k} / e_{it}) \quad (7)$$

## BIBLIOGRAPHIE

- APPARICIO, P., M. POLÈSE et R. SHEARMUR (2009). «Une histoire de résidus : à propos des facteurs généraux et locaux de croissance régionale, Canada 1971-2001 », *Le Géographe canadien*, vol. 53, n° 4, p. 385-403.
- BOLTON, K.C. et S. BREAU (2012). «Growing unequal? Changes in the distribution of earnings across Canadian cities», *Urban Studies*, vol. 49, n° 6, p. 1377-1396.
- BREAU, S. (2007). «Inequality across Canadian provinces in an era of globalization: Explaining recent trends», *The Canadian Geographer*, vol. 51, n° 1, p. 72-90.
- COFFEY, W.J. et M. POLÈSE (dir.) (1987). *Still Living Together: Recent Trends and Future Directions in Canadian Regional Development*, Montréal, Institut de recherches politiques.
- CONSEIL ÉCONOMIQUE DU CANADA – CEC (1977). *Vivre ensemble. Une étude des disparités régionales*, Ottawa, Conseil économique du Canada.
- COULOMBE, S. (2000). «New evidence of convergence across Canadian provinces: The role of urbanisation», *Regional Studies*, vol. 34, p. 713-725.
- COULOMBE, S. (2006). «Internal migration, asymmetric shocks, and inter-provincial economic adjustments in Canada», *International Regional Science Review*, vol. 29, n° 2, p. 199-223.
- COULOMBE, S. (2007). «Globalization and regional disparity: A Canadian case study», *Regional Studies*, vol. 41, n° 1, p. 1-17.
- COURCHENE, T. (1978). «Avenues of adjustment, the transfer system and regional disparities», dans T.J. Courchene, P. Lewis, P. Lortie et M. Walker (dir.), *Canadian Confederation at the Crossroads: The Search for a Federal-Provincial Balance*, Vancouver, Fraser Institute, p. 145-184.
- COURCHENE, T. (1981). «A market perspective on regional disparities», *Canadian Public Policy*, vol. 7, n° 4, p. 506-518.
- DESJARDINS, P.-M., M. POLÈSE et R. SHEARMUR (2013). *The Evolution of Canada's Regional Economies: Structural Patterns, Emerging Trends, and Future Challenges*, étude réalisée pour l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, < [http://www.ucs.inrs.ca/sites/default/files/centre\\_ucs/pdf/DesjardinsPoleseShearmurENG.pdf](http://www.ucs.inrs.ca/sites/default/files/centre_ucs/pdf/DesjardinsPoleseShearmurENG.pdf) > .
- DUBÉ, J. et M. POLÈSE (à paraître). «Does Dutch disease apply to local economies? Evidence from Canada», *Growth and Change*.
- DUGAS, C. (1988). *Disparités socioéconomiques au Canada*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC – ISQ (2013). «Revenu primaire des ménages, revenu disponible des ménages et PIB aux prix du marché par habitant, Canada, provinces et territoires, 2007-2011 », Québec, Institut de la statistique du Québec, < [http://www.stat.gouv.qc.ca/donstat/econm\\_finnc/conjn\\_econm/revenu\\_personnel/rp\\_can-hab.htm](http://www.stat.gouv.qc.ca/donstat/econm_finnc/conjn_econm/revenu_personnel/rp_can-hab.htm) > .

- MARTIN, R.L. (2012). «Regional economic resilience, hysteresis and recessionary shocks», *Journal of Economic Geography*, vol. 12, p. 1-32.
- OPENSHAW, S. (1977). «A geographical solution to scale and aggregation problems in region-building, partitioning, and spatial modelling», *Transactions of the Institute of British Geographers*, new series, vol. 2, p. 459-475.
- OPENSHAW, S. (1984). *The Modifiable Areal Unit Problem*, Norwich, Geo Books.
- OPENSHAW, S. et P.J. TAYLOR (1979). «A million or so correlated coefficients: Three experiments on the modifiable areal unit problem», dans Wrigley et Bennet (dir), *Statistical Applications in the Spatial Sciences*, Londres, Pion, p. 127-144.
- POLÈSE, M. et R. SHEARMUR, avec la collaboration de P.-M. DESJARDINS et M. JOHNSON (2002). *La périphérie face à l'économie du savoir*, Montréal/Moncton, Institut national de la recherche scientifique – INRS/Institut canadien régional sur le développement régional – ICRDR.
- ROBINSON, W.S. (1950). «Ecological correlations and the behavior of individuals», *American Sociological Review*, vol. 15, n° 3, p. 351–357.
- SAVOIE, D. (1986a). *Regional Economic Development: Canada's Search for Solutions*, Toronto, University of Toronto Press.
- SAVOIE, D. (dir.) (1986b). *The Canadian Economy a Regional Perspective*, Toronto, Methuen.
- SAVOIE, D. (1997). *Rethinking Canada's Regional Development Policy: An Atlantic Perspective*, Moncton, Institut canadien de recherche sur le développement régional – ICRDR.
- SAVOIE, D. (2001). *Pulling Against Gravity: Economic Development in New Brunswick During the McKenna Years*, Montréal, Institut de recherches politiques.
- SAVOIE, D. (2006). *Visiting Grandchildren; Economic Development in the Maritimes*, Toronto, University of Toronto Press.
- SAVOIE, D. (2009). *Moi, je suis de Bouctouche*, Montréal-Kingston, McGill-Queens University Press
- SAVOIE, D. et M. BEAUDIN (1988). *La lutte pour le développement. Le cas du Nord-Est*, Québec/Moncton, Presses de l'Université du Québec/ICRDR.
- SAVOIE, D. et A. RAYNAULD (1986). *Essais sur le développement régional*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal.
- SHEARMUR, R., P. APPARICO, P. LIZION et M. POLÈSE (2007). «Space, time and local employment growth: An application of spatial regression analysis», *Growth and Change*, vol. 38, n° 4, p. 691-717.
- SHEARMUR, R. et M. POLÈSE (2005). *La géographie du niveau de vie au Canada 1971-2001*, Montréal, INRS, < <http://www.ucs.inrs.ca/pdf/GeographieNiveauVie.pdf> > .

SHEARMUR, R. et M. POLÈSE (2007). «Do local factors explain local employment growth? Evidence from Canada 1971-2001 », *Regional Studies*, vol. 41, n° 4, p. 453-471.

SLACK, E., L.S. BOURNE et M. GERTLER (2003). *Small, Rural, and Remote Communities: The Anatomy of Risk*, document de recherche n° 18, Toronto, Government of Ontario, Panel on the Role of Government.

# Les structures industrielles et la croissance économique au Canada<sup>1</sup>

Paul-Émile David

L'innovation et les progrès technologiques sont des phénomènes évolutifs, résultant de mutations à travers le temps et influencés par de nombreuses circonstances, dont les interactions entre acteurs économiques. La nature de ces relations, tangibles et intangibles, est à la base de la croissance des villes et des régions à travers le monde. Des facteurs tels que la structure industrielle en place viennent influencer ces relations entre individus et, de façon complémentaire, la croissance des régions.

Selon la vision du développement de l'urbaniste Jane Jacobs, la diversité industrielle au sein d'une ville accroît le partage d'informations entre différents acteurs et lui permet de développer une plus forte résilience aux fluctuations de la conjoncture économique. De plus, cela augmente les probabilités de connaître une croissance économique à long terme. Une vision opposée à celle-ci met l'accent sur la concentration industrielle où l'échange d'informations est plus efficace et profitable entre intervenants d'une même industrie. Cette vision précise que plus le nombre d'entreprises d'un même secteur d'activité est élevé au sein d'un même lieu géographique, plus les interactions seront susceptibles d'engendrer des progrès technologiques et des avancées dans les processus de production. Selon ces

---

1. Les propos exprimés dans les pages suivantes ne reflètent pas nécessairement les points de vue du gouvernement du Canada, mais ceux de l'auteur.

deux visions, la croissance économique est directement liée à une série d'éléments qui sont dépendants de la géographie (Kogler, 2010) et de la proximité entre agents économiques. Le présent chapitre, inspiré de la thèse doctorale de l'auteur (David, 2004), porte un regard sur l'influence de la structure industrielle et de la géographie et sur leurs rapports avec la prospérité économique des régions urbaines.

## 1. LES EXTERNALITÉS ET LES THÉORIES JACOBS ET MAR

Les savoirs d'un travailleur ne se développent pas de façon isolée. Le plus souvent, le développement passe par l'interaction entre individus. Il est donc raisonnable de croire que les savoirs des travailleurs s'accroissent avec les échanges entre collègues (Ragan et Trehan, 1998). Les interactions au travail peuvent influencer les savoirs des employés, tout comme les contacts après les heures de travail. Ceux-ci peuvent donner lieu à des échanges menant à des idées novatrices, de même qu'à des œuvres des plus significatives.

Prenons l'exemple d'un des textes fondateurs des sciences économiques, c'est-à-dire la *Richesse des nations*, complété par Adam Smith au British Coffee House de Londres. En effet, les cafés de Londres au XVII<sup>e</sup> et XVIII<sup>e</sup> siècles étaient des lieux d'échange d'idées et de discussions menant au développement de grandes initiatives. Smith compléta son œuvre en partageant des ébauches de celle-ci avec d'autres intellectuels, de façon à s'inspirer de la variété de suggestions découlant de ces entretiens (Standage, 2013). Lorsque nous avons une interaction prononcée de la sorte entre individus, poser pour hypothèse qu'un accroissement de concepts innovateurs se produit au sein d'un environnement devient donc plausible. Cette augmentation est dépendante des interactions que génère la proximité des gens. Dans notre exemple, les intellectuels des cafés londoniens contribuaient à la promotion de concepts innovateurs. De nos jours, cette proximité demeure toujours un élément de grande importance et l'emplacement géographique des entreprises devient donc primordial pour leur développement ainsi que pour le développement économique des régions où elles s'établissent.

De là, nous voyons qu'étudier la croissance au sein des villes devient plus important, car ce sont dans les villes que le processus de partage de savoirs est accéléré (Glaeser, 1998). Cela nous mène au questionnement de Lucas (1988) : pourquoi les entreprises sont-elles prêtes à payer les loyers dispendieux des grandes villes ? Au Canada, comme ailleurs, l'immobilier des centres-villes urbains est

prisé pour la proximité qu'il procure. Être près de tous ceux et celles avec qui des idées et des savoirs peuvent être partagés justifie le fait de payer plus cher pour un loyer.

La proximité entre acteurs augmente la probabilité qu'il y ait présence d'effets de diffusion ou d'externalités entre ceux-ci. Précisons qu'une externalité se produit au moment où le bien-être d'un agent économique est affecté par l'activité d'un autre sans en être partie prenante (Raynauld et Stringer, 1990). Les villes sont devenues des lieux où ces externalités, c'est-à-dire des savoirs, des ressources, ainsi que des technologies, sont échangées (souvent d'une façon involontaire) et représentent l'élément clé du développement et de la croissance économique.

De plus, de bonnes relations sociales, tout comme celles existant dans les cafés londoniens des XVII<sup>e</sup> et XVIII<sup>e</sup> siècles, facilitent les transferts de savoirs et d'informations entre les individus, tandis que de mauvaises relations ne les permettent pas autant (Westlund, 2009). Plusieurs innovations résultent d'interactions imprévues : un employé d'une entreprise discutant avec un employé d'une autre entreprise et constatant qu'ils peuvent s'entraider d'une façon ou d'une autre (Chastellier, 2003).

Établir un environnement propice pour faciliter les interactions formelles et informelles entre agents économiques peut donc mener à un transfert de savoirs et d'informations contribuant au développement économique d'une région. La façon dont un individu apprécie un endroit (ville, région, province) déterminera le degré de créativité nécessaire au développement de nouveaux biens ou services. L'espace et la créativité sont donc interreliés et les interactions (formelles et informelles) entre individus deviennent essentielles pour la croissance de plusieurs industries (Taylor, 2011).

Si la mise en place de diverses industries représentait le point central autour duquel s'organisaient les villes d'autrefois, la primauté des externalités est un élément crucial pour la croissance des régions urbaines d'aujourd'hui. De là, nous comprenons mieux pourquoi des politiques de développement régional simplement fondées sur des implantations industrielles se soldent parfois par un échec ; les canaux fondamentaux par lesquels se transmet le savoir n'étant pas identifiés, ils ne sont donc pas modifiés. Dans un tel contexte, c'est le rapport informel qui existe entre les entreprises des différentes industries qui déterminera si une réelle prospérité économique pourra se produire à long terme (Mérenne-Schoumaker, 1991).

Dans le présent chapitre, nous nous intéressons particulièrement à deux visions concernant le lien entre la propagation d'externalités et la structure industrielle, c'est-à-dire celle de Jane Jacobs (où l'accent est mis sur les bienfaits de la diversification industrielle pour promouvoir les externalités) et celle de Marshall-Arrow-Romer (où la concentration industrielle prime).

Selon certains auteurs, la diversité industrielle est préférable à la mono-industrialisation, car lorsqu'une ville est dépendante d'un seul secteur, sa prospérité sera jumelée à celle de ce secteur. L'histoire économique récente nous montre plusieurs exemples où une région urbaine a vu son statut économique s'amoinrir de beaucoup avec le déclin de sa principale industrie (Glaeser *et al.*, 1992) comme la ville de Détroit, exemple parfait de ce qui se produit en l'absence de diversité industrielle.

La théorie de Jacobs précise que les externalités et la prospérité économique se présentent s'il y a une diversification industrielle au sein d'une région urbaine. Selon Jacobs, la présence de plusieurs industries au sein d'une même ville encourage l'échange de savoirs et les effets de diffusion entre les entreprises de secteurs d'activité divergents (Jacobs, 1969).

Cette théorie soutient qu'une fraction importante de l'ensemble des externalités affectant le niveau de la recherche et du développement d'une entreprise provient d'entreprises n'ayant pas un lien direct du point de vue technologique. Tout comme le démontrent Glaeser *et al.* (1992), de même que Jaffe (1986), Terkla et Doeringer (1991), puis Malizia et Ke (1993), l'approche de Jacobs stipule qu'une plus grande prospérité économique résulte de la diversité industrielle, ce qui est plus profitable pour une ville que la spécialisation.

La vision de Jacobs s'apparente à celle de Chinitz (1961) qui précise qu'un environnement urbain avec plusieurs entreprises produisant des biens hétérogènes est plus susceptible de connaître une croissance économique qu'un autre dans lequel il n'y a que quelques grandes entreprises ou même qu'une seule industrie produisant des biens homogènes. Selon Chinitz, cette situation peut se produire parce que dans une région urbaine ayant plusieurs petites entreprises, plus d'activités entrepreneuriales, de même qu'une infrastructure bien établie, la compétitivité sera accentuée. Dans une telle situation, une structure industrielle diversifiée, plutôt que spécialisée, serait plus propice à créer, par le biais d'échanges d'idées et de savoirs d'origines multiples, des produits et des procédés innovateurs (Massard et Riou, 2001).

Une vision allant à l'encontre de la théorie de Jacobs est celle supposant que la croissance économique se présente s'il y a une concentration industrielle au sein d'une région urbaine; nous la sur-nommons la théorie MAR (Marshall [1890] Arrow [1962] Romer [1986]). Celle-ci postule que plus il y a d'entreprises d'une même industrie au sein d'une ville, plus il y aura la possibilité que les externalités soient internalisées à l'intérieur de cette industrie, menant à une plus grande prospérité économique pour la région urbaine en question (Glaeser *et al.*, 1992).

Les propos de la théorie MAR sont appuyés (qualitativement) par les écrits de Porter (1990) où les mérites de la concentration industrielle sur la prospérité économique sont présentés dans divers secteurs industriels. En effet, lorsque nous considérons une situation comme celle de Silicon Valley (que nous aborderons en détail plus loin), la concentration géographique des activités et la spécialisation ont fait en sorte que l'internalisation des savoirs a pu se produire (à l'intérieur de l'industrie).

Alfred Marshall (1890) souligne trois conséquences favorables résultant de la concentration géographique d'une industrie dans une ville :

1. la présence et le développement d'un plus grand bassin de main-d'œuvre qualifiée;
2. l'essor d'industries de biens ou de services intermédiaires de qualité;
3. et la diffusion des savoirs (externalités) entre les entreprises d'une même industrie.

En effet, la relation existant entre les externalités et la structure industrielle est un point fondamental, car en déterminant la nature de l'une, cela nous aide dans la caractérisation de l'autre.

## **2. LES EXTERNALITÉS DE LOCALISATION ET D'URBANISATION**

Dans un monde relié par Internet, il est parfois difficile de discerner les avantages pour des entreprises d'être situées les unes à côté des autres. Pour mieux comprendre cette situation, il est important de faire la distinction entre une information et un savoir pouvant être partagés entre différentes entreprises (Feldman et Audretsch, 1999). D'un côté, le coût pour véhiculer l'information est pratiquement nul; différents réseaux de communication peuvent être utilisés afin de transmettre

diverses informations, peu importe la distance. À l'opposé, un savoir (surtout celui nécessaire pour accomplir diverses tâches et procédés) est quant à lui mieux transmis par le biais de contacts personnels. La proximité entre les différents acteurs devient donc cruciale pour la transmission d'un savoir. L'emplacement des entreprises au sein d'une région urbaine est donc un facteur important puisqu'il offre aux entreprises la possibilité de partager différents savoirs, souvent par l'entremise d'externalités (Feldman et Audretsch, 1999). Cela nous ramène aux propos de Lucas (1988) qui souligne l'importance d'être situé au centre-ville, même si les loyers sont élevés.

Mills (1967) et Henderson (1974) mentionnent que la présence d'externalités est à la base de l'existence même des villes. En effet, les externalités procurent à une entreprise la possibilité d'adopter de nouveaux concepts en provenance des firmes avoisinantes et l'occasion de les adapter afin d'améliorer un produit ou un procédé quelconque. L'occasion de tirer profit de ces externalités est plus prononcée au sein d'une ville où plusieurs entreprises se côtoient. La proximité des entreprises contribue grandement à la transmission des savoirs. De là, deux types d'externalités peuvent se présenter au sein d'une ville, c'est-à-dire les externalités de localisation et les externalités d'urbanisation.

Les externalités de localisation sont externes à l'entreprise, mais tout de même internes à l'industrie en question qui est localisée au sein d'une agglomération donnée. Ces externalités de localisation donnent lieu à des économies liées à la spécialisation intra-industrielle, à la formation d'une main-d'œuvre spécifiquement requise par les entreprises de l'industrie, et au développement d'une infrastructure encourageant la transmission en ce qui concerne les innovations et les savoirs. Henderson (1986) ajoute, de façon complémentaire, que ce type d'externalités contribue :

1. à accroître la taille des entreprises faisant partie de l'industrie en question ;
2. à procurer à l'industrie en question un bassin plus large de main-d'œuvre ;
3. à permettre l'adoption plus rapide de nouvelles technologies et d'innovations développées par et pour l'industrie en question.

En observant ces diverses caractéristiques, nous constatons qu'elles se rapprochent des propos de la théorie MAR, en particulier les trois conséquences énumérées par Marshall (1890) en ce qui a trait aux bienfaits d'une forte concentration industrielle dans une

ville, c'est-à-dire la présence et le développement d'un plus grand bassin de main-d'œuvre qualifiée; l'essor d'industries de biens et de services intermédiaires de qualité; et la diffusion d'externalités entre entreprises d'une même industrie.

Nous percevons donc un lien entre la concentration industrielle et les externalités de localisation. Par opposition, les externalités d'urbanisation sont externes à l'entreprise en question, de même qu'à l'industrie à laquelle appartient cette entreprise. Elles sont liées à la concentration de la population dans une agglomération et à la présence de nombreuses infrastructures et d'activités tertiaires, en particulier des services aux entreprises (Cantin, 1994). Les externalités d'urbanisation résultent de l'activité économique globale dans la ville et surviennent du fait d'opérer dans un environnement urbain de grande taille où le partage de savoirs est pratiqué (de façon informelle). Cela se rapproche des propos de Jacobs, où la diversification industrielle est primée.

Henderson (1986) mentionne que les économies d'échelle résultant d'effets externes seront de localisation lorsqu'il s'agit d'une ville hautement spécialisée et qu'ils se transformeront en externalités d'urbanisation avec l'agrandissement urbain en taille et en diversité. Les externalités de localisation sont donc plus présentes dans les villes où il y a plus d'activités similaires, c'est-à-dire moins de diversification. Plus une ville se diversifie industriellement et plus sa taille s'accroît, plus les externalités d'urbanisation seront présentes.

Il est important de limiter les comparaisons entre les externalités de localisation et la théorie MAR, d'une part, et les externalités d'urbanisation et la théorie Jacobs, de l'autre. Nous introduisons, à ce stade, le concept d'externalité dynamique qui résulte des interactions provenant des réseaux formels et informels entre divers agents économiques à travers le temps. Glaeser *et al.* (1992) mentionnent que ces externalités sont les instigateurs de la croissance et que le fait d'être situé dans une région urbaine, où chaque agent est près d'un autre, facilite la présence de ces externalités. Henderson *et al.* (1995) soulignent que les externalités dynamiques réfèrent au rôle joué, dans une même localité, par l'accumulation d'informations sur la productivité et les emplois. L'étude de Henderson *et al.* et celle de Glaeser *et al.* nous proposent deux variantes des externalités dynamiques, c'est-à-dire les externalités Jacobs et les externalités MAR.

D'un côté, les externalités dynamiques peuvent être considérées comme étant des externalités MAR, résultant de l'accumulation de savoirs associés aux interactions entre les entreprises d'une même

industrie locale, tandis que de l'autre côté, elles peuvent être considérées comme des externalités Jacobs, résultant de l'accumulation de savoirs associés à la diversité d'entreprises (Henderson *et al.*, 1995).

Plus une ville démontre une diversification industrielle accrue, plus la croissance sera accentuée et plus il y aura présence d'externalités de type Jacobs (Glaeser *et al.*, 1992). Henderson *et al.* (1995) mentionnent aussi que même si les externalités de type Jacobs sont importantes pour attirer des nouvelles industries, ce sont plutôt les externalités de type MAR qui maintiendront ces industries en place. Duranton et Puga (2000) estiment que les grandes villes diversifiées, de même que celles qui sont plus petites et spécialisées, sont toutes deux nécessaires. Ils affirment que si les villes diversifiées jouent un rôle clé dans le développement de l'innovation, les villes spécialisées sont plus aptes à connaître de la croissance.

Feldman et Audretsch (1999) démontrent, par le biais d'une fonction de production des savoirs, que la diversification industrielle contribue positivement à la croissance des innovations sur la scène locale. Mais comment déterminer le lien existant entre la structure industrielle et les externalités de savoirs? Krugman (1991) soutient qu'il est difficile de quantifier les externalités allant d'une entreprise à une autre, car la source de ces partages de savoirs n'est pas répertoriée ou toujours documentée, et nous ne pouvons mesurer de façon claire et concise l'influence qu'ont ces externalités sur le développement économique par un *paper trail*, c'est-à-dire des traces écrites relatant les étapes d'un processus ou d'une innovation quelconque.

Ces traces écrites de Krugman, qu'utilisent Feldman et Audretsch (1999), sont toutefois présentes d'une certaine façon avec les citations de brevets. L'étude de Jaffe *et al.* (1993) évalue les citations de brevets (c'est-à-dire les références à une invention antérieure) afin de déterminer si l'élément instigateur d'une invention est issu de l'industrie même ou plutôt d'une autre, liée de près ou de loin. Du point de vue des externalités, ceci est intéressant, car nous pouvons découvrir quel type de structure industrielle (concentration ou diversification) a le plus d'influence sur les innovations.

Jaffe *et al.* (1993) ont trouvé qu'aux États-Unis environ 40 % des citations ne viennent pas de brevets du même secteur d'activité et que 12 % à 25 % des citations pour les développements technologiques dans de nombreux secteurs (p. ex. médical, pharmaceutique, chimique, électronique, optique, nucléaire et bien d'autres) viennent des autres domaines de recherche. Cela est comparable aux travaux de Jaffe (1986) qui montrent qu'une fraction importante de l'ensemble

des externalités affectant la productivité de la recherche et du développement d'une entreprise provient d'entreprises n'ayant pas de liens technologiques directs avec cette entreprise.

Toutefois, mesurer, de façon claire et précise, ces traces écrites n'est pas chose facile comme le montrent les études de Glaeser *et al.* (1992), d'Henderson *et al.* (1995), de même que les écrits de Jacobs. Donc, même si ces auteurs établissent un lien entre la structure industrielle des régions urbaines et l'accroissement des innovations dans celles-ci, rien ne laisse croire qu'un lien direct existe entre ces deux facteurs.

### **3. LA CONCENTRATION INDUSTRIELLE ET LE SUCCÈS DE SILICON VALLEY**

Cette section porte un regard sur l'un des cas les mieux documentés en ce qui a trait aux structures industrielles, Silicon Valley. Depuis plus d'un demi-siècle, ce qu'on appelle maintenant la Silicon Valley, dans le comté de Santa Clara au sud de la baie de San Francisco en Californie, bénéficie d'une réputation internationale en tant que centre nerveux de l'industrie de la micro-informatique.

Le moment décisif pour cette région californienne a été la Seconde Guerre mondiale. La présence de nombreuses installations militaires à San Francisco, de même que la production de biens relatifs à la guerre, ont offert à cette région une certaine notoriété économique. Même avec la fin de la guerre, l'activité économique a continué à prendre de l'ampleur (Hall et Markusen, 1985; Larsens et Rodgers, 1985). Durant les années 1940 et 1950, bon nombre d'entreprises de réputation mondiale dans le domaine électronique installent leurs opérations dans la région de Santa Clara, afin de tirer avantage de la proximité des industries militaires (avions, missiles, aérospatiale...) et de leur expertise technologique. Nous assistons donc à l'établissement de sociétés telles que Sylvania, General Electric, Westinghouse, Lockheed et IBM (Hall et Markusen, 1985; Larsens et Rodgers, 1985).

La naissance de l'industrie du semi-conducteur apportera à cette région un dynamisme marqué qui, au cours des années 1950, lui permettra de devenir l'une des meilleures localités des États-Unis pour la formation et la croissance de nouvelles entreprises dans ce domaine. Éventuellement, avec la concentration d'autant d'entreprises de semi-conducteurs, cette région de Santa Clara adoptera officiellement le nom de Silicon Valley (Hall et Markusen, 1985).

Dans cette région, la présence d'une culture innovatrice naît, en premier lieu, de l'influence qu'exerce le milieu universitaire sur le développement économique. À Silicon Valley, l'Université Stanford soutient une politique de coopération avec l'industrie des semi-conducteurs, afin d'accroître la productivité avec un personnel hautement spécialisé dans les divers domaines technologiques. La formation de tels spécialistes et la coopération apportée aux innovations technologiques sont des contributions de grande importance que cette institution universitaire apporte à Silicon Valley (Larsens et Rodgers, 1985).

La formation du capital humain est bien évidemment la mission première de toutes les universités, mais ce qui caractérise tout spécialement Stanford est la combinaison parfaite entre les besoins de l'industrie en question et les programmes de formation offerts. L'importance accordée au capital humain de la part de l'Université Stanford (et de l'ensemble des universités de cette région) apparaît comme déterminante dans le développement de Silicon Valley et confirme les arguments de Chinitz (1961), Jacobs (1969) et Marshall (1890), ces derniers mettant l'accent sur le lien existant entre le succès d'une région urbaine et la transmission d'externalités. L'un des aspects les plus intéressants de Silicon Valley est l'échange de savoirs entre les employés de différentes entreprises.

Différents types de savoirs – scientifiques, technologiques et entrepreneuriaux – sont essentiels au développement d'innovations et ce développement ne se produit jamais en situation d'isolement ; il résulte d'interactions, formelles et informelles, entre différents acteurs (Karlsson *et al.*, 2009). Il est donc évident que la plupart des entreprises ont des politiques pour la rétention des secrets industriels, mais les individus contournent facilement celles-ci afin d'obtenir les renseignements qui leur sont nécessaires. Étant donné que plusieurs entreprises se retrouvent dans la région de Silicon Valley, il y a une grande mobilité de la main-d'œuvre et, par conséquent, une grande possibilité d'échange d'idées.

Les interactions informelles (ou sociales) entre individus contribuent à un environnement riche en idées et en savoirs (Bolton, 2002 ; Westlund et Bolton, 2003) menant, au moins de façon indirecte, au développement de diverses innovations et à leur commercialisation (Westlund, 2009). Pouvoir utiliser divers réseaux de contacts, que ceux-ci soient de nature professionnelle ou personnelle, permet aux employés de développer de nouveaux produits et des procédés innovateurs, contribuant à la croissance économique (Noyes *et al.*, 2011).

La socialisation est un élément clé du développement des industries créatives, comme l'est l'industrie de la micro-informatique. Nous entendons par industries créatives, les activités liées à la capacité d'engendrer de nouvelles idées. L'interaction sociale est vue comme un élément clé du développement de ce type d'industries, riches en échange d'informations, d'idées et de savoirs. En effet, les industries créatives sont dépendantes de ces transactions afin de pouvoir prospérer et croître (Taylor, 2011).

Ce que nous constatons à Silicon Valley, c'est le rôle primordial du capital humain (Romer, 1990, 1994; Lucas, 1988). Des idées novatrices peuvent être bénéfiques pour plusieurs personnes, beaucoup plus qu'uniquement le concepteur de l'idée. Selon certains théoriciens, une région urbaine peut grandement profiter du développement de nouvelles idées, mais surtout du partage et de la propagation de ces dernières; plus il y a de capital humain, plus il y aura de croissance (Quigley, 1998).

Les trois facteurs que mentionne Marshall (1890), en ce qui a trait à la concentration géographique d'une industrie dans une région particulière, semblent bien s'appliquer à la situation de Silicon Valley. Premièrement, la concentration industrielle offre un plus grand bassin de main-d'œuvre qualifiée pour les entreprises de la région. C'est en effet prévalant dans cette région de la Californie avec des individus hautement qualifiés, formés dans les divers établissements postsecondaires de l'endroit, de même que dans les nombreuses entreprises de l'industrie.

Le deuxième facteur que mentionne Marshall est celui du développement d'industries intermédiaires (ou d'une infrastructure) dans la région. En plus des entreprises de semi-conducteurs, Silicon Valley est l'emplacement d'un très grand nombre de services spécialisés: sociétés de transport d'ordinateurs et autres équipements délicats; sociétés d'investissements; agences de publicité et de relations publiques spécialisées dans la haute technologie; juristes spécialisés dans le lancement d'entreprises; et bien d'autres. Il devient donc ardu de retrouver une autre région dans le monde où existe une telle concentration d'expérience, de compétences et de matière grise dans le domaine de l'informatique (Brandt, 1993).

Finalement, le troisième facteur de Marshall voulant que la diffusion d'externalités se fasse plus aisément lorsqu'il y a une concentration géographique d'une industrie se voit aussi à Silicon Valley.

Il serait logique de considérer le tout comme un réseau, plutôt que comme un simple centre géographique. Un ingénieur peut transmettre une idée à un ancien collègue employé par une société concurrente, car plusieurs d'entre eux se connaissent, ayant, à un moment ou à un autre, étudié ou travaillé ensemble.

La forte concentration d'entreprises liées à l'industrie de l'informatique ne tend pas vers la diversification de Jacobs, mais plutôt vers la concentration de MAR. Nous voyons qu'avec cette concentration industrielle il y a des externalités de type MAR. Ces externalités, internes à l'industrie, apportent de nombreux bénéfices à Silicon Valley par l'entremise d'une croissance du marché des semi-conducteurs, un plus large bassin de main-d'œuvre spécialisée (comme le mentionne Marshall) et l'adoption plus rapide de nouvelles technologies.

Il est intéressant de souligner que le modèle de développement à Silicon Valley a généré plusieurs imitations au sein de l'industrie informatique à l'échelle mondiale, comme la région urbaine de Bangalore au sud de l'Inde. En effet, les trois facteurs énumérés par Marshall (1890) en ce qui a trait à une forte concentration industrielle s'appliquent bien à l'industrie informatique dans cette ville, reconnue comme la Silicon Valley du sous-continent (Fournier, 2009). Cependant, lorsque nous considérons l'exemple de Silicon Valley et de son développement phénoménal, il est important de rappeler l'omniprésence du secteur militaire dès son établissement et tout au cours de sa croissance (Leslie, 2000).

#### **4. LA POSITION DE PORTER ET L'INDUSTRIE DE LA CÉRAMIQUE ITALIENNE**

Porter (1990) soutient que la concentration industrielle au sein d'une ville accentue les externalités entre les firmes et entraîne la croissance de l'industrie en question. La concentration industrielle suscite une internalisation des externalités au sein de la ville et il rend probable le développement de nouveaux produits par et pour les entreprises locales. Porter soutient que, dans cette situation, l'innovation et la croissance seront plus prononcées, car un nombre plus élevé d'entreprises seront prêtes à prendre des risques afin de demeurer dans le peloton de tête. Porter offre l'exemple de l'industrie de la céramique dans la ville de Sassuolo, tout près de Bologne, au nord de l'Italie.

L'histoire de cette industrie débute vers la fin des années 1940, alors que les quelques producteurs de tuiles de céramique installés dans la région sont dépendants de fournisseurs étrangers pour la machinerie. Toutefois, ils ont su, avec le temps, modifier cette machinerie afin de mieux profiter des ressources locales. Dès les années 1970, les Italiens sont autosuffisants en termes de machineries et sont même devenus des leaders dans le domaine de la céramique, traditionnellement dominé par les entreprises américaines et allemandes (Porter, 1990). De plus en plus, nous assistons à l'installation à proximité d'entreprises de céramique et de machineries accentuant l'innovation et la renommée internationale de Sassuolo. L'avantage réside dans le fait que les fabricants de machineries offrent leurs nouveaux équipements aux entreprises de céramique de Sassuolo un an avant leur distribution au reste de l'industrie, leur accordant donc un avantage sans équivoque sur la concurrence étrangère (Porter, 1990).

La concurrence entre les entreprises de Sassuolo, le partage d'information et les liens privilégiés unissant les entreprises fabriquant des tuiles et celles fournissant de la machinerie ont conduit cette industrie et cette région à une renommée mondiale. L'intense rivalité entre les entreprises a mené à des développements innovateurs continus, à la conception de nouveaux produits et à l'instauration de réseaux de distribution, car chaque entreprise espère obtenir un avantage concurrentiel sur ses rivales (Porter, 1990). Les firmes étrangères doivent donc concurrencer, non pas avec quelques entreprises, mais plutôt avec un phénomène socioéconomique hors de l'ordinaire. La nature de cette industrie à Sassuolo devient donc très difficile à copier et représente un avantage de cette région italienne sur ses concurrents (Porter, 1990).

En règle générale, nous voyons que l'approche de la théorie MAR est appropriée lorsque nous considérons des situations comme celles de Silicon Valley et de l'industrie de la céramique à Sassuolo. Dans ces deux cas, la concentration géographique des activités et la spécialisation ont fait en sorte qu'une internalisation des nombreuses externalités a pu se produire (à l'intérieur de l'industrie). La concentration de plusieurs entreprises d'une même industrie dans une région offre un plus grand bassin de main-d'œuvre qualifiée, permet le développement d'industries intermédiaires de qualité, et fait en sorte que les externalités se diffusent plus aisément que si les entreprises étaient dispersées sur un grand territoire.

## 5. LA DIVERSIFICATION INDUSTRIELLE, LES EXTERNALITÉS ET BIRMINGHAM

Contrairement à la théorie MAR et aux exemples de Silicon Valley et de Sassuolo, Jane Jacobs soutient que le succès d'une ville sera assuré seulement s'il y a présence de firmes de différentes industries. Pour elle, les externalités les plus importantes viennent de l'extérieur de l'industrie et c'est pour cela qu'elle prône la variété et la diversification des industries dans une région urbaine.

Jacobs (1969) affirme que la variété industrielle est préférable pour une ville, car si elle est mono-industrielle, sa prospérité sera jumelée à celle de ladite industrie. Elle utilise comme exemple la ville mono-industrielle de Manchester en Angleterre, qui a connu un certain déclin, en la comparant à Birmingham, où la diversification a assuré une prospérité économique. Le fait que nous choisissons de présenter la dichotomie existant entre les structures industrielles de ces deux villes britanniques reflète bien la philosophie de Jacobs en ce qui a trait à la prééminence de la diversification. Non seulement soutient-elle la primauté de la diversification pour les structures industrielles dans les régions urbaines, mais elle fait de même pour l'ensemble des organismes vivants (Jacobs, 2000). Selon Jacobs, la diversification est une caractéristique de grande importance pour le bien-être d'une société et sa position s'illustre parfaitement par le contraste existant entre ces deux villes britanniques.

En examinant de près les cas de Manchester et de Birmingham, Jacobs nous démontre qu'il est préférable de diversifier si l'on veut assurer un avenir prospère. Elle rappelle que vers la fin du XIX<sup>e</sup> siècle, la ville de Manchester se destinait à devenir la prochaine grande métropole sur la scène mondiale. Du point de vue industriel, on y retrouvait d'immenses usines dans le domaine du textile devant révolutionner l'économie locale, et même celle de la Grande-Bretagne tout entière (Jacobs, 1969).

La prospérité économique était donc présente dans cette ville, ce qui ne semblait pas être le cas pour Birmingham. Comparativement à l'économie de Manchester, celle de Birmingham était plus difficile à décrire en raison de sa grande diversité. Alors que Manchester concentrait ses activités presque uniquement dans le domaine du textile, Birmingham possédait de nombreux petits ateliers employant souvent moins de douze travailleurs (Jacobs, 1969). Ses principales activités étaient surtout la fabrication de boutons, de vitres, de produits en cuir, d'armes à feu, de bijoux, de jouets et de machinerie.

Ces activités plutôt traditionnelles n'utilisaient pas de technologies très innovatrices. Birmingham n'était donc pas considérée comme une ville de l'avenir (Jacobs, 1969).

Face à cela, Jacobs affirme que les Britanniques ont été témoins d'un revirement de situation. Birmingham a prospéré, tandis que Manchester a été victime d'un déclin. Cela s'est produit, car les processus de tissage du coton développés initialement à Manchester ont été copiés par d'autres villes britanniques. Étant donné qu'elle s'est entièrement consacrée à un secteur précis, et ce, de façon intensive, la non-exclusivité des processus a entraîné un déclin de l'industrie et, de manière annexe, de la ville (Jacobs, 1969).

L'économie de Birmingham n'est pas devenue désuète comme celle de Manchester, car ses petits ateliers, inefficaces et minuscules, ont tranquillement diversifié leurs activités et adopté des procédés technologiques de différentes industries, avec pour résultat la prospérité économique de la ville. Jacobs précise que le succès de Birmingham peut être attribuable à la multitude d'ateliers qui expérimentaient différentes procédures afin de concevoir de nouveaux produits; parfois avec succès, alors que d'autres tentatives se soldaient par des échecs. Cela est fort différent de ce qui se produisait à Manchester où la production de masse demeurait l'objectif primordial, avec pratiquement aucun effort d'innovation.

Robson (1973) affirme que la présence d'innovations est un élément d'importance de la croissance des populations urbaines, et que la décroissance de certaines grandes villes anglaises (comme Manchester) pendant la dernière partie du XIX<sup>e</sup> siècle est due à la quasi-absence d'innovations dans celles-ci. Donc, la diversification de Birmingham et la grande concurrence entre les firmes de toutes les industries ont facilité la création de nouveaux marchés (complémentaires à ceux déjà existants), ce qu'a freiné la spécialisation de Manchester (Jacobs, 1969). Comme Bairoch (1988) le mentionne, cette diversité d'activités urbaines incite certains secteurs à adopter des procédés technologiques développés et appliqués dans d'autres secteurs.

## **6. LA MONO-INDUSTRIALISATION DE DÉTROIT**

Durant les années 1940, la ville de Détroit au Michigan est l'une des villes américaines connaissant la plus forte croissance économique, contribuant à la dominance industrielle des États-Unis et ayant les emplois de cols bleus les mieux rémunérés du pays (Sugrue, 2005).

Toutefois, durant les années 1950, la situation commence à se détériorer alors que les usines manufacturières dans le domaine de l'automobile, mais aussi dans le textile, les électroménagers et la production militaire quittent les États du Nord, dont le Michigan, pour s'installer dans le sud des États-Unis et dans les Caraïbes où les salaires sont moindres.

À cause de la primauté de l'industrie automobile, la ville de Détroit est alors au centre d'une toile industrielle alimentant le développement économique des États-Unis. Différentes régions du pays, dont les États du Nord, supportent la production automobile avec l'acier de Chicago et de Pittsburgh, ainsi que le caoutchouc, la machinerie, le verre et l'électronique de l'Ohio. Donc, lorsque Détroit subit des chocs, ce sont une série de régions qui en ressentent les effets. À l'opposé de villes comme New York ou Los Angeles, la ville de Détroit est fortement spécialisée et très peu diversifiée sur le plan ethnique (Sugrue, 2005).

Détroit, la ville de l'automobile, a réussi à attirer un important flux de main-d'œuvre vers ses chaînes de montage, mais s'est toutefois révélée très vulnérable aux fluctuations de la conjoncture économique (Popelard et Vannier, 2010). Durant les années 1960, la ville commence à éprouver des difficultés et la concurrence étrangère qui produit des voitures plus économiques, influence significativement le Big Three (c'est-à-dire Ford, Chrysler et General Motors) et, par conséquent, la vitalité économique de cette ville du Michigan. De plus, la production américaine se déplace en partie du Midwest vers le sud des États-Unis, où les coûts de production, incluant ceux de la main-d'œuvre sont demeurés bas, et où les revendications des syndicats sont moins nombreuses qu'à Détroit. La structure même de cette ville connaîtra une transformation radicale avec le dépeuplement du centre industriel pour les banlieues prisées par les mieux nantis. La situation a atteint son apogée tout récemment avec la mise en faillite de la ville de Détroit. Cet exemple de la capitale de l'industrie automobile nord-américaine est draconien, mais représente tout de même les effets néfastes que peut produire la mono-industrialisation sur le destin économique d'une région (Bernard et Pietralunga, 2013).

## **7. L'ANALYSE QUANTITATIVE POUR LES VILLES CANADIENNES**

Dans leur étude sur l'interaction entre la structure industrielle et la croissance des villes américaines, Glaeser *et al.* (1992) proposent une approche quantitative nous menant à la conclusion que les

externalités de type Jacobs, rattachées à la diversification industrielle entraînent la croissance urbaine. En utilisant cette étude comme une référence de base, nous procédons ici à une recherche similaire pour la situation canadienne.

La recherche se concentre sur l'influence de la structure industrielle sur la croissance et la prospérité économique au sein des villes canadiennes durant les années 1990. Au total, 128 villes canadiennes sont étudiées, c'est-à-dire 104 agglomérations de recensement (ADR) et 24 régions métropolitaines de recensement (RMR), pour la période allant de 1991 à 1996.

En plus d'effectuer une analyse sur la structure industrielle, la recherche s'attarde sur l'importance du capital humain (c'est-à-dire son accentuation par le biais de l'éducation et de la venue d'immigrants) par rapport à la prospérité économique des villes canadiennes. Finalement, la recherche mesure l'impact de la double influence de la structure industrielle et du capital humain sur la prospérité économique des 128 villes canadiennes étudiées.

L'approche quantitative adoptée par l'auteur se base sur un modèle de régression logistique afin d'estimer l'influence de diverses variables indépendantes sur la prospérité économique des villes canadiennes. Dans ce modèle, la prospérité économique est mesurée à partir de la variation de la population active totale d'une période à l'autre. Plus précisément, le modèle estimé prend la forme suivante :

$$Z = B_0 + B_1X_1 + B_2X_2 + B_3X_3 + B_4X_4 + B_5X_5,$$

où :

$Z$  = croissance de population active totale de 1991 à 1996 (afin de satisfaire à la forme qualitative que doit prendre la variable dépendante d'un modèle de régression logistique, nous répondons uniquement si «oui» ou «non» la prospérité se présente dans chaque ville en question, au lieu d'insérer la valeur de cette croissance comme c'est habituellement le cas pour une régression linéaire) ;

$B_0$  = est une constante et  $B_{1, 2, 3, 4, 5}$  = sont les paramètres à estimer ;

$X_1$  = degré de spécialisation moyen pour 1991 (pour chaque ADR/RMR) ;

$X_2$  = variation du pourcentage de la population totale ayant terminé leurs études au niveau secondaire, de 1991 à 1996 (pour chaque ADR/RMR) ;

$X_3$  = variation de la diversification industrielle, de 1991 à 1996 (pour chaque ADR/RMR);

$X_4$  = variation du pourcentage d'immigrants sur la population totale, de 1991 à 1996 (pour chaque ADR/RMR);

$X_5$  = variation du pourcentage de la population totale ayant complété des études universitaires, de 1991 à 1996 (pour chaque ADR/RMR).

Les coefficients estimés du modèle sont présentés dans le tableau 5.1.

Tableau 5.1

**Régression logistique**

Variables ( $X_{1, 2, 3, 4, 5}$ )	Paramètres ( $B_{1, 2, 3, 4, 5}$ )	Erreur-type
		-0,02 (Constante $B_0$ )
$X_1$	-0,34	2,78
$X_2$	1,74	1,94
$X_3$	-8,95	6,98
$X_4$	0,63	1,07
$X_5$	2,21	1,72
Coefficient de détermination $R^2$	0,088	
Observations (nombre de villes)	128	

À partir de ces résultats, nous pouvons calculer la probabilité qu'une ville canadienne, pour la période allant de 1991 à 1996, connaisse une croissance de sa prospérité économique se fait avec l'aide de la formule suivante :

$$\begin{aligned} &\text{Probabilité (croissance de la prospérité économique)} \\ &= 1/(1 + e^{-Z}), \end{aligned}$$

où :

$$\begin{aligned} Z = &- 0,02 - 0,34 X_1 + 1,74 X_2 - 8,95 X_3 + 0,63 X_4 \\ &+ 2,21 X_5 \text{ et } e = 2,7189. \end{aligned}$$

Différentes valeurs pour les variables indépendantes peuvent donc être insérées dans le modèle afin d'obtenir une valeur pour Z qui nous aide à déterminer la probabilité qu'il y ait croissance. Par exemple, nous pouvons y insérer les données pour une ville particulière et obtenir la probabilité que celle-ci soit témoin de croissance. Une autre option est d'y insérer les valeurs moyennes pour

les cinq variables indépendantes ; en procédant de la sorte, on obtient une probabilité de 53 % qu'il y ait croissance de la prospérité économique dans une ville ayant des valeurs moyennes pour les variables indépendantes.

Ce qui nous intéresse est la valeur que prend la variable indépendante  $X_3$ , représentant la variation de la diversification industrielle. En maintenant les quatre autres variables indépendantes stables (à leurs niveaux moyens), nous pouvons observer ce qui se produit dans une ville si elle tend vers une très forte diversification industrielle ou si, à l'inverse, elle se dirige vers une concentration industrielle accentuée. Toutes choses étant égales par ailleurs, une ville moyenne connaissant un très fort mouvement vers la concentration industrielle aura une probabilité de 36 % d'obtenir une croissance de sa prospérité économique, tandis que si elle se dirige vers une diversification industrielle marquée, la probabilité qu'elle connaisse une croissance de prospérité économique s'élève à 74 %.

Cette recherche semble confirmer les propos de Glaeser *et al.* (1992) et de Jacobs (1969) en ce qui concerne le rôle de premier plan que joue la diversification industrielle dans la croissance urbaine. De plus, les calculs confirment que pour les villes canadiennes étudiées, une situation similaire se produit aussi lorsqu'il y a : moins de spécialisation industrielle ; une présence accentuée d'immigrants ; ainsi qu'une croissance d'une main-d'œuvre mieux formée.

D'après la recherche et les calculs de probabilité effectués par l'auteur, l'impact de la diversité industrielle et du capital humain sur la croissance économique des villes canadiennes se résume comme suit :

1. Les 128 villes canadiennes tendent plutôt vers la concentration industrielle. Il est possible d'observer une croissance de la prospérité économique lorsqu'il y a un mouvement de la concentration vers une plus forte diversification industrielle au sein des villes étudiées.
2. La recherche confirme la notion populaire qu'une main-d'œuvre éduquée accroît les probabilités de prospérité économique pour les 128 villes canadiennes.
3. Les régions urbaines du Canada ne peuvent espérer une hausse de prospérité sans l'apport des immigrants. Il importe aussi d'attirer les immigrants vers les plus petites régions urbaines du pays, et non seulement vers les plus grandes, comme Toronto, Montréal et Vancouver.

4. En analysant la structure industrielle et le capital humain de façon conjointe, il est possible de conclure que des niveaux plus élevés de diversification industrielle, d'immigration et d'éducation (ainsi que moins de spécialisation) accentuent le niveau de prospérité économique des 128 villes canadiennes étudiées pour la période allant de 1991 à 1996.

## 8. LA POLLINISATION CROISÉE

Les bienfaits des échanges entre individus pour une région peuvent être comparables au processus de pollinisation croisée dans le monde naturel. Cela peut être accompli grâce à un intervenant de marque, c'est-à-dire l'abeille, qui transporte le pollen d'une plante à une autre et qui offre aux plantes une plus grande diversité génétique, haussant ainsi leur résilience, tout en réduisant le risque de leur extinction. Glaeser (2011) fait allusion au processus de pollinisation croisée d'idées et de savoirs, qui mène à la croissance. Cette pollinisation va d'un secteur à un autre et est davantage prononcée en présence de diversification industrielle, ainsi qu'avec une forte densité de population. Un exemple nous provient d'une politique régionale de pollinisation croisée de l'Union européenne en Suède entre le secteur des TIC (technologies de l'information et des communications) et de l'industrie audiovisuelle où la coopération entre des entreprises de ces deux secteurs s'est avérée un succès (Commission européenne, 2013). De nombreux projets ont pu être entrepris afin de créer des produits innovateurs et d'exploiter de nouveaux marchés.

La pollinisation croisée est davantage présente avec un stock de capital humain élevé. Certaines régions connaissent toutefois un exode de leur capital humain. Les gens quittent une région pour une autre pour de multiples raisons, comme de meilleures possibilités d'emplois ou les avantages que procure un centre urbain *versus* une localité rurale. Cela affecte donc le processus de pollinisation croisée. La région où se produit l'exode démographique perd son capital humain, un élément déterminant pour la pollinisation croisée et de façon complémentaire, pour la croissance économique. Similairement au monde naturel, où cette pollinisation est menacée par le syndrome d'effondrement des colonies d'abeilles, des villes comme celle de Détroit subissent des séquelles comparables. Le syndrome d'effondrement des colonies mène à la disparition subite de la quasi-totalité d'abeilles dans certaines régions, entraînant des répercussions désastreuses dans le secteur agricole. Pour les cultures qui dépendent de la pollinisation croisée, ce syndrome est une menace imminente. Par

exemple, aux États-Unis, environ 130 types de cultures sont dépendantes des abeilles pour la pollinisation; leur intervention apporte une valeur ajoutée d'environ 15 milliards de dollars à la production agricole chaque année (Kaplan, 2010).

Transposée au développement régional, l'abeille représente le conduit par lequel le partage d'idées et de savoirs se produit entre différents intervenants. De nouveau, en prenant l'exemple de la ville de Détroit, nous pouvons poser comme hypothèse que ce conduit, c'est-à-dire l'abeille qui facilite le partage, est de moins en moins présent. L'exode de la population modifie les relations, formelles et informelles, entre les agents économiques.

Tout comme pour le syndrome d'effondrement des colonies d'abeilles, il est parfois difficile de comprendre les raisons de ce phénomène, mais ce qui semble clair, c'est que la perte de capital humain, et la réduction du nombre de travailleurs dans une région, limite aussi le nombre d'idées et la quantité de savoirs en libre circulation d'une industrie à une autre. Le parallèle entre le syndrome et la nécessité de diversité industrielle est marquant du fait que dans les deux cas, nous constatons que la diversité, menant à plus de résilience, contribue à la croissance.

## **CONCLUSION**

Quelle externalité, celle de type MAR ou celle de type Jacobs, génère le plus de bénéfices pour une région? La question demeure ouverte. Beaudry et Sciffauerova (2009) estiment que les deux visions sont intéressantes. Tant les externalités MAR (c'est-à-dire de la spécialisation) que les externalités Jacobs (c'est-à-dire de la diversification) ont eu parfois des répercussions positives. Les auteurs soulignent que, dans certains cas, la spécialisation peut freiner la croissance économique, tandis que la diversification est moins susceptible de produire cet effet. Le survol des villes canadiennes nous a permis d'estimer que des niveaux plus élevés de diversification industrielle, de même qu'une accentuation du capital humain (par le biais d'une plus forte présence d'immigrants et d'une formation plus avancée pour la main-d'œuvre) haussent le niveau de prospérité économique des villes étudiées. Toutefois, beaucoup de travail reste à faire pour résoudre cette question et le débat persiste.

Ce chapitre nous permet de constater l'importance des externalités et de la structure industrielle pour la croissance des régions. Certaines ont tendance à se tourner vers la vision du développement

proposée par Jacobs, tandis que d'autres tentent de copier le succès de Silicon Valley où la théorie MAR est promue. Les interactions entre agents économiques de secteurs d'activité divergents importent pour la croissance, mais aussi les interactions entre agents du même secteur (Ragan et Trehan, 1998).

La croissance se fait par le biais des interactions entre individus et par le partage d'idées et de savoirs. L'exemple des cafés londoniens des XVII<sup>e</sup> et XVIII<sup>e</sup> siècles nous démontre le poids des contacts informels dans le processus de création. La présence d'une pollinisation croisée, pour sa part, s'assure que les idées et les savoirs venant d'un secteur puissent contribuer au développement de nouvelles technologies, ainsi qu'au progrès économique d'un autre secteur et même à celui du système économique en sa totalité. Pour certaines régions, ce partage se fera plus aisément par la diversification industrielle, tandis que pour d'autres, c'est la concentration des activités d'une même industrie qui instiguera cette diffusion et ce partage d'idées et de savoirs. Chaque théorie comporte des éléments positifs et même si certaines lacunes peuvent être décelées, l'interrelation entre la structure industrielle et les externalités d'idées et de savoirs demeure un élément clé du développement des régions.

## BIBLIOGRAPHIE

- ARROW, K.J. (1962). «The economic implication of learning by doing», *Review of Economic Studies*, vol. 29, p. 155-173.
- BAIROCH, P. (1988). *Cities and Economic Development: From the Dawn of History to the Present*, Chicago, University of Chicago Press.
- BEAUDRY, C. et A. SCHIFFAUEROVA (2009). «Who's right, Marshall or Jacobs? The localization versus urbanization debate», *Research Policy*, vol. 38, n° 2, p. 318-337.
- BERNARD, P. et C. PIETRALUNGA (2013). «Écrasée par sa dette, Détroit se déclare en faillite», *Le Monde*, sélection hebdomadaire, 27 juillet, p. 6.
- BOLTON, R. (2002). «Place, surplus, exit, voice, and loyalty», dans B. Johansson, C. Karlsson et R. Stough (dir.), *Regional Policies and Comparative Advantage*, Cheltenham, Edward Elgar, p. 469-488.
- BRANDT, R. (1993). «Heavenly valley», *Business Week*, (éd. spéciale: Enterprise 1993), p. 168-183.
- CANTIN, M. (1994). «Externalités et économies d'agglomération», dans J.-P. Auray et al. (dir.), *Encyclopédie d'économie spatiale*, Paris, Economica, p. 99-109.

- CHASTELLIER, R. (2003). « Une grande tendance : la pollinisation croisée », *Les Échos*, n° 19024, 4 novembre, p. 12, < [http://www.lesechos.fr/04/11/2003/LesEchos/19024-53-ECH\\_une-grande-tendance--la-pollinisation-croisee.htm](http://www.lesechos.fr/04/11/2003/LesEchos/19024-53-ECH_une-grande-tendance--la-pollinisation-croisee.htm) > .
- CHINITZ, B. (1961). « Contrasts in agglomeration: New York and Pittsburgh », *American Economic Review: Papers and Proceedings*, vol. 51, p. 279-289.
- COMMISSION EUROPÉENNE (2013). « Politique régionale – INFOREGIO, Triple Hélice (Suède) », < [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/projects/practices/details.cfm?pay=SE&the=49&sto=2689&region=ALL&lan=9&obj=ALL&per=ALL&defL=EN](http://ec.europa.eu/regional_policy/projects/practices/details.cfm?pay=SE&the=49&sto=2689&region=ALL&lan=9&obj=ALL&per=ALL&defL=EN) > .
- DAVID, P.-É. (2004). *L'impact de la diversité industrielle et du capital humain sur la croissance économique des villes canadiennes*, thèse de doctorat, Rimouski, Université du Québec à Rimouski, Département sociétés, territoires et développement.
- DURANTON, G. et D. PUGA (2000). « Diversity and specialization in cities: Why, where and when does it matter? », *Urban Studies*, vol. 37, n° 3, p. 533-555.
- FELDMAN, M.P. et D.B. AUDRETSCH (1999). « Innovation in cities: Science-based diversity, specialization and localized competition », *European Economic Review*, vol. 43, n° 2, p. 409-429.
- FOURNIER, M. (2009). « Bangalore–La Silicon Valley indienne », *Les grands dossiers des sciences humaines*, n° 17, p. 36.
- GLAESER, E.L. (1998). « Are cities dying? », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, n° 2, p. 139-160.
- GLAESER, E.L. (2011). *Triumph of the City: How our Greatest Invention Makes us Richer, Smarter, Healthier, and Happier*, New York, The Penguin Press.
- GLAESER, E.L., H.D. KALLAL, J.A. SCHEINKMAN et A. SHLEIFER (1992). « Growth in cities », *Journal of Political Economy*, vol. 100, n° 6, p. 1126-1152.
- HALL, P. et A. MARKUSEN (1985). *Silicon Landscapes*, Boston, Allen & Unwin.
- HENDERSON, V.J. (1974). « The sizes and types of cities », *American Economic Review*, vol. 64, n° 4, p. 640-656.
- HENDERSON, V.J. (1986). « Efficiency of resource usage and city size », *Journal of Urban Economics*, vol. 19, p. 47-70.
- HENDERSON, V.J., A. KUNCORO et M. TURNER (1995). « Industrial development in cities », *Journal of Political Economy*, vol. 103, n° 5, p. 1067-1090.
- JACOBS, J. (1969). *The Economy of Cities*, New York, Vintage.
- JACOBS, J. (2000). *The Nature of Economies*, Toronto, Random House of Canada.

- JAFFE, A.B. (1986). «Technological opportunity and spillovers of R&D: Evidence from firms' patents, profits and market value», *American Economic Review*, vol. 76, p. 984-1001.
- JAFFE, A.B., M. TRAJTENBERG et R. HENDERSON (1993). «Geographic localization of knowledge spillovers as evidenced by patent citations», *The Quarterly Journal of Economics*, août, p. 577-598.
- KARLSSON, C., A.E. ANDERSSON, P. CHESHIRE et R.R. STOUGH (2009). «Innovation, dynamic regions and regional dynamics», dans C. Karlsson *et al.* (dir.), *New Directions in Regional Economic Development*, New York, Springer, p. 1-33.
- KOGLER, D. (2010). *The Geography of Knowledge Formation: Spatial and Sectorial Aspects of Technological Change in the Canadian Economy as Indicated by Patent Citation Analysis, 1983-2007*, thèse de doctorat, Toronto, University of Toronto, Department of Geography and Planning.
- KRUGMAN, P. (1991). *Geography and Trade*, Cambridge, MIT Press.
- LARSENS, J. et E. RODGERS (1985). *La fièvre de Silicon Valley*, Paris, Londrey's.
- LESLIE, S.W. (2000). «The biggest angel of them all: The military and the making of Silicon Valley», dans M. Kenney (dir.), *Understanding Silicon Valley: The Anatomy of an Entrepreneurial Region*, Stanford, Stanford University Press, p. 44-67.
- LUCAS, R.E. (1988). «On the mechanics of economic development», *Journal of Monetary Economics*, vol. 12, p. 3-42.
- MALIZIA, E. et S. KE (1993). «The influence of economic diversity on unemployment and stability», *Journal of Regional Science*, vol. 33, n° 2, p. 221-235.
- MARSHALL, A. (1890). *Principles of Economics*, Londres, Macmillan.
- MASSARD, N. et S. RIOU (2001), «Spécialisation et diversité: les enjeux du débat sur la nature des agglomérations innovantes», article présenté au 3<sup>e</sup> Congrès sur la proximité, Paris, 13-14 décembre, < [http://dossier.univ-st-etienne.fr/creuset/www/pubwp/riou\\_poxi.pdf](http://dossier.univ-st-etienne.fr/creuset/www/pubwp/riou_poxi.pdf) > .
- MÉRENNE-SCHOUMAKER, B. (1991). *La localisation des industries*, Paris, Nathan.
- MILLS, E.S. (1967). «An aggregative model of resource allocation in a metropolitan area», *American Economic Review*, vol. 57, n° 2, p. 197-210.
- NOYES, E., S. PARISE et E. ALLEN (2011). «Music to our ears: New market creation and creative influences in the popular music industry», dans C. Henry et A. de Bruin (dir.), *Entrepreneurship and the Creative Economy*, Cheltenham, Edward Elgar, p. 201-218.
- PEPELARD, A. et P. VANNIER (2010). «Détroit, la ville afro-américaine qui rétrécit», *Le Monde diplomatique*, < <http://www.monde-diplomatique.fr/2010/01/PEPELARD/18702> > .

- PORTER, M.E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*, New York, Free Press.
- QUIGLEY, J.M. (1998). «Urban diversity and economic growth», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, n° 2, p. 127-138.
- RAGAN, K. et B. TREHAN (1998). «Cities and growth», *Economic Letter*, Federal Reserve Bank of San Francisco, 11 septembre, <<http://www.frbsf.org/economic-research/publications/economic-letter/1998/september/cities-growth/>> .
- RAYNAULD, J. et Y. STRINGER (1990). *Problèmes et politiques économiques*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- ROBSON, B.T. (1973). *Urban Growth: An Approach*, Londres, Routledge.
- ROMER, P. (1986). «Increasing returns and long run growth», *Journal of Political Economy*, vol. 94, n° 5, p. 1002-1037.
- ROMER, P. (1990). «Endogeneous technological change», *Journal of Political Economy*, vol. 98, n° 5, p. 71-102.
- ROMER, P. (1994). «The origins of endogeneous growth», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 8, n° 1, p. 3-22.
- STANDAGE, T. (2013). «Social networking in the 1600s», *The New York Times*, Sunday review, 23 juin, p. 8.
- SUGRUE, T.J. (2005). *The Origins of the Urban Crisis*, Princeton, Princeton University Press.
- TAYLOR, C. (2011). «Socializing creativity: Entrepreneurship and innovation in the creative industries», dans C. Henry et A. de Bruin (dir.), *Entrepreneurship and the Creative Economy*, Cheltenham, Edward Elgar, p. 30-49.
- TERKLA, D.G. et P.B. DOERINGER (1991). «Explaining variations in employment growth: Structural and cyclical change among states and local area», *Journal of Urban Economics*, vol. 29, p. 329-348.
- UNITED STATES DEPARTMENT OF AGRICULTURE – USDA (2010). «USDA releases 2010 honey bee colony collapse disorder progress report», Washington, D.C., United States Department of Agriculture, <<http://www.ars.usda.gov/is/pr/2010/101217.htm>> .
- WESTLUND, H. (2009). «The social capital of regional dynamics: A policy perspective», dans C. Karlsson *et al.* (dir.), *New Directions in Regional Economic Development*, New York, Springer, p. 121-141.
- WESTLUND, H. et R. BOLTON (2003). «Local social capital and entrepreneurship», *Small Business Economics*, vol. 21, n° 2, p. 77-113.



---

TROISIÈME  
**PARTIE**

AMÉNAGEMENT  
DU TERRITOIRE ET  
POLITIQUES DE  
DÉVELOPPEMENT  
RÉGIONAL

UN REGARD SUR  
LES PROVINCES  
DE L'ATLANTIQUE



# La restructuration du tissu de peuplement en Atlantique au cours de la période 1981-2011

Défis et enjeux pour un  
aménagement harmonieux  
du territoire

Majella Simard

La structure de peuplement représente une composante fondamentale de l'aménagement du territoire. En constante évolution et influencée par de multiples facteurs, elle synthétise de nombreux aspects de la vie économique et sociale. Cette évolution, qui prend des formes on ne peut plus variées selon les endroits, soulève des enjeux et des questionnements déterminants que ce soit au chapitre de la démographie, de l'offre de services, de l'économie, de la planification et du développement territorial. Doit-on privilégier la concentration des services dans les principales agglomérations urbaines où ils seront susceptibles de créer des effets d'entraînement et de générer des économies d'échelle ou faut-il plutôt favoriser leur éparpillement spatial dans une perspective d'équité territoriale?

L'objectif de cette contribution est double. Il consiste, d'une part, à dégager les principales caractéristiques de la structure de peuplement en Atlantique<sup>1</sup> et, d'autre part, à identifier les principaux changements

---

1. Rappelons que cette région, sise à l'est du Canada, est constituée des trois provinces maritimes, à savoir le Nouveau-Brunswick (NB), la Nouvelle-Écosse (NÉ) et l'Île-du-Prince-Édouard (ÎPÉ), ainsi que de Terre-Neuve-et-Labrador (TNL).

qui se sont produits dans sa configuration spatiale notamment en ce qui concerne l'évolution démographique au cours des 30 dernières années à diverses échelles géographiques. Cette période nous apparaît suffisamment longue pour dégager certaines tendances de fond et identifier les principales mutations en cours.

Notre démarche s'effectuera en trois sections. Dans la première, nous esquissons, à grands traits, notre cadre théorique et méthodologique. La deuxième portera plus précisément sur l'analyse des résultats correspondant à trois paliers géographiques différents. Après avoir examiné les principaux changements démographiques survenus entre 1981 et 2011 au sein de la région atlantique et de chacune de ses provinces, nous tournerons les projecteurs vers les échelons régional et local. Enfin, dans la troisième section, nous exposons quelques lignes directrices quant à l'élaboration d'une éventuelle politique publique destinée à stimuler la croissance démographique afin de favoriser une meilleure répartition de la population en Atlantique.

## 1. LE CADRE THÉORIQUE ET MÉTHODOLOGIQUE

La structure de peuplement constitue une variable fondamentale en analyse spatiale. Nous retiendrons, dans le cadre de ce texte, la définition du géographe Clermont Dugas. Selon ce dernier, l'expression désigne

la répartition de la population par localité, la distribution spatiale des localités les unes par rapport aux autres et en regard des voies de communication et des principaux accidents géographiques et la taille démographique des localités. Elle intègre aussi les notions de distance, de densité et de dispersion et fait également référence aux diverses formes de l'œkoumène (Dugas, 1990, p. 55).

Comme déjà évoquée en introduction, l'organisation du tissu de peuplement a des incidences considérables sur la vie économique, sociale, culturelle, politique, les comportements et les individus (Simard, 2003). Ses transformations ont aussi des conséquences positives ou négatives sur ces différents aspects et, plus spécifiquement sur l'aménagement du territoire. Par exemple, le dépeuplement, auquel de nombreux segments de l'espace rural sont assujettis en Amérique du Nord, n'est pas de nature à favoriser l'émergence de nouveaux services ou encore à faciliter l'implantation d'entreprises. À la recherche d'économies d'échelle, ces dernières ont plutôt tendance à s'établir au cœur de vastes marchés, en l'occurrence en milieu

urbain, où elles pourront accroître plus rapidement leur chiffre d'affaires et maximiser leur rentabilité, créant ainsi des disparités entre les milieux possédant les meilleurs avantages comparatifs et les espaces à population dispersée (Polèse *et al.*, 2002 ; Dugas, 1994).

Les diverses caractéristiques du tissu de peuplement en Atlantique diffèrent considérablement de celles de l'ouest et du centre du pays. Parmi ces principaux éléments de différenciation, mentionnons la faiblesse de l'armature urbaine laquelle, de surcroît, se compose essentiellement de villes peu peuplées, la petite taille démographique des localités<sup>2</sup>, la faiblesse de la densité de population entraînant, à plusieurs endroits, la dispersion de celle-ci, la distance considérable qui sépare les localités (notamment les villes) les unes des autres, l'absence d'une grande métropole qui serait en mesure de polariser l'ensemble du territoire, l'éloignement des marchés, l'alignement des habitations dispersées autour des principales agglomérations urbaines, l'étirement de l'œkoumène le long des grands corridors de communication, la faible dimension des espaces construits par rapport aux milieux naturels, la présence de nombreux isolats que ce soit en zones agricoles, forestières et le long des littoraux ainsi que la multiplicité des formes liées à la mise en valeur des ressources. Confinant aux provinces atlantiques un caractère particulier, ces diverses caractéristiques, imputables à différents facteurs d'ordre géographique (tracé des routes, localisation des ressources et des industries, découpage du territoire, etc.) et historique, représentent un obstacle majeur à un développement global et équilibré en plus de réduire considérablement la polarisation de l'espace.

La taille démographique des localités représente un critère d'analyse utile pour dépeindre la configuration de la structure de peuplement et apprécier les multiples transformations dont elle fait l'objet. L'« effet de taille » intègre de nombreux aspects de la réalité physicosocioéconomique (Dugas, 1986). À cet égard, le modèle de Christaller montre bien le rôle exercé par les différents milieux géographiques en fonction de leur taille démographique et de leur hiérarchisation au sein de la structure spatiale (Cicéri *et al.*, 2012). Cet effet de taille exerce, entre autres choses, une influence considérable sur l'étendue et la densité de l'espace construit et habité,

---

2. Dans le cadre de cette contribution, les vocables *localité* et *municipalité* seront utilisés en référence à la subdivision de recensement définie par Statistique Canada comme étant « un terme générique qui désigne les municipalités (telles que définies par les lois provinciales/territoriales) ou les territoires considérés comme étant des équivalents municipaux à des fins statistiques (p. ex. les réserves indiennes, les établissements indiens et les territoires non organisés) » (Statistique Canada, 2013).

sur la quantité, la diversité et la qualité des services disponibles, sur la nature des occupations – notamment en ce qui concerne les emplois du secteur tertiaire – sur la vie relationnelle, politique, communautaire, sur la culture locale ainsi que sur la dynamique entrepreneuriale (Simard, 2003). La taille démographique des localités agit aussi sur le niveau et la composition du revenu des ménages. Les différences de taille influent, en outre, sur la capacité d’attraction des territoires (Dumont, 2012 ; Chignier-Riboulon et Semmoud, 2007). Enfin, cette variable a tellement de significations qu’elle constitue l’un des meilleurs critères de classification des localités (Dugas, 1999). Par ailleurs, pour qu’il soit vraiment significatif, l’effet de taille doit être relativisé en considérant d’autres variables dont les structures sociospatiales, les faits de localisation (notamment la distance par rapport aux villes, les diverses catégories d’infrastructures et de voies de communication, les facilités de déplacement, la densité du peuplement, le degré de proximité des ressources naturelles exploitables, la qualité de l’environnement physique, etc.), les éléments de voisinage, la nature des économies locales et la vie fonctionnelle. Dès lors, une analyse des localités effectuée à partir de leurs strates de taille démographique permet d’établir des distinctions entre différentes catégories de milieux en plus de refléter la diversité socioéconomique de ces dernières.

Le tableau 6.1 fait état de l’organisation de la structure de peuplement en Atlantique telle qu’elle prévalait au dernier recensement de 2011<sup>3</sup>. La taille démographique des localités permet de distinguer les villes des milieux ruraux, ces derniers étant définis, dans le cadre de cette contribution, comme des entités territoriales dont la taille démographique est inférieure à 2 499 habitants. Bien que choisies de façon arbitraire, les classes que nous avons définies montrent de réelles différences sur le plan économique et sur celui de l’organisation sociocommunautaire (Simard, 2006). Par exemple, les localités de moins de 500 habitants, au nombre de 282, sont généralement

---

3. L’assiette socioterritoriale de l’Atlantique a subi de profonds changements entre 1981 et 2011, particulièrement à l’échelle des subdivisions de recensement. Afin d’assurer la comparabilité des données d’un recensement à l’autre, nous avons dû procéder à une reconfiguration de certaines municipalités à partir des différents documents de Statistique Canada portant sur les modifications apportées aux codes géographiques au cours de la période à l’étude. Par conséquent, nous avons regroupé les subdivisions de recensement qui ont fait l’objet de fusions totales ou partielles ou dont certaines parties du territoire ont été retranchées ou ajoutées à d’autres espaces géographiques, en l’occurrence les subdivisions, voire les divisions de recensement. Ce travail de restructuration a été effectué avec les logiciels Excel et MapInfo. Pour plus de détails, quant à la méthodologie utilisée, veuillez communiquer avec l’auteur du présent chapitre.

dépourvues de services commerciaux. Pour leur part, les 190 municipalités dont la taille oscille entre 500 à 999 habitants possèdent une amorce d'équipements et des services de première ligne, mais n'atteignent pas l'autosuffisance. De leur côté, les localités de 1 000 à 1 499 personnes sont généralement dotées des principaux services et commerces de base. En 2011, on en dénombrait 82 en Atlantique. Les 48 entités de 1 500 à 1 999 habitants forment des petits centres qui fournissent la plupart des biens et des services d'usage courant. Elles exercent sensiblement le même rôle dans la structuration de l'espace que les localités dont la population varie entre 2 000 et 2 499 habitants, ces dernières étant au nombre de 36 en 2011. Ce rôle en est un de dispensateur de services dont la gamme varie notamment en fonction de la taille de la population et de la localisation géographique. Par ailleurs, l'organisation de la structure urbaine s'avère déterminante en ce qui concerne l'état de santé socioéconomique, l'évolution et les perspectives de développement de nombreuses municipalités. La ville exerce, en effet, une influence significative sur les milieux qui l'avoisinent. Elle constitue une « puissance organisatrice », pour emprunter l'expression de Dedeire (1994), par la concentration des emplois que l'on y retrouve et la diffusion de son rayonnement économique. Son attractivité dépend de multiples facteurs parmi lesquels la taille démographique, la nature de l'économie, la quantité et la qualité des services et des emplois jouent un rôle non négligeable dans la structuration de l'espace. Au recensement de 2011, et suivant notre définition, l'Atlantique ne comportait que 143 agglomérations urbaines, celles-ci représentant moins de 20 % de l'assiette territoriale. Comme nous l'avons évoqué et comme en fait foi le tableau 6.1, la faiblesse de l'armature urbaine constitue l'un des principaux éléments de spécificité de la structure de peuplement en Atlantique. De plus, les villes de ces quatre provinces se distinguent par leur petite taille démographique. On en compte effectivement 63 dont la population est inférieure à 5 000 habitants alors que 47 ont une population qui oscille entre 5 000 et 9 999 personnes. Dès lors, il ne reste plus que 33 villes dont la taille démographique excède 10 000 habitants. Seulement deux, en l'occurrence Halifax et St. John's, en ont plus de 100 000. Qui plus est, eu égard à la superficie du territoire qu'elles occupent, ces deux villes ne réussissent pas à polariser l'activité économique de leur province respective et encore moins celle des Maritimes, voire de l'Atlantique. Le nord du NB ne comporte pas de véritable pôle d'attraction. En conséquence, la prédominance du fait rural est l'une des principales caractéristiques de la structure de peuplement en Atlantique laquelle est mise en évidence au tableau 6.1, les localités rurales formant

Tableau 6.1  
**Stratification démographique des localités de l'Atlantique en 2011**

	0-499 hab.	500-999 hab.	1 000-1 499 hab.	1 500-1 999 hab.	2 000-2 499 hab.	Milieu rural	Milieu urbain	TOTAL
NB								
n	47	64	44	29	19	203	53	256
%	18,4	25,0	17,2	11,3	7,4	79,3	20,7	100,0
NÉ								
n	10	10	5	3	5	33	56	89
%	11,2	11,2	5,6	3,5	5,6	37,1	62,9	100,0
ÎPÉ								
n	39	32	11	3	1	86	3	89
%	43,8	36,0	12,4	3,4	1,0	96,6	3,4	100,0
TNL								
n	186	84	22	13	11	316	31	347
%	53,6	24,2	6,3	3,7	3,3	91,1	8,9	100,0
Les provinces atlantiques								
n	282	190	82	48	36	638	143	781
%	36,1	24,3	10,4	6,1	4,5	81,2	18,8	100,0

Source : Statistique Canada, recensement de 2011.

plus 80 % de l'assiette territoriale. Qui plus est, ce même tableau montre aussi le poids considérable des localités de moins de 1 000 habitants qui composent plus des trois quarts de l'organisation spatiale à ÎPÉ et à TNL.

Bien que la dimension quantitative soit insuffisante, à elle seule, pour comprendre et expliquer les évolutions spatiales et temporelles, la démographie conditionne les trajectoires évolutives du semis de peuplement (Dumont, 2008). Plus que tout autre facteur, elle constitue une variable hautement significative de l'état de santé socioéconomique d'un territoire. Résultant de facteurs à la fois structurels et conjoncturels<sup>4</sup>, elle procure des informations indispensables sur l'évolution des communautés humaines dont l'intensité comme les modalités peuvent être fort différenciées. Elle synthétise de multiples transformations qui affectent le présent et sont déterminantes pour l'avenir (Dugas, 1999). Elle exerce aussi un rôle considérable sur l'organisation sociopolitique des localités. Enfin, elle reflète certaines caractéristiques liées à l'activité économique et à l'infrastructure de services, la vitalité démographique étant une condition indispensable à la croissance économique globale (Godet, 2000). Pour sa part, l'évolution démographique constitue un excellent indicateur de l'attractivité ou de la répulsion d'un territoire (Dumont, 2012). En effet, une croissance démographique est souvent le signe d'un milieu plus attractif alors qu'à l'inverse une stagnation ou un déclin démographique traduit une attractivité moindre.

Sur le plan méthodologique, notre analyse sera effectuée sur la base des données officielles des différents recensements de Statistique Canada. Parce que la taille démographique modélise de multiples aspects de la structure spatiale, cette méthode est celle que nous privilégierons dans le cadre de cette analyse<sup>5</sup>. Par conséquent, la taille démographique des entités territoriales et sa variation en valeur absolue et relative constitueront les deux principaux paramètres retenus aux fins de notre contribution auxquels viendront s'ajouter

---

4. À titre d'exemple, la structure économique, l'organisation de l'infrastructure de services, le niveau de scolarisation, la nature et l'intensité relative à la mise en valeur des ressources, le positionnement des villes dans l'espace, la taille démographique des localités, les migrations, les structures d'âge, la fermeture d'usines, la faiblesse du leadership ou de l'entrepreneuriat local, la persistance d'antagonismes locaux ou régionaux et les récessions économiques sont autant d'éléments qui exercent des effets différents en matière d'évolution démographique selon les endroits et les périodes temporelles.

5. Outre la taille démographique des localités, la distance entre celles-ci, leur localisation par rapport aux centres urbains, la forme des municipalités, les indices de dispersion, les densités linéaires ou par unités de surface figurent parmi les principaux paramètres opératoires servant à l'analyse de la structure de peuplement.

divers indicateurs à caractère géographique et socioéconomique. Particulièrement prisée par les géographes (Dumont, 2012 ; Bonnamour, 1996 ; Houée, 1996), la construction de typologies permettra d'identifier certaines ressemblances ou différences, que ce soit au chapitre de l'emploi, de la structure occupationnelle, des niveaux de revenu ou des faits de localisation, en regard de l'évolution démographique des 781 localités à l'étude au cours de la période 1981-2011. En raison de ses multiples implications en ce qui concerne le degré de dispersion des unités d'habitats, la densité et la qualité des axes de communication, les modes d'affectation du sol et de diversification économique, la distance par rapport à la ville<sup>6</sup> retiendra aussi notre attention. Les systèmes d'information géographique, en particulier le logiciel de cartographie informatisée MapInfo® et le programme Excel®, seront mobilisés pour la présentation de nos résultats. Quatre échelles d'analyse seront déployées à cette fin, à savoir les échelons national, provincial, régional et local.

## **2. L'ANALYSE DES RÉSULTATS : LES PRINCIPAUX CHANGEMENTS OBSERVÉS**

### **2.1. L'évolution globale et interprovinciale**

Le recensement de 2011 établit à 2 327 638 la population des quatre provinces de l'Atlantique, ce qui représente 7,0 % des effectifs totaux du pays comparativement à 9,2 % en 1981. Dès lors, l'une des premières mutations survenues au cours des 30 dernières années concerne la dissolution progressive du poids démographique de l'Atlantique par rapport à l'échelle nationale dont l'évolution figure au tableau 6.2. Précisons que ce poids fléchit continuellement depuis 1951 alors que la population de l'Atlantique composait, pour cette dernière année, 11,4 % de celle du pays.

Outre la diminution du poids démographique de l'Atlantique dans l'assiette nationale, un autre signe de l'affaiblissement de la structure de peuplement réside dans l'évolution de la population. En effet, non seulement l'Atlantique ne parvient pas à suivre le rythme du pays, mais sa trajectoire tend vers la stagnation, voire la régression (figure 6.1). De manière plus précise, entre 1981 et 2011, la population ne s'est accrue que de 4,2 % alors que celle du pays affichait une augmentation de l'ordre de 37,5 %. Bien que plus ou moins

---

6. Cette dernière a été calculée à partir de la technique des centroïdes à l'aide du logiciel MapInfo.

Tableau 6.2

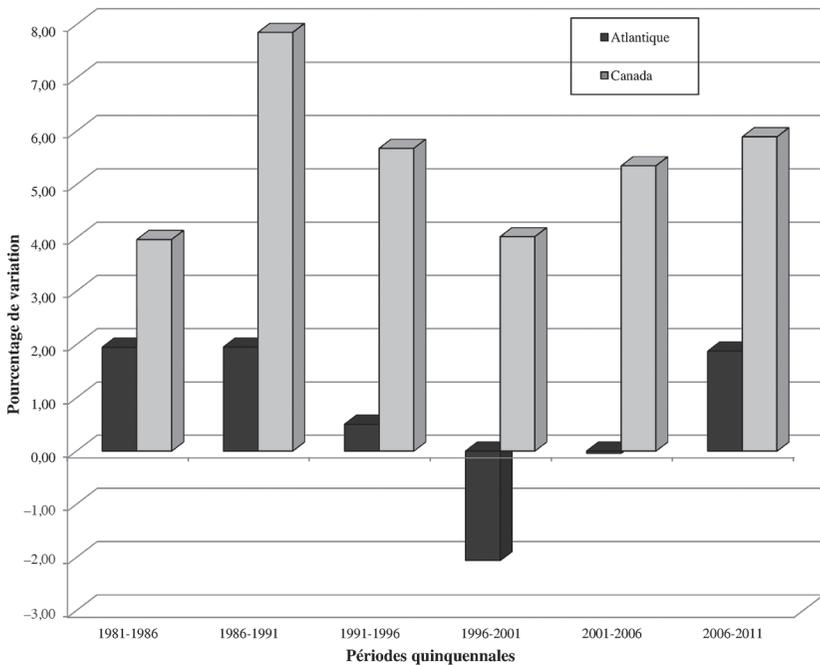
**Évolution du poids démographique de l'Atlantique à l'intérieur du Canada entre 1981 et 2011**

Année de recensement	NÉ	NB	ÎPÉ	TNL	L'Atlantique
1981	3,48	2,86	0,50	2,33	9,17
1986	3,45	2,80	0,50	2,25	9,00
1991	3,30	2,65	0,48	2,08	8,51
1996	3,15	2,56	0,47	1,91	8,09
2001	3,03	2,43	0,45	1,71	7,62
2006	2,89	2,31	0,43	1,60	7,23
2011	2,75	2,24	0,42	1,54	6,95

Source: Statistique Canada, recensements de 1981 à 2011.

Figure 6.1

**Évolution de la population de l'Atlantique par rapport à celle du Canada par périodes quinquennales entre 1981 et 2011**



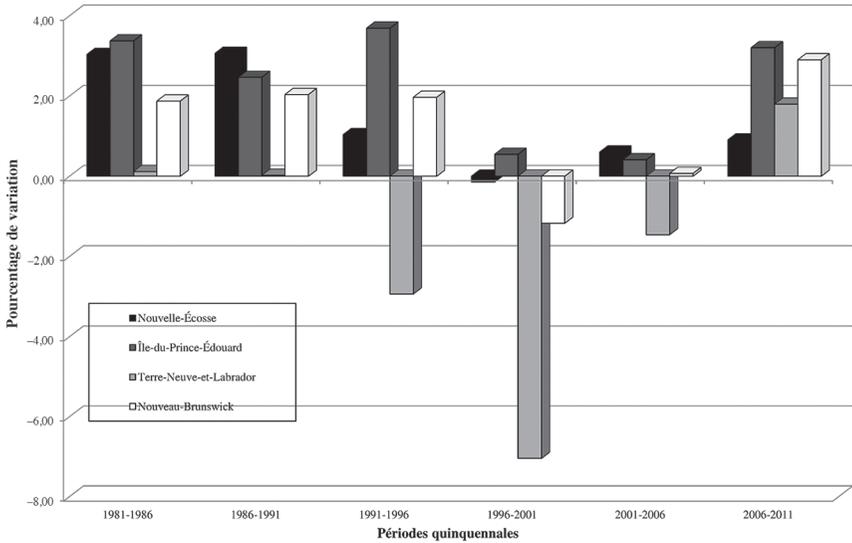
Source: Statistique Canada, recensements de 1981 à 2011.

significative en termes de pourcentage, cette baisse proportionnelle des effectifs en valeur absolue est très éloquentes puisque les provinces atlantiques compteraient aujourd'hui 743 933 personnes de plus si elles avaient suivi la cadence nationale durant cette période. Deux périodes quinquennales se sont même caractérisées par une évolution démographique négative. De fait, la population de l'Atlantique a régressé de 2,06 % entre 1996 et 2001 et de 0,04 % entre 2001 et 2006 alors que le Canada enregistrait, pour ces deux mêmes périodes, des augmentations de l'ordre de 4,02 % et de 5,35 %. À titre informatif, mentionnons que depuis 1851, la croissance démographique, au sein des provinces atlantiques, a été supérieure à celle du Canada uniquement au cours des périodes 1941-1951 et 1951-1956.

En peaufinant notre analyse à l'échelle des provinces, nous constatons, à la figure 6.2, que chacune de celles-ci se différencie par un profil démographique qui lui est propre, bien qu'il se dégage certaines tendances évolutives communes. Par exemple, toutes les provinces de l'Atlantique ont connu une croissance de leurs effectifs entre 1981 et 1991 ainsi qu'au cours de la dernière période quinquennale (2006-2011). Seule l'ÎPÉ se distingue par une croissance continue de sa population depuis 1981. Moins encline au vieillissement démographique, l'ÎPÉ est sujette à de forts courants migratoires, ce qui explique, du moins en partie, son bilan démographique positif. Toutefois, comme nous le verrons plus loin, cette croissance généralisée gomme des disparités locales considérables. La NÉ aurait suivi une trajectoire similaire à son homologue insulaire n'eût été la période 1996-2001 où ses effectifs ont subi une baisse de 0,14 %. Après avoir essuyé des pertes entre 1991 et 1996, entre 1996 et 2001 ainsi qu'entre 2001 et 2006, la population de TNL a également augmenté au cours de la dernière période quinquennale. Cette dernière a aussi été profitable pour le NB, ses effectifs ayant crû de 2,9 % alors que ceux-ci étaient demeurés stables au cours de la période précédente. À noter que cette dernière province n'avait pas connu pareille évolution depuis 1971-1976. Son profil démographique s'est singularisé par une légère croissance entre 1981 et 1996, la période 1996-2001 s'étant distinguée par une décroissance démographique de l'ordre de 1,17 %. Ces différences observables dans le temps et dans l'espace entre les diverses provinces traduisent bien la multiplicité des influences qui affecte leur bilan démographique selon différentes périodicités.

Figure 6.2

**Évolution de la population des provinces atlantiques par périodes quinquennales entre 1981 et 2011**



Source: Statistique Canada, recensements de 1981 à 2011.

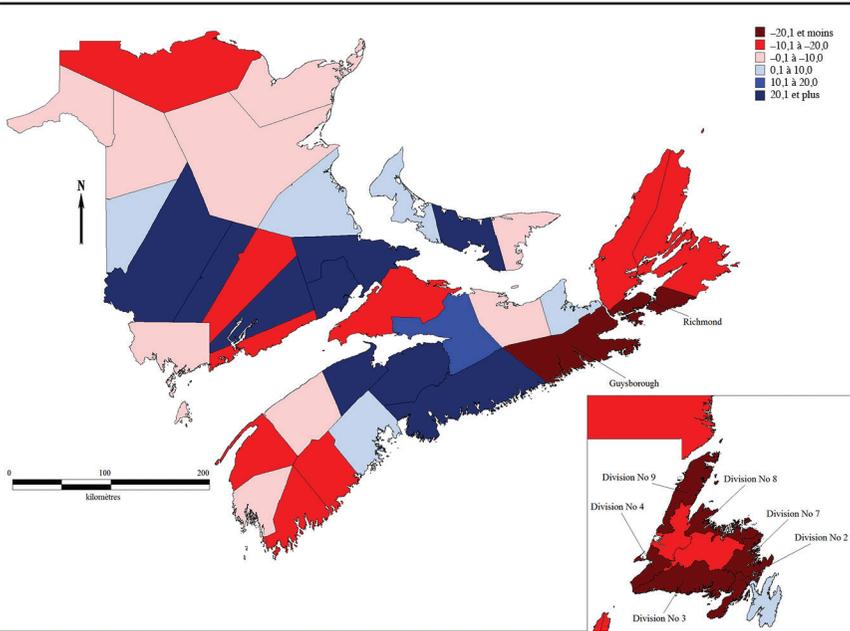
**2.2. L'échelle régionale**

En réduisant l'échelle d'analyse à celle des divisions de recensement, nous constatons que chacun des 46 comtés de l'Atlantique<sup>7</sup> présente un profil évolutif particulier marqué par une croissance constante, mais plus ou moins saccadée à quelques endroits, ainsi que par des séquences d'augmentation entrecoupées, à d'autres, par des phases de décroissance de plus ou moins longue durée. Dès lors, leur évolution démographique s'est effectuée suivant des intensités variables et des rythmes fort différenciés. Comme l'illustre la figure 6.3, le dépeuplement a été le lot de 30 comtés au cours de la période 1981-2011. Nous avons identifié par leur toponyme les huit divisions de recensement dont la population a décliné de 20,1 % ou plus au cours des 30 dernières années. La décroissance démographique apparaît particulièrement inquiétante à TNL où huit des dix comtés ont perdu 10 % ou plus de leurs effectifs. Mentionnons que leur économie gravite

7. À TNL, la Division n° 10 a été scindée en deux en 2001. Dans un but d'uniformité, nous l'avons conservée comme telle dans notre analyse.

Figure 6.3

**Évolution démographique (en %) des comtés de l'Atlantique entre 1981 et 2011**



Source : Statistique Canada, recensements de 1981 et de 2011, cartographie de Majella Simard (Université de Moncton, 2013).

surtout autour de l'industrie halieutique. Or, celle-ci a fait l'objet d'un moratoire imposé par le gouvernement fédéral en 1992 afin de protéger la survie de certaines espèces, dont la morue. En fait, à TNL, seule la Division n° 1, qui abrite l'agglomération urbaine de St. John's, s'est caractérisée par une évolution démographique positive entre 1981 et 2011. Précisons, en outre, qu'entre 1991 et 2010, le solde migratoire de TNL a été positif durant seulement trois années. Dans cette foulée, dix comtés, comportant un fort contingent de population rurale, ont enclenché une dynamique de dépeuplement continu depuis 1981.

À l'opposé, 16 divisions de recensement se sont distinguées par une augmentation de leurs effectifs entre 1981 et 2011. Celle-ci est cependant très variable selon les endroits oscillant entre 0,1 %, pour le comté de Kent au NB, à 36,3 % pour celui de Kings en NÉ. Sept de ceux-ci ont connu un accroissement continu de leur population au cours des six périodes quinquennales à l'étude. La NÉ et

le NB en abritent trois chacun. Il s'agit respectivement de Colchester, de Hants, d'Halifax, d'Albert, de York et de Westmorland. À l'ÎPÉ, la population du comté de Queens ne cesse de croître depuis 1981. Certains des comtés, dont la croissance démographique est soutenue, sont situés à proximité d'une division de recensement densément peuplée. D'autres regroupent une forte concentration de population autochtone. D'autres encore disposent d'une solide armature urbaine. Ce dernier facteur explique la situation particulière du comté d'Halifax, qui abrite la ville du même nom, et de celui de Westmorland où l'on retrouve l'agglomération de Moncton. En l'espace de 30 ans, la population d'Halifax a augmenté du tiers. De son côté, les nombreux avantages comparatifs<sup>8</sup> dont profite la région du Grand Moncton n'ont d'égal que la croissance exponentielle de ses effectifs démographiques notamment ceux de Dieppe, sa population ayant crû de 173,9 % entre 1981 et 2011. C'est dans ce même registre que s'inscrit le profil évolutif du comté de Hants dont l'accroissement démographique est principalement imputable à celui de sa ville-centre (East Hants), mais aussi à celui d'Indian Brook 14, deux subdivisions de recensement ayant enregistré des augmentations respectives de l'ordre de 47,4 % et de 73,2 % entre 1981 et 2011. Avec une croissance de 31 %, le comté de York n'est certes pas en reste, car des villes desservant de plus petites populations exercent le rôle de dispensatrices de services couplés à la présence de communautés autochtones, ce qui justifie son excellente santé démographique. Comme le comté de Queens à l'ÎPE est complètement dépourvu de milieux urbains, ce sont plutôt des éléments sociaux et culturels qui sont responsables de l'évolution positive de ses effectifs démographiques. Nous voulons faire plus explicitement référence à des localités comme Rocky Point 3, Lot 65, Scotchfort 4 ou Lot 35 dont la population s'est respectivement accrue de 145 %, de 76,8 %, de 54,2 % et de 38,2 % en l'espace de 30 ans. Bénéficiant d'une population très urbanisée, le comté de Cumberland s'est démarqué par une hausse de 17,9 % de ses effectifs entre 1981 et 2011, bien que cette même division de recensement possède aussi plusieurs municipalités en dépeuplement. Finalement, le dynamisme économique des villes de Riverview et de Coverdale explique la croissance démographique de l'ordre de 22,1 % qu'a connue le comté d'Albert au cours de la même période.

---

8. Mentionnons, à titre indicatif, sa situation géographique privilégiée. Situé au centre des provinces maritimes, Moncton est au cœur d'un sous-système composé de petites et moyennes villes lui permettant d'exercer le rôle de place centrale non seulement dans son environnement immédiat, mais aussi bien au-delà.

La structure de peuplement agit comme facteur de différenciation physicospatiale. Ainsi, l'analyse démographique effectuée à cette l'échelle fait apparaître une scission systématique entre le nord et le sud du NB ainsi qu'entre les extrémités et le centre de la NÉ. En considérant les huit divisions de recensement sises au sud du NB, nous constatons que celles-ci se sont enrichies de 59 890 personnes entre 1981 et 2011, ce qui représente une augmentation de 15,7 %. À l'inverse, les comtés du nord de cette même province se sont vu amputer de 4 916 habitants, soit une baisse de 1,6 %. De leur côté, les divisions de recensement situées à l'ouest et à l'est de la NÉ ont accusé un déficit de 45 546 personnes en l'espace de 30 ans alors que ceux du centre affichaient, à l'inverse, un gain de 199 831 habitants, ce qui représente une augmentation de 20,8 %. Bref, l'évolution démographique de la NÉ s'effectue en trou de beigne alors que celle du NB dessine carrément une province scindée en deux. TNL possède de vastes segments en déstructuration alors que le centre de l'ÎPÉ tend à se dépeupler au profit de ses extrémités.

Comme nous pouvons le remarquer, le tissu de peuplement régional s'est caractérisé, au cours des 30 dernières années, par une accentuation prononcée des déséquilibres entre les comtés ruraux et urbains, ce qui n'est pas sans effet sur la structure économique de ces milieux. Bien que des événements de portée nationale ou internationale puissent interférer sur la dynamique évolutive des comtés, il n'en demeure pas moins que chaque comté est soumis à des spécificités locales qui modulent sa trajectoire démographique.

### **2.3. L'échelle locale**

L'examen de l'évolution démographique effectué à l'échelle locale permet de mettre en exergue les nombreuses nuances territoriales et de mieux saisir le rôle de la structure spatiale eu égard aux principaux changements produits au cours des 30 dernières années. L'un de ceux-ci tient à l'augmentation du nombre et de la proportion des localités de petite taille démographique comme l'illustre le tableau 6.3. De fait, alors qu'elles composent un peu plus de la moitié des entités territoriales de la structure de peuplement en 1981, les municipalités de 1 000 habitants et moins représentent 60,4 % de l'assiette territoriale 30 ans plus tard. En fait, pas moins de 75 municipalités dont la taille démographique était supérieure à 1 000 habitants en 1981 sont passées à la catégorie de très petites localités, c'est-à-dire celles

Tableau 6.3

**Évolution du nombre et de la proportion  
de localités en Atlantique en fonction de leur strate  
de taille démographique entre 1981 et 2011**

Strates de taille démographique/Année de recensement							
	0-499	500-999	1 000-1 499	1 500-1 999	2 000-2 499	Milieux ruraux	Milieux urbains
1981							
<i>n</i>	230	191	116	53	30	620	161
%	29,4	24,5	14,9	6,8	3,8	79,4	20,6
1986							
<i>n</i>	226	192	113	56	29	616	165
%	28,9	24,6	14,5	7,2	3,7	78,9	21,1
1991							
<i>n</i>	230	196	112	47	33	618	163
%	29,4	25,1	14,3	6,0	4,3	79,1	20,9
1996							
<i>n</i>	237	200	103	47	28	615	166
%	30,3	25,6	13,2	6,0	3,6	78,7	21,3
2001							
<i>n</i>	259	192	95	52	27	625	156
%	33,1	24,5	12,2	6,7	3,5	80,0	20,0
2006							
<i>n</i>	268	198	86	45	41	638	143
%	34,3	25,4	11,0	5,8	4,7	81,2	18,8
2011							
<i>n</i>	282	190	82	48	36	638	143
%	36,1	24,3	10,4	6,1	4,3	81,2	18,8

Source: Statistique Canada, recensements de 1981 à 2011.

dont la population est inférieure à 500 habitants, en 2011. En progression constante depuis 1986, les très petites localités forment maintenant plus du tiers de la structure de peuplement (voir le tableau 6.1, p. 192), ce qui constitue un signe tangible de sa fragilisation.

Globalement, 190 subdivisions de recensement ont régressé de classes entre 1981 et 2011. Seulement 57 ont muté d'une strate plus petite vers une autre plus grande, alors que 534 n'ont subi aucun changement. Au surplus, mentionnons que 27 milieux urbains qui, selon notre définition, possédaient le statut de ville en 1981 appartiennent désormais au monde rural en 2011. Le nombre de villes a aussi régressé, passant de 161 en 1981 à 143 en 2011. À l'inverse, seulement neuf municipalités appartenant au monde rural en 1981 sont devenues des villes 30 ans plus tard. Huit se retrouvent au NB (Hampton, Kingston, Sussex, Memramcook, Bright, Saint Marys, Wakefield et Sainte-Marie-Saint-Raphaël dont une partie du territoire a été annexée à celui de Le Goulet et de Shippagan) et une en NÉ. Il s'agit d'Eskasoni 3. Précisons que 21 subdivisions de recensement ont décliné de deux niveaux ou plus alors que seulement neuf ont emprunté la trajectoire inverse. Le fait que l'on recense presque quatre fois plus de localités ayant régressé de classes entre 1981 et 2011 comparativement à celles ayant passé d'une fourchette démographique inférieure à une de taille supérieure constitue un indice préoccupant de l'érosion du tissu de peuplement en Atlantique au cours des 30 dernières années.

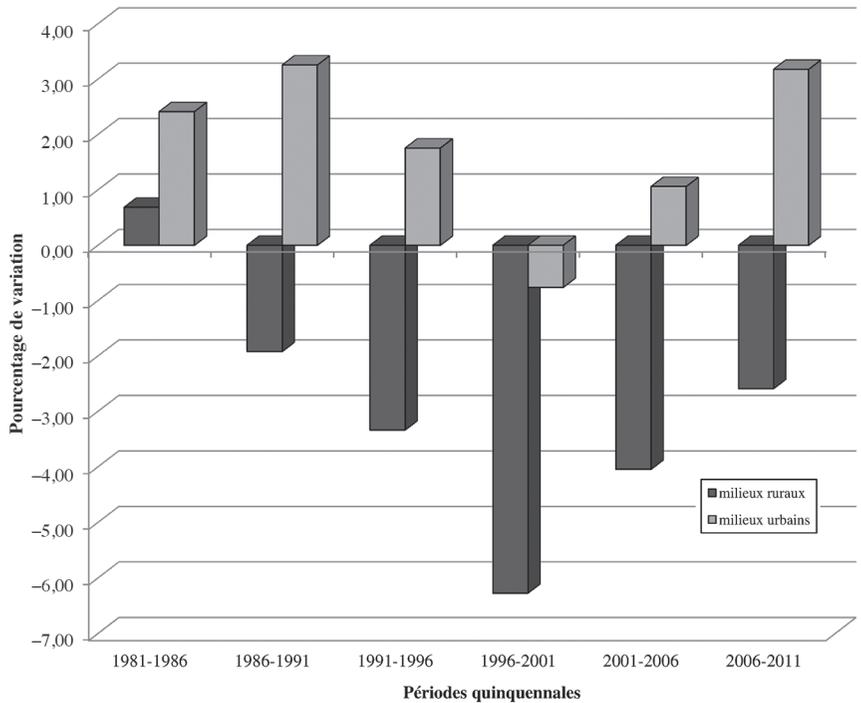
### *2.3.1. L'évolution par périodes quinquennales*

#### *Les milieux ruraux*

Bien que les localités rurales soient plus nombreuses en 2011 qu'en 1981, leur population connaît globalement un déclin continu depuis 1986 comme le montre la figure 6.4. Les taux d'évolution diffèrent toutefois considérablement d'une période quinquennale à l'autre, ce qui est symptomatique de la très grande diversité socioéconomique qui particularise le monde rural, mais aussi de la multiplicité des facteurs en présence. La décroissance la plus marquée est enregistrée au cours de la période 1996-2001, la population rurale décroissant de 6,3 %. Les pertes cumulées des effectifs ruraux entre 1981 et 2011 totalisent 94 160 personnes, soit une baisse de 16,4 %. Autre manifestation de la fragilisation de l'espace rural en Atlantique : le nombre de localités en très forte décroissance démographique grimpe continuellement d'une période quinquennale à l'autre. Ainsi, de 16 qu'il

Figure 6.4

**Évolution de la population rurale et urbaine de l'Atlantique par périodes quinquennales entre 1981 et 2011**



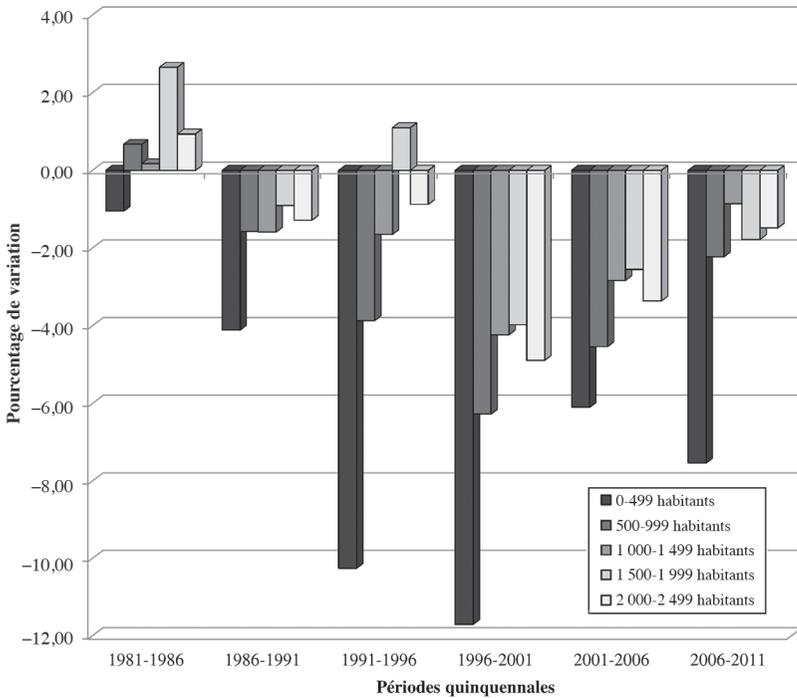
Source: Statistique Canada, recensements de 1981 à 2011.

était en 1981-1986, le nombre de municipalités dont la population a régressé de 20 % ou plus est passé à 25, en 1986-1991, à 42, en 1996-2011, et à 47, en 2006-2011.

Par ailleurs, le bilan démographique global du monde rural efface les contrastes observables entre les différentes catégories de milieux ruraux. En examinant de plus près leur situation, nous remarquons que le rythme graduel de leur évolution démographique varie très fortement en fonction de la strate de taille démographique des localités. Une relation causale se dessine entre ces dernières et l'évolution de leur population, les plus petites municipalités étant particulièrement enclines au dépeuplement. De fait, comme l'indique la figure 6.5, les très petites localités représentent la seule catégorie de milieux ruraux dont les effectifs déclinent constamment

Figure 6.5

**Évolution de la population rurale de l'Atlantique par strates de taille démographique et périodes quinquennales entre 1981 et 2011**



Source: Statistique Canada, recensements de 1981 à 2011.

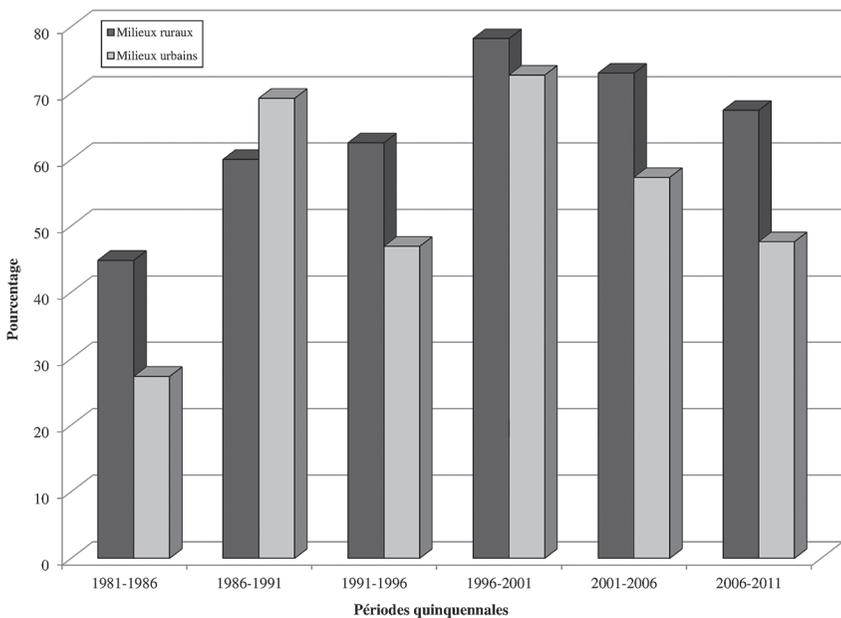
d'un recensement à l'autre. De 1981 à 2011, leur population est effectivement passée de 114 442 à 74 716 habitants, ce qui représente une diminution de 34,7 %. Quelle que soit la période quinquennale observée, ce segment de l'espace rural affiche les diminutions les plus considérables, bien qu'une faible taille démographique ne soit pas nécessairement synonyme de déclin, chacune des périodes quinquennales à l'étude comportant des cas de croissance. Néanmoins, ce groupe de municipalités a perdu jusqu'à 11,7 % de sa population entre 1996 et 2001. Pour leur part, les milieux ruraux de 500 à 999 habitants et ceux de taille intermédiaire, c'est-à-dire dont la population oscille entre 1 000 et 1 499 habitants, sont également affectés par le dépeuplement. Dans ces deux cas, la période 1981-1986 a été la seule, au cours des 30 dernières années, à montrer une augmentation, quoique

modeste, de leurs effectifs démographiques, cette dernière s'établissant respectivement à 0,7 et à 0,2 %. Même les localités faisant partie de la strate démographique supérieure ont une propension à la décroissance, et ce, depuis 1986. En fait, la croissance démographique en milieu rural est plutôt l'exception que la règle en Atlantique. La période 1981-1986 se démarque à cet égard. Au cours de celle-ci, sauf pour les très petites localités, toutes les autres catégories de milieux ruraux ont enregistré une hausse de leurs effectifs.

L'augmentation de la proportion de localités rurales en décroissance contribue aussi à fragiliser le semis de peuplement en Atlantique. À l'exception des municipalités dont la taille démographique varie entre 1 500 et 1 999 habitants, ce fléchissement s'est manifesté de manière continue entre 1981-1986 et 1996-2001 pour s'atténuer légèrement depuis 2001 (figures 6.6 et 6.7). Le segment constitué des très petites localités se singularise une fois de plus par le fait qu'il comporte la plus forte proportion de milieux ruraux en décroissance

Figure 6.6

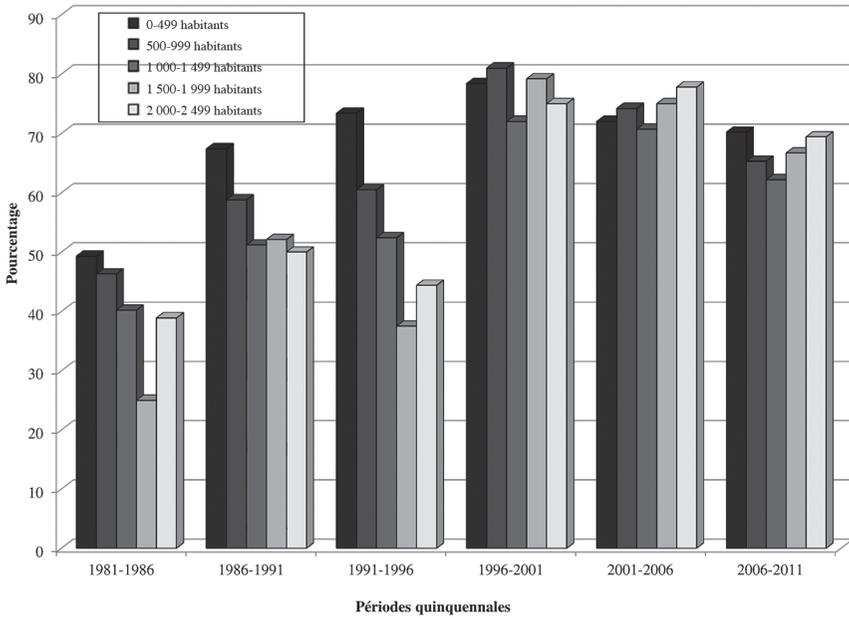
**Proportion de localités rurales et urbaines en décroissance démographique par périodes quinquennales entre 1981 et 2011**



Source: Statistique Canada, recensements de 1981 à 2011.

Figure 6.7

**Proportion de localités rurales en décroissance démographique en fonction de leurs strates de taille démographique par périodes quinquennales entre 1981 et 2011**



Source: Statistique Canada, recensements de 1981 à 2011.

sur quatre des six périodes quinquennales à l'étude. En 2006-2011, 70,2 % des localités appartenant à cette portion de l'espace rural étaient en décroissance démographique.

*Les milieux urbains*

Si l'urbanisation est un fait incontestable, elle est loin d'être uniforme. Les villes, bien qu'elles aient diminué en nombre entre 1981 et 2011, se sont enrichies de 319 648 personnes en l'espace de 30 ans. En valeur relative, il s'agit d'une augmentation de 32,9 %. Précisons que la population a plus que doublé dans 6 de ces 72 agglomérations urbaines notamment en raison du phénomène de périurbanisation. La performance la plus spectaculaire est détenue par Memramcook dont l'augmentation a atteint 666,8 %, ce qui lui a permis, entre 1991 et 1996, de passer de l'espace rural au monde urbain. Cet essor

vertigineux est imputable à la forte croissance économique qu'a connue la région du Grand Moncton au cours des dernières années, mais aussi à des changements survenus dans son assiette territoriale (à ce sujet, voir Desjardins au chapitre 8 du présent ouvrage). La période quinquennale 2006-2011 s'est caractérisée par une augmentation de 3,2 % de la population urbaine, une croissance qui n'a été dépassée qu'au cours de la période 1986-2001, cette dernière atteignant 3,3 %. Néanmoins, les villes en très forte croissance démographique, c'est-à-dire dont la population augmente de 20 % ou plus tous les cinq ans, tendent à décliner au fil du temps. Ainsi, on en dénombrait sept<sup>9</sup> en 1991-1996 comparativement à deux (Dieppe au NB et Paradise à TNL) au cours des deux dernières périodes quinquennales.

Bien que les villes se caractérisent, de façon générale, par une croissance de leurs effectifs, certaines connaissent une trajectoire inverse, un phénomène plutôt alarmant. En l'espace de 30 ans, près de la moitié des villes de l'Atlantique, soit plus précisément 71 sur un total de 143, se sont distinguées par une évolution négative de leur population. Par ailleurs, comparativement aux milieux ruraux, la décroissance démographique des villes se manifeste avec moins de variabilité entre les diverses périodes quinquennales, ce qui témoigne de dynamiques fortement dissemblables entre ces deux espaces géographiques (voir la figure 6.6). Néanmoins, alors que près du quart des villes sont en décroissance démographique au cours de la période 1981-1986, près de la moitié connaîtra une telle évolution en 2006-2011 (voir la figure 6.6, p. 205). La période 1996-2011 sera celle où la proportion de villes en déclin démographique est la plus élevée, cette dernière atteignant 72,7 %. L'érosion de la structure urbaine n'affecte pas seulement les plus petites villes, mais aussi celle de taille plus importante comme le Cap-Breton, Bathurst et Corner Brook dont la population a chuté respectivement de 22,1 %, de 21,8 % et de 18,3 % entre 1981 et 2011. Des restructurations liées à des progrès de productivité et la quasi-disparition de l'activité principale, en l'occurrence l'extraction minière, figurent parmi les causes liées à leur déclin. La NÉ est particulièrement concernée par l'effritement de son tissu urbain où, au cours de cette période, l'on dénombre 32 villes en dépeuplement, mais aussi TNL et le NB qui en comptent respectivement 20 et 19. Les pertes totales se chiffrent à 131 458 personnes, soit une diminution de 19,1 %. Leur taille moyenne s'établit à 7 827 habitants. Plusieurs de ces villes sont aux prises avec un

---

9. Il s'agit de Burton, Miramichi, Saint Marys et Memramcook au NB ainsi que Deer Lake, Portugal Cove-St. Philip's et Paradise à TNL.

sous-emploi à l'état chronique. C'est le cas notamment de Placentia, de Channel-Port-aux-Basques, de Botwood et de Bonavista à TNL où le taux de chômage est supérieur à 25 % en 2006. À bien des endroits, la première transformation du poisson et de la matière ligneuse constitue la pierre angulaire de l'économie locale, cette dernière étant fortement assujettie à la saisonnalité de ses activités. Néanmoins, le taux de chômage moyen (16,2 %) des villes en décroissance se situe en deçà de celui de l'Atlantique (20,8 %). Le secteur primaire retient 9,9 % de la population active alors que les services en accaparent 70,2 %. Le revenu moyen des familles économiques atteint 57 647 \$ en 2006, ce qui est légèrement supérieur à celui de l'Atlantique qui, lui, s'établit à 55 527 \$.

### ***2.3.2. L'évolution sur une longue période***

Une analyse typologique effectuée plus finement sur une longue période nous permettra de mieux cerner le rôle de la structure spatiale, mais aussi de certaines composantes économiques, en ce qui a trait à l'évolution démographique des localités en Atlantique. On retrouvera également, au tableau 6.4, les principales caractéristiques géosocioéconomiques de ces milieux en fonction de l'évolution de leurs effectifs démographiques entre 1981 et 2011. Il se dégage, à la lecture de ce tableau, de nombreuses relations dont certaines ont déjà été mises en exergue. Nous pensons plus spécifiquement au lien qui se dessine entre la taille démographique des localités et l'évolution de leur population. En outre, les localités en croissance ont tendance à se situer en moyenne à 20 kilomètres d'une ville alors que celles en déclin s'en retrouvent à 32,2 kilomètres. À cet égard, la figure 6.8 illustre bien le rôle qu'exerce la ville dans l'évolution démographique des localités. De fait, alors que les municipalités situées à moins de 10 kilomètres d'une ville ont connu une croissance de 43,4 % de leur population entre 1981 et 2011, celles qui s'en retrouvent à 20 kilomètres ou plus ont emprunté la trajectoire inverse, la décroissance s'accroissant au fur et à mesure que l'on s'éloigne de toute agglomération urbaine. Le tableau 6.4 montre aussi que les milieux en croissance possèdent une plus forte proportion d'individus détenteurs d'un diplôme universitaire. Sur le plan économique, leur taux d'activité est supérieur à celui des localités en décroissance alors que les premiers affichent un revenu familial moyen plus élevé par rapport aux seconds.



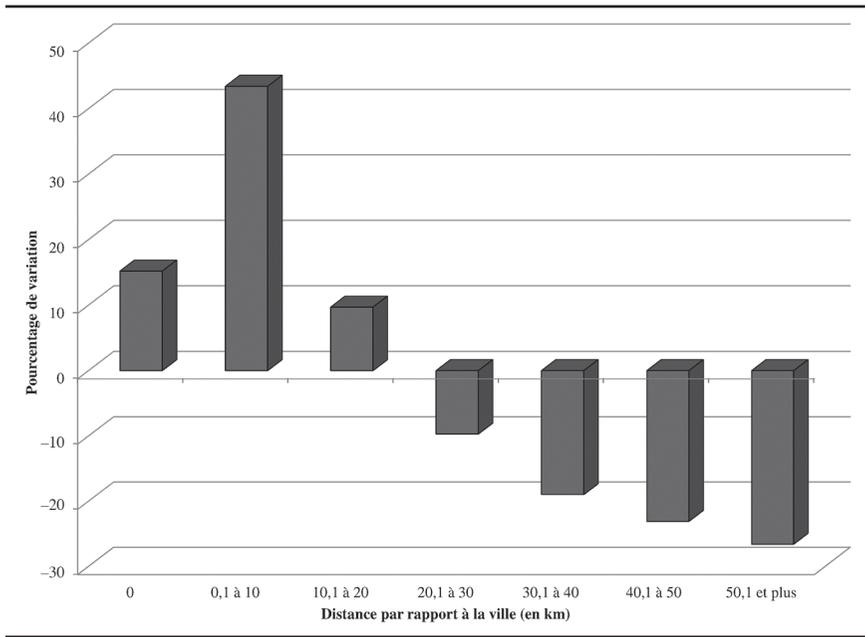
Tableau 6.4  
**Principales caractéristiques géosocioéconomiques des localités de l'Atlantique en fonction de l'évolution de leurs effectifs démographiques entre 1981 et 2011 (suite)**

Variables/Évolution démographique	-75,1 et moins (n = 11)	-50,1 à -75,0 (n = 55)	-25,1 à -50,0 (n = 218)	-0,1 à -25,0 (n = 243)	Localités en décrois- sance (n = 527)	Localités en crois- sance (n = 254)	0,1 à 25,0 (n = 142)	25,1 à 50,0 (n = 45)	50,1 à 75,0 (n = 23)	75,1 et plus (n = 44)
Pourcentage du revenu moyen des familles économiques par rapport à celui de l'Atlantique (2006)	94,9	90,0	90,9	99,3	95,5	108,8	107,7	118,1	108,1	101,4
Pourcentage du revenu total provenant d'un emploi (2006)	69,5	59,7	59,0	65,3	62,6	72,2	70,7	74,2	73,7	75,1
Pourcentage du revenu total provenant de transferts gouvernementaux (2006)	22,4	32,2	32,1	23,9	27,6	17,6	18,0	14,7	18,3	19,0
Pourcentage du revenu provenant d'une autre source (2006)	8,1	8,1	8,2	10,8	9,8	10,2	11,3	11,1	8,0	5,9
Pourcentage des individus ne possédant pas une 9 <sup>e</sup> année.	19,5	13,9	15,0	15,3	15,1	15,7	15,7	14,2	16,1	17,3
Pourcentage des individus détenteurs d'une formation universitaire	9,4	9,0	8,1	12,5	10,2	15,8	14,5	20,1	16,3	14,8

Source : Statistique Canada, recensements de 1981, de 2006 et de 2011.

Figure 6.8

**Évolution démographique des localités de l’Atlantique entre 1981 et 2011 en fonction de leur distance de la ville**



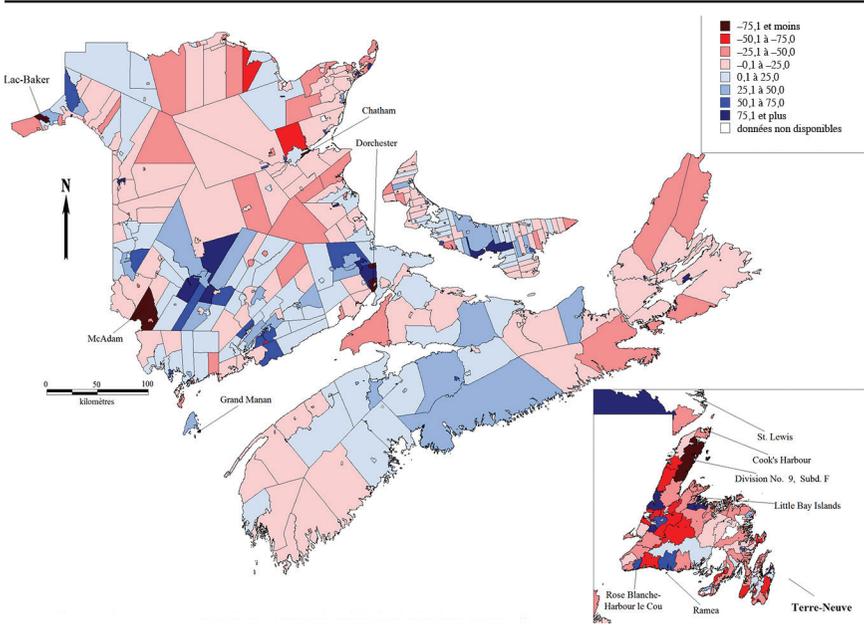
Source: Statistique Canada, recensements de 1981 et de 2011.

*Les localités en croissance*

D’entrée de jeu, soulignons que les cas de décroissance (527) sont beaucoup plus nombreux que les milieux qui ont connu une augmentation de leur population entre 1981 et 2011 (voir le tableau 6.4 et la figure 6.9). Au nombre de 254, ces derniers forment effectivement 32,5 % de l’assiette territoriale de l’Atlantique. D’une population moyenne de 5 742 habitants, ces municipalités correspondent essentiellement à des milieux urbains et périurbains. Cette croissance trouve écho au sud du NB et au centre de la NÉ qui abritent l’essentiel de ces localités. On retrouve également quelques isolats disséminés çà et là sur le territoire terre-neuvien, avec une tendance à la concentration dans la Division n° 1, qui compte 14 localités en croissance ainsi que dans le comté de Prince, à l’ÎPÉ, qui en abrite 16.

Figure 6.9

### Évolution démographique des localités de l'Atlantique entre 1981 et 2011



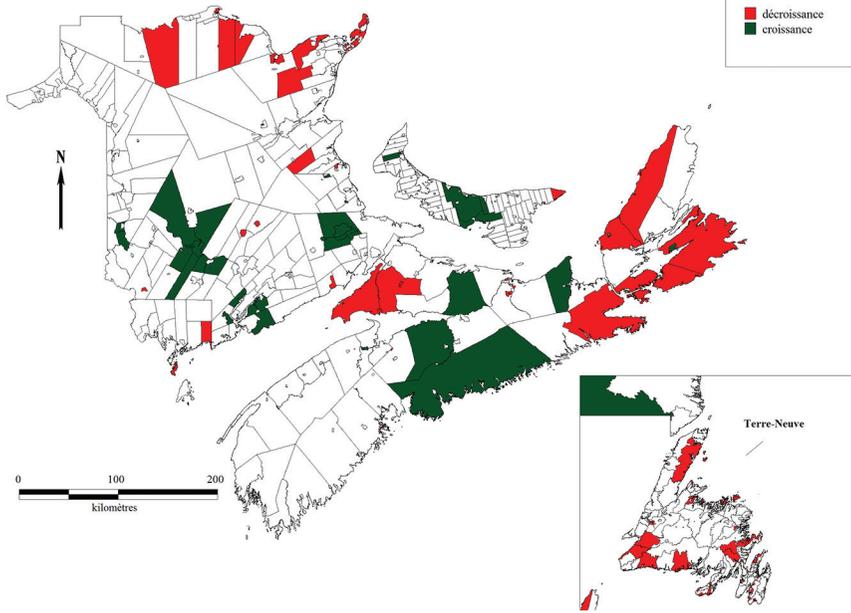
Source : Statistique Canada, recensements de 1981 et de 2011, cartographie de Majella Simard (Université de Moncton, 2013).

Parmi ces 254 localités en croissance, 48 l'ont été de façon continue entre 1981 et 2011 (figure 6.10). Il s'agit surtout d'agglomérations urbaines, bien que l'on y recense aussi 22 localités rurales, dont 11 appartenant à la catégorie des petites municipalités.

On dénombre 44 subdivisions de recensement qui se sont distinguées par une augmentation de 75,1 % et plus de leurs effectifs (voir le tableau 6.4, p. 209-210). Ces milieux en très forte croissance se distribuent comme suit. On en retrouve 15 au NB, 13 en NÉ, 11 à TNL et 4 à l'ÎPÉ. Leurs effectifs ont même doublé dans 32 de ces 44 entités territoriales alors que 22 se sont caractérisées par une croissance démographique continue au cours des sept derniers recensements. À titre informatif, les augmentations les plus fulgurantes sont détenues par Cole Harbour 30, la Division n° 5, Subdivision C et Glooscap 35 qui ont affiché des hausses respectives de l'ordre de 9 600 %, de 1 342,9 % et de 1 080 %. Bien que leur population moyenne se chiffre à 3 672 habitants en 2011, 17 de ces 44 subdivisions de

Figure 6.10

**Localités de l'Atlantique en croissance et en décroissance démographique continue entre 1981 et 2011**



Source: Statistique Canada, recensements de 1981 à 2011, cartographie de Majella Simard (Université de Moncton, 2013).

recensement correspondent à de très petites localités. Pour cette raison, leur croissance démographique, en valeur absolue, reste peu significative. Il s'agit essentiellement de réserves autochtones, celles-ci étant au nombre de 24. C'est ce qui explique d'ailleurs, du moins en partie, le taux de chômage relativement élevé (18,9 %) qui affecte ces localités à très forte croissance démographique ainsi que le niveau de revenu familial moyen qu'elles possèdent, ce dernier étant très légèrement supérieur à celui de l'Atlantique. En outre, nous constatons, au tableau 6.4 (p. 209-210), que ces milieux se distinguent aussi par la relative sous-scolarisation de leur population, celle n'ayant pas atteint le seuil de la 9<sup>e</sup> année s'établissant à 17,3 %, soit la proportion la plus élevée parmi les quatre catégories de localités en croissance.

Un deuxième groupe est formé des localités dont la croissance démographique, au cours de la période 1981-2011 a oscillé entre 50,1 et 75 %. Au nombre de 23, 13 de ces municipalités se retrouvent au NB. Notons que la NÉ n'en possède qu'une seule. Il s'agit d'Indian

Brook 14. L'ÎPÉ en compte quatre et TNL cinq. Soulignons, en outre, que 7 de ces 23 entités ont augmenté leurs effectifs de manière continue entre 1981 et 2011. Plusieurs de ces 23 localités correspondent à des milieux autochtones. Nous pensons notamment à Eel River 3, à Burnt Church, à Eel Ground 2 ou à Red Bank 4. D'autres, comme Saint Andrews ou New Maryland ont une économie tournée vers la villégiature et l'héliotropisme. Certaines se distinguent aussi par le dynamisme de leur appareil industriel. Nous voulons faire plus explicitement référence, dans ce dernier cas, à des localités comme Saint-Joseph-de-Madawaska, Hampton ou Kings Royalty. Bien que les services accaparent près des trois quarts de la population active, l'exploitation des ressources retient 13,5 % de la main-d'œuvre locale, soit la plus forte proportion des milieux en croissance. Avec un taux d'activité de 65,4 %, ce groupe de localités se caractérise par une relative prospérité économique. Nous insistons sur l'épithète « relative » puisque plusieurs milieux souffrent de sous-emploi, ce dernier se reflétant, à certains endroits, par un taux de chômage élevé. S'inscrivent dans cette situation particulière des municipalités comme Eel Ground 2, Burnt Church, la Division n° 3, Subdivision J. et Indian Brook 14 dont le taux de chômage est supérieur à 30 %.

On dénombre 45 localités dont l'augmentation des effectifs démographiques s'inscrit dans une fourchette de 25,1 à 50 %. Cette croissance s'est manifestée de façon continue dans 17 de ces 45 municipalités. Avec 21 entrées, le NB est la province qui en compte le plus, suivi de TNL (10). Pour leur part, la NE et l'ÎPÉ en abritent sept chacune. Sont comprises à l'intérieur de ce groupe la plupart des principales agglomérations urbaines de l'Atlantique, dont Halifax, Fredericton, Moncton et Charlottetown, qui ont respectivement enregistré une augmentation de leurs effectifs de l'ordre de 35,4 %, de 28,6 %, de 26,2 % et de 25,6 % en l'espace de 30 ans. D'autres villes, de plus petite taille démographique, font aussi partie de cette catégorie. C'est le cas notamment de Shédiac, de Tracadie-Sheila et de Riverview au NB. Hormis quelques rares exceptions comme Terra Nova, la Division n° 2, Subdivision H, la Division n° 7, Subdivision A, Hopedale et Nain, que l'on retrouve à TNL, les localités sises au sein de ce groupe ont une économie dynamique et diversifiée qui repose essentiellement sur les services aux personnes. En effet, le secteur tertiaire compose plus de 80 % de la structure occupationnelle dans 11 de ces 45 subdivisions de recensement. Au surplus, dans la majorité de celles-ci, il s'agit de services à forte valeur ajoutée relevant du tertiaire dit « moteur ». Le fait qu'une personne sur cinq soit détentrice d'un diplôme d'études universitaires n'est pas étranger à cette

situation. Le dynamisme économique se matérialise aussi par la faible proportion du revenu total perçu sous la forme de transferts gouvernementaux. Enfin, un autre signe de la vigueur de leur activité économique est attribuable au fait que le revenu moyen des familles est supérieur à celui de l'Atlantique. Toutes ces caractéristiques illustrent bien les liens étroits qui prévalent entre démographie et économie, celle-ci agissant comme un facteur incontournable de l'évolution de la population.

Finalement, les municipalités dont la croissance démographique a été inférieure à 25 % sont au nombre de 142. Près de la moitié se situent au NB. TNL et l'ÎPÉ en comptent respectivement 28 et 26 alors qu'on en retrouve 18 en NÉ. Seulement deux municipalités comprises au sein de ce groupe se sont caractérisées par une croissance démographique continue de leurs effectifs entre 1981 et 2011. Il s'agit de Kentville, en NÉ, et de Grand Bay-Westfield, au NB. Cette catégorie se particularise par son hétérogénéité. Bien qu'elle soit constituée majoritairement de milieux ruraux, elle englobe aussi 39 villes dont la taille varie entre 2 529 habitants (dans le cas de Sussex) à 106 172 (dans celui de St. John's à TNL). Même s'il détient le taux de migrations pendulaires<sup>10</sup> le plus élevé, ce groupe abrite aussi plusieurs municipalités dont la proportion de navetteurs est très faible traduisant le rayonnement limité de certains milieux urbains. C'est le cas notamment de Miramichi, de Gander et d'Amherst. Si, comme à Cap-Pelé, à Clair ou à Richibouctou, la transformation des ressources constitue la pierre angulaire de l'économie locale, ailleurs, comme à Saint-Quentin, à Hammond et à Port Anson, c'est plutôt leur extraction qui retient un fort contingent de la main-d'œuvre active. Des localités comme Gagetown ou Windsor ont plutôt une économie gravitant autour du secteur tertiaire. Enfin, les milieux à faible croissance démographique accusent aussi de très fortes disparités en ce qui concerne le revenu moyen des familles économiques. Celui-ci s'inscrit dans une fourchette oscillant entre 35 801 \$ (dans le cas de Sandringham, l'une des 25 municipalités les plus pauvres en Atlantique) à 104 125 \$ (dans celui de Florenceville qui abrite le siège social de la multinationale McCain Foods).

10. Il s'agit du rapport entre le nombre de personnes occupant un emploi à l'extérieur de leur localité de séjour et la population active totale de cette dernière, le tout multiplié par 100.

### *Les localités en décroissance*

Comme déjà évoqué, on dénombre 527 municipalités dont l'évolution démographique a été négative au cours de cette période. Elles composent 67,5 % des localités de l'Atlantique. Les plus fortes décroissances se concentrent à TNL ainsi qu'au nord du NB. Les extrémités est et ouest de l'ÎPÉ et de la NÉ sont aussi fortement enclines au dépeuplement. Comme illustré à la figure 6.10 (p. 213), ce dernier s'est manifesté de manière continue dans 125 localités entre 1981 et 2011, ce qui représente 16 % des municipalités de l'Atlantique, un phénomène particulièrement alarmant. De ce nombre, 104 correspondent à des milieux ruraux, dont 81 à des petites localités, ce qui traduit bien la marginalisation de cette portion de l'espace rural. Mais encore plus inquiétant est le fait que 21 villes sont concernées par la décroissance continue de leurs effectifs reflétant un affaiblissement notable de l'armature urbaine au sein des provinces atlantiques. Parmi celles-ci figurent le Cap-Breton, Corner Brook, Bathurst et Shippagan. La dépopulation atteint des niveaux inégalés dans 11 subdivisions de recensement que nous avons identifiées par leur toponyme à la figure 6.9 (p. 212). Parmi celles-ci, cinq, situées à TNL, l'ont été de façon continue entre 1981 et 2011, ce qui est évocateur de l'état de leur démembrement. Il s'agit de Rose-Blanche-Harbour le Core, de St. Lewis, de Ramea, de Little Bay Islands et de la Division n° 9, Subdivision F. Étant donné que ces localités ne font en moyenne que 186 habitants et que le dépeuplement s'y manifeste depuis plusieurs années, il est légitime de se questionner quant au sort de ces milieux dans un avenir plus ou moins rapproché. Le tableau 6.4 (p. 209-210) est aussi révélateur des nombreux problèmes qui singularisent ces 11 localités à très forte décroissance, que ce soit sur le plan de l'emploi, de la faiblesse de leurs niveaux de revenu et de la sous-scolarisation de la population. De toute évidence, il appert que ces milieux devraient recevoir une attention particulière de la part des diverses instances gouvernementales et des différents acteurs socioéconomiques pour en assurer la survie.

La situation socioéconomique des 55 municipalités dont la décroissance démographique a oscillé de 50,1 à 75 % entre 1981 et 2011 n'est guère plus reluisante que celle de leurs homologues du groupe précédent. Ces milieux se caractérisent aussi par leur petite taille démographique, cette dernière s'établissant en moyenne à 463 habitants. Par conséquent, cette catégorie est essentiellement constituée de très petites localités, celles-ci étant au nombre de 50. Ces 55 subdivisions de recensement se concentrent presque exclusivement à TNL qui en compte 42. Trois (en l'occurrence, Rothesay,

Newcastle et Durham) se localisent au NB alors qu'une autre (Saint-Louis) se retrouve à l'ÎPÉ. Plusieurs sont isolées de la trame de peuplement. Cet isolement se manifeste notamment par la distance qui les sépare de la ville. De fait, ces localités se situent en moyenne à 45,1 kilomètres d'une agglomération urbaine et 12 à plus de 60 km. Parmi ces 55 entités, 25 ont été affectées par la décroissance continue de leurs effectifs entre 1981 et 2011, ce qui témoigne bien de l'ampleur du dépeuplement. Au chapitre de l'économie, à bien des endroits, le chômage représente une véritable plaie sociale atteignant en moyenne 34,6 %. Le sous-emploi est donc pratiquement la norme partout, mais encore plus dans des localités comme Duntara, Portugal Cove South ou St. Vincent's-St. Stephen's-Peter's River où le taux de chômage est supérieur à 50 %. Il faut dire qu'une forte proportion de la main-d'œuvre active occupe un emploi dans le domaine des pêches et de la foresterie, lequel est soumis aux aléas de la conjoncture et des saisons. De fait, le secteur primaire compose près du quart de la structure occupationnelle locale alors que les services ne retiennent que 54,9 % de la population active. Les difficultés de ces milieux en matière d'emploi se répercutent inévitablement sur le revenu moyen des familles qui n'équivaut qu'à 90 % de celui de l'Atlantique. À TNL, certaines localités, comme Lushes Bright-Beaumont-Beaumont North, Seal Cove et St. Vincent's-St. Stephen's-Peter's River figurent parmi les milieux ruraux les plus pauvres de cette province. Ces faibles niveaux de revenu, conjugués à un sous-emploi chronique, entraînent inévitablement un fort contingent de la population, soit près du tiers, à dépendre des transferts gouvernementaux.

Notre cinquième typologie est constituée des localités dont la population a régressé de -25,1 à -50 % entre 1981 et 2011. Ces dernières sont au nombre de 218 dont 163 se situent à TNL. Quant aux provinces maritimes, le NB en abrite 34, la NÉ 12 et l'ÎPÉ 9. Ce groupe comporte une très forte concentration de petites localités, soit 111 dont plusieurs se retrouvent éloignées de toute agglomération urbaine. On y dénombre seulement 13 villes parmi lesquelles figurent Shippagan, Labrador City, Placentia et Minto, ces dernières ayant toutes perdu plus du quart de leur population au cours de la période à l'étude. La décroissance démographique continue a affecté 79 de ces milieux en déclin. Bien que ceux-ci présentent de meilleures conditions économiques comparativement à ce que l'on pouvait observer au sein des deux autres groupes, il n'en demeure pas moins qu'ils sont sujets à des taux de chômage élevés, ce dernier s'établissant en moyenne à 27,3 %. Qui plus est, à TNL, on dénombre jusqu'à 19 subdivisions de recensement où ce taux est supérieur à 50 %. La mise en valeur des ressources exerce, à maints endroits, un rôle

prépondérant au sein de l'économie locale. C'est le cas notamment à Pool's Cove, à Pelley's Island, à Miles Cove et à Belloram où plus de la moitié de la main-d'œuvre active est affectée au secteur primaire. Or, ces municipalités ne bénéficient pas d'un potentiel biophysique exceptionnel. En fait, c'est plutôt l'insuffisance d'emplois dans les autres branches de l'activité économique qui explique la forte proportion de travailleurs affectés à la mise en valeur des ressources. À titre d'exemple, le secteur tertiaire n'accapare que 55,1 % de la main-d'œuvre au sein de ces milieux. Cette proportion est même inférieure à 25 % dans 13 de ceux-ci. On observe par ailleurs, des écarts considérables en ce qui concerne le niveau de revenu des localités appartenant à cette catégorie, ce dernier s'inscrivant dans une fourchette allant de 32 806 \$, à Cox's Cove, à 103 264 \$ pour la Division n° 10, Subdivision D. Enfin, notons que ce groupe se distingue aussi par le faible niveau de scolarisation de ses habitants. De fait, seulement 8,1 % de la population détient un diplôme d'études universitaires alors que 15 % de celle-ci n'avait pas atteint le seuil de la 9<sup>e</sup> année en 2006.

Finalement, on dénombre 243 localités dont la décroissance démographique a été inférieure à 25 % entre 1981 et 2011. D'une population moyenne de 2748 habitants, ces municipalités se répartissent çà et là dans l'assiette territoriale de l'Atlantique. Néanmoins, c'est au NB (90) où l'on en retrouve le plus, suivi de TNL (75) et de l'ÎPÉ (41). La NÉ, avec 37 entrées, ferme la marche. Toutes les catégories de localités y sont représentées. On y recense, en effet, 56 agglomérations urbaines, dont Saint John au NB et le Cap-Breton en NÉ. Quant aux milieux ruraux, ce sont ceux de taille intermédiaire, c'est-à-dire dont la population oscille entre 1 000 et 1 499 habitants, qui s'y retrouvent en plus grand nombre. Néanmoins, la diversité est de mise au sein de cette catégorie allant d'entités sises en marge de la trame de peuplement, telles que Postville, Cartwright ou Mary's Harbour qui se situent à plus de 100 kilomètres d'une ville, à d'autres, comme Embree, Bridgetown, Nigadoo, Charlo ou Eel River Crossing, beaucoup mieux positionnées sur le plan géographique. Ce groupe abrite 15 localités, dont 10 en NÉ, affectées par la décroissance démographique continue de leurs effectifs entre 1981 et 2011. Bien que le profil économique de ces 243 subdivisions de recensement soit plus diversifié comparativement à celui des trois autres catégories de localités en déclin, des disparités considérables se manifestent entre celles qui en font partie. À cet égard, pas moins de 30 municipalités ont un taux d'activité inférieur à 50 % alors que celui-ci est supérieur à 75 % dans neuf de celles-ci principalement sises à l'ÎPÉ. Le revenu moyen des familles économiques, dans ces milieux à plus

ou moins forte décroissance, se rapproche sensiblement de celui de l'Atlantique avec, par ailleurs, un écart relativement prononcé entre la localité possédant le revenu le plus faible (à savoir Burlington à TNL dont le revenu se chiffre à 36 436\$) et celle disposant du revenu le plus élevé (en l'occurrence Antigonish, en NÉ, ce dernier s'établissant à 75 591 \$).

### **3. L'ÉLABORATION D'UNE POLITIQUE DÉMOGRAPHIQUE EN ATLANTIQUE: QUELQUES LIGNES DIRECTRICES**

Comme nous l'avons vu, la structure de peuplement en Atlantique s'étirole à maints égards. Or, cette occupation déficiente du territoire risque, à terme, d'être lourde de conséquences et les enjeux doivent être pris en considération dans l'élaboration de politiques publiques. Le dépeuplement, le vieillissement de la population, la migration des jeunes et des aînés vers les centres urbains et la diminution de la population active sont susceptibles d'influer négativement sur la consommation, la production et le développement économique en général (Salto, 2007). L'affaiblissement du poids politique de l'Atlantique et la difficulté à maintenir certains services, notamment en milieu rural, sont autant de défis auxquels les quatre provinces de l'Atlantique sont confrontées.

Les solutions permettant de relever ces défis sont connues. Elles passent notamment par :

- la mise en place de programmes destinés à promouvoir l'attractivité de milieux ruraux ;
- la consolidation des programmes déjà existants (du type *J'y reviens, j'y reste!*, *Villes amies des aînés* et *Age Friendly Communities*) et leur modulation aux réalités du monde rural en particulier des petites localités ;
- la promotion des principaux éléments de spécificité et des avantages associés à la poursuite d'études postsecondaires en Atlantique de façon à accroître la clientèle étudiante ;
- l'élaboration d'une politique nataliste incluant des crédits d'impôt pour les familles avec plusieurs enfants, des mesures favorisant la conciliation travail/famille, des congés parentaux et l'implantation de garderies subventionnées par l'État ;
- un meilleur contrôle des mouvements migratoires, et ce, à toutes les échelles géographiques, mais plus particulièrement dans les milieux enclins à l'exode ;

- la mise en œuvre de stratégies d'accueil à destination des jeunes, des personnes âgées et des immigrants notamment au sein des petites villes et en milieu rural ;
- le rapatriement des Néo-Écossais, des Néo-Brunswickois, des Terre-Neuviens, des Labradoriens et des Prince-Édouardiens qui travaillent à l'étranger ou ailleurs au Canada ;
- l'amélioration des infrastructures de services de façon à favoriser la rétention des jeunes et des personnes âgées vivant en milieu rural.

Modifier la trajectoire démographique des provinces atlantiques s'avère un exercice ambitieux et de surcroît, de longue haleine, d'où la nécessité d'inscrire les diverses pistes de solutions que nous avons évoquées dans le cadre d'une démarche plus globale orientée vers un aménagement harmonieux du territoire, afin de favoriser une meilleure égalité des chances à tous les individus de l'Atlantique, peu importe leur localisation géographique (voir aussi Campbell au chapitre 9 du présent ouvrage).

## **CONCLUSION**

Au terme de cette analyse, nous prenons conscience que la structure de peuplement en Atlantique a fait l'objet d'une profonde restructuration au cours des 30 dernières années. Influencée par différents mouvements, dont l'exode rural, la poursuite de l'urbanisation et l'accélération de la périurbanisation, ce remodelage a contribué à modifier considérablement la distribution spatiale de la population laquelle se manifeste essentiellement à deux niveaux.

Premièrement, nous observons une croissance de la population autour de la plupart des villes (dont l'ampleur est le plus souvent, mais non nécessairement, proportionnelle à la taille démographique de celles-ci), des petits centres de services (bien positionnés dans la trame de peuplement et qui présentent une économie diversifiée) ainsi qu'au sein des milieux comportant un fort contingent de population autochtone. En même temps, nous constatons que le tissu de peuplement, en Atlantique, tend de plus en plus à s'étioler. Ce dernier phénomène se traduit par plusieurs tendances lourdes dont notamment :

- la dissolution progressive du poids démographique de l'Atlantique par rapport à l'échelle nationale ;

- la régression de l'évolution des effectifs démographiques eu égard à celle du pays;
- le dépeuplement de la majorité des comtés de l'Atlantique en particulier à TNL et au nord du NB;
- la décroissance démographique de plus des deux tiers des municipalités de l'Atlantique en l'espace de 30 ans laquelle affecte de manière particulière les localités de petite et de très petite taille démographique, de surcroît, isolées de la trame de peuplement et éloignées des villes, et dont le nombre a tendance à augmenter constamment d'un recensement à l'autre;
- le dépeuplement progressif de 125 subdivisions de recensement entre 1981 et 2011 lesquelles représentent 16 % des localités de l'Atlantique;
- l'affaiblissement de l'armature urbaine en raison de la forte proportion de villes en décroissance démographique, voire en dépeuplement continu.

L'une des principales causes de la dislocation de la structure de peuplement tient au fait que l'Atlantique ne dispose pas de concentrations urbaines capables de générer des économies externes qui favoriseraient un développement territorial plus équilibré. La croissance des grands centres urbains tels qu'Halifax, Moncton ou St. John's, ne semble pas se propager dans les régions périphériques. Les effets de polarisation et de diffusion apparaissent effectivement très limités notamment à TNL en raison de la faiblesse de l'armature urbaine. Mais le niveau d'urbanisation et la localisation de villes dans l'espace n'expliquent pas tout. L'organisation de l'armature urbaine agit aussi en fonction de la conjoncture socioéconomique, d'une part, et de facteurs géographiques et culturels, d'autre part. À cela s'ajoutent des phénomènes tels que les migrations, le vieillissement démographique et la dénatalité qui se manifestent avec plus d'acuité au sein des provinces atlantiques comparativement au reste du Canada. Lorsque l'on considère le territoire, le dépeuplement se matérialise, entre autres choses, par la formation de blocs contigus de milieux en décroissance, témoignant ainsi des facteurs structurels en cause et dont la portée déborde le plus souvent les frontières locales. Même les villes sont concernées par une évolution démographique négative. En conséquence, la déstructuration de certains segments de la trame de peuplement appelle à l'élaboration de politiques publiques visant à freiner cette hémorragie. À ce chapitre, la mesure avancée par le géographe québécois Clermont Dugas dans le cadre de ses travaux se révèle on ne peut plus pertinente dans le cas de l'Atlantique.

Il s'agit d'améliorer la fonctionnalité et la complémentarité du tissu urbain en vue de renforcer certains foyers structurants aptes à servir de pôle de rétention de la population. En raison du morcellement auquel sont aux prises de vastes segments de l'espace terre-neuvien, cette dernière province devrait faire l'objet d'une attention particulière. Notre analyse a également démontré que les petites et très petites localités faisaient figure de parents pauvres de l'évolution démographique récente. Non seulement elles augmentent en nombre, mais elles sont particulièrement enclines au dépeuplement. Par conséquent, elles devraient constituer une zone prioritaire d'intervention dans l'élaboration d'une politique de stabilisation du peuplement dans la perspective de favoriser un aménagement plus harmonieux du territoire.

Comme économie et démographie sont interreliées, il va de soi que le succès d'une politique d'aménagement est conditionnel à la mise sur pied d'une stratégie plus globale de développement régional à l'intention des milieux ruraux. À ce titre, l'exemple de la *Politique nationale de la ruralité*, qui a vu le jour au Québec à l'aube des années 2000, nous apparaît intéressant notamment pour ses vertus en termes de gouvernance territoriale. Toutefois, compte tenu de la gravité de la situation de certains milieux ruraux que nous observons en Atlantique, il faudra prévoir des enveloppes budgétaires par habitant beaucoup plus élevées pour favoriser leur diversification et atténuer les effets des principales tendances en cours, d'où la nécessité de mobiliser l'ensemble des acteurs impliqués en matière de développement territorial à commencer, certes, par les élus municipaux, mais aussi les gouvernements provinciaux et fédéral. En l'absence d'une intervention musclée agissant sur les facteurs structurels (organisation de l'armature urbaine, taille et localisation des municipalités dans l'espace, composition de la pyramide d'âge, contrôle des courants migratoires, etc.) du tissu de peuplement, tout porte à croire que les tendances démographiques en cours s'inscriront dans les mêmes trajectoires évolutives et que les disparités continueront à augmenter entre les milieux ruraux et urbains, ce qui, à terme, représente des coûts économiques et sociaux importants en plus de conduire à un développement anarchique de l'espace.

## **BIBLIOGRAPHIE**

- BONNAMOUR, J. (1996). «Agricultures et campagnes aujourd'hui», dans J. Bonnamour (dir.), *Agricultures et campagnes dans le monde*, Paris, SEDES, p. 7-50, coll. «Dossiers des images économiques du monde».

- CHIGNIER-RIBOULON, F. (2007). « Les acteurs de la société civile et le renouveau de Nowa Huta (Cracovie, Pologne) », dans F. Chignier-Riboulon et N. Semmoud, *Nouvelle attractivité des territoires et engagement des acteurs*, Clermont-Ferrand, PUBP, p. 141-152.
- CICÉRI, M.-F., B. MARCHAND et S. RIMBERT (2012). *Introduction à l'analyse de l'espace*, Paris, Armand Colin, coll. «U».
- DEDEIRE, M. (1994). « Population rurale et emploi : un bilan des relations entre évolutions démographiques et variation de l'emploi », *Revue de l'économie méridionale*, vol. 42, n<sup>os</sup> 1-2, p. 49-72.
- DUGAS, C. (1986). « Région et régionalisation au Québec depuis Raoul Blanchard », *Cahiers de géographie du Québec*, vol. 30, n<sup>o</sup> 80, p. 189-202.
- DUGAS, C. (1990). « Les disparités de revenus dans l'Est-du-Québec », dans B. Héту (dir.), *L'Est-du-Québec : études géographiques*, Rimouski, Université du Québec à Rimouski, p. 53-66.
- DUGAS, C. (1994). « Le sous-développement régional », dans F. Dumont, S. Langlois et Y. Martin (dir.), *Traité des problèmes sociaux*, Québec, Institut québécois de recherche sur la culture, p. 103-126.
- DUGAS, C. (1999). *Le monde rural québécois et ses centres de services. Dynamisme, marginalité, marginalisation*, Rouyn-Noranda, Chaire Desjardins en développement des petites collectivités.
- DUMONT, G.-F. (2008). « La démographie, un outil remarquable pour la prospective », *Les Cahiers de Mars*, n<sup>o</sup> 198, p. 51-54.
- DUMONT, G.-F. (2012). *Diagnostic et gouvernance des territoires. Concepts, méthode, application*, Paris, Armand Colin, coll. «U» Géographie.
- GODET, M. (2000). « Nouvelle croissance ou vieilles lunes? », *Futuribles*, n<sup>o</sup> 257, p. 67-80.
- GOVERNEMENT DU NOUVEAU-BRUNSWICK (s. d.). *Soyez notre avenir : stratégie de croissance démographique du Nouveau-Brunswick*, Fredericton, Secrétariat de la croissance démographique.
- HOUÉE, P. (1996). *Les politiques de développement rural. Des années de croissance au temps des incertitudes*, 2<sup>e</sup> éd., Paris, Éditions Economica.
- POLÈSE, M., R. SHEARMUR, P.-M. DESJARDINS et M. JOHNSON (2002). *La périphérie face à l'économie du savoir. La dynamique spatiale de l'économie canadienne et l'avenir des régions non métropolitaines du Québec et des provinces de l'Atlantique*, Québec, INRS – Urbanisation, Culture et Société/Institut canadien de recherche sur le développement régional, coll. « Régions et économie du savoir », < [http://www.chaudiere.com/planstrat/documents/resume\\_peripherie\\_savoir.pdf](http://www.chaudiere.com/planstrat/documents/resume_peripherie_savoir.pdf) > .
- SALTO, L. (2007). « La démographie a aussi un impact sur la consommation », *Problèmes économiques*, n<sup>o</sup> 2.925, p. 18-22.

- SIMARD, M. (2003). *La fragilité de l'espace rural québécois. Le cas des petites localités du Bas-Saint-Laurent : enjeux et perspectives d'avenir*, thèse de doctorat non publiée, Rimouski, Université du Québec à Rimouski.
- SIMARD, M. (2006). *Le vieillissement de la population en milieu rural québécois : portrait actuel et tendances évolutives*, rapport n° 5, Rimouski, Chaire de recherche du Canada en développement rural.
- STATISTIQUE CANADA (1981-2011). Recensements de 1981 à 2011.
- STATISTIQUE CANADA (1982). *Classification géographique type (CGT), volume 1. La classification, 1981*, Ottawa, Statistique Canada, Division des normes.
- STATISTIQUE CANADA (1987). *Classification géographique type (CGT), volume 1. La classification, 1986*, Ottawa, Statistique Canada, Division des normes.
- STATISTIQUE CANADA (1992). *Classification géographique type (CGT), volume 1. La classification, 1991*, Ottawa, Statistique Canada, Division des normes.
- STATISTIQUE CANADA (1997). *Classification géographique type (CGT), volume 1. La classification, 1996*, Ottawa, Statistique Canada, Division des normes.
- STATISTIQUE CANADA (2002). *Classification géographique type (CGT), volume 1. La classification, 2001*, Ottawa, Statistique Canada, Division des normes.
- STATISTIQUE CANADA (2007). *Classification géographique type (CGT), volume 1. La classification, 2006*, Ottawa, Statistique Canada, Division des normes.
- STATISTIQUE CANADA (2011). *Dictionnaire du recensement 2011*, < <http://www12.statcan.gc.ca/census-recensement/2011/ref/dict/index-fra.cfm> > .
- STATISTIQUE CANADA (2012). *Classification géographique type (CGT), volume 1. La classification, 2011*, Ottawa, Statistique Canada, Division des normes.

## Le « corridor » des Maritimes et sa périphérie

Maurice Beaudin

Avec moins de deux millions d'habitants (5,3 % de la population canadienne), la région des Maritimes constitue un territoire excentré par rapport au centre industriel et financier du pays. L'économie régionale, encore axée sur l'exploitation et la transformation des ressources naturelles, s'est marginalisée à mesure que le centre de gravité de l'économie canadienne se déplaçait vers le corridor central (Québec-Windsor), puis récemment vers l'ouest avec l'exploitation pétrolière et le renforcement des échanges avec l'Asie-Pacifique.

Il n'en a pas toujours été ainsi. La région a en effet connu son « âge d'or » qui a débuté avec les tarifs préférentiels de Londres sur le bois d'œuvre et culminé avec la poussée industrielle et manufacturière des années 1880, alors qu'elle bénéficiait de tarifs privilégiés dans le cadre de la *Politique nationale* mise en œuvre en 1879 par le gouvernement MacDonald (Acheson, 1972 ; Brodie, 1990). La nouvelle base industrielle n'allait cependant pas résister aux crises économiques subséquentes. Le mouvement de consolidation des industries manufacturières des Maritimes par des entreprises externes (Montréal et Toronto) va s'amorcer et se poursuivre au début des années 1900 dans le domaine financier avec la perte de contrôle régional des principales banques et compagnies d'assurances (Forbes, 1993, p. 16-17). Les raisons du déclin sont multiples et s'inscrivent à la fois dans le contexte régional et global. Le caractère fortement rural de la population des Maritimes, l'entrepreneuriat de type familial, ainsi que la faible productivité de ses industries d'extraction et

manufacturières s'avéraient des éléments peu enclins à contrer la forte urbanisation et industrialisation du centre du pays, en lien avec le système de production de masse du côté américain (Inwood, 1991).

Les provinces maritimes se sont ainsi marginalisées depuis, en dépit des différents mécanismes de soutien et de redistribution fiscale, et de la panoplie de programmes mis en place par le gouvernement fédéral durant les années 1960 et 1970 visant à redresser l'économie régionale et l'aider à profiter au mieux de l'abondance relative de ses ressources naturelles (Savoie, 1992). Il en ressort que la région n'a pu réellement bénéficier de ces politiques de développement initiées d'Ottawa. Certains (Courchene, 1986) blâment l'imposant système de transferts dans le cadre du fédéralisme canadien qui constitue un frein à l'ajustement économique des régions. D'autres (Matthews, 1983; McCann, 1993) confrontent cette théorie et soutiennent plutôt la thèse centre-périphérie selon laquelle les régions dominantes ont accentué au fil du temps leur emprise et leur domination économique sur les régions périphériques de ressources. Tout en reconnaissant les risques de dépendance liés aux transferts de revenus, d'autres (Savoie, 1992; Brodie, 1990) prétendent que l'État fédéral aurait, depuis la Confédération, structurellement empêché la pleine intégration des Maritimes dans l'économie nationale et globale, au profit des régions centrales.

Les fortes disparités au sein même de la région des Maritimes ne sont pas nouvelles. Elles étaient déjà apparentes au cours des années 1880, alors que l'industrialisation ne concernait qu'un nombre limité de localités: ports traditionnels de Saint John, Halifax et Yarmouth; commerce du bois et construction navale à Saint Stephen et New Glasgow; centres ferroviaires de Moncton et Amherst (Acheson, 1972, p. 4). Le clivage entre les régions «centrales» des Maritimes, plus urbanisées et plus diversifiées sur le plan économique, et ses régions limitrophes, dites «périphériques», a bel et bien perduré. Au point où nous sommes aujourd'hui en présence de deux économies distinctes, plus ou moins interdépendantes, évoluant chacune à leur rythme.

C'est tout l'Est canadien qui se révèle aujourd'hui le parent pauvre de la Confédération. Bien que certains développements récents (pétrole et gaz naturel, énergie éolienne) soient prometteurs, ils concernent avant tout Terre-Neuve-et-Labrador et leur apport demeure plutôt modeste dans les Maritimes, à l'exception peut-être de la Nouvelle-Écosse avec ses dépôts gaziers. Les provinces maritimes ont pu, jusqu'à un certain point, éviter que les écarts du niveau de vie (PIB/habitant) n'augmentent par rapport à la moyenne nationale, mais le manque d'innovation, la faible productivité et les bas salaires,

ainsi que la stagnation et le vieillissement démographique ne facilitent en rien l'ajustement structurel, en particulier dans les régions ressources (Conseil économique du Canada, 1977 ; APEC, 2004, p. 16).

Nous verrons dans le présent chapitre les principaux traits des régions périphériques dans le monde, tout en situant la région des Maritimes dans le contexte canadien et international. Nous délimiterons deux entités infrarégionales dans l'espace des Maritimes, en fonction de leurs attributs géographiques, leurs différences structurelles sur le plan démoéconomique, ainsi que leurs défis respectifs dans la mondialisation. Bref, nous verrons qu'il existe bel et bien un « corridor<sup>1</sup> » des Maritimes, plus ou moins structuré et homogène, mais dont les caractéristiques se rapprochent davantage de la norme canadienne que du cadre régional.

## **1. LES RÉGIONS PÉRIPHÉRIQUES FACE À LA MONDIALISATION**

On s'entend pour dire que l'éloignement relatif d'une région par rapport aux grands marchés engendre des coûts additionnels de transport des marchandises et des hommes, ainsi qu'une carence de services spécialisés qui minent la compétitivité des entreprises. Pour autant, la notion même de périphéricité ne renvoie pas forcément à un contexte de marginalisation ni à une situation de domination. Les nouvelles technologies d'information et de communication ayant facilité l'accès à la mondialisation, il s'en dégage un nouveau paradigme en matière de développement rural et périphérique fondé sur de nouvelles logiques à l'œuvre dans les territoires : logiques de polarisation, d'attractivité et de rayonnement, de répartition fonctionnelle et de différenciation (Mousli, 2004). Pour Scott et Storper (1992, p. 8), « le modèle classique de l'échange inégal et du développement fondés sur la domination des régions industrielles et les régions productrices de matières premières n'a aucunement anticipé

---

1. Par « corridor » des Maritimes, nous retenons ici les cinq régions économiques du centre, à savoir : les régions économiques d'Halifax et d'Annapolis (Kentville) en Nouvelle-Écosse, ainsi que les trois régions économiques du sud du Nouveau-Brunswick, soit le sud-est (Moncton), le centre (Fredericton) et le sud-ouest (Saint John). Bien que l'agglomération de Charlottetown puisse facilement être intégrée au « corridor urbanisé », l'Île-du-Prince-Édouard demeure, dans l'ensemble, une zone rurale et périphérique dans le contexte des Maritimes. Le « corridor urbain » ne concerne que les agglomérations urbaines centrales, à savoir : les RMR de Halifax, Moncton et Saint John, en plus des AR de Fredericton, Kentville, Truro, ainsi que Charlottetown et Summerside. Ces dernières sont, depuis la construction du Pont de la Confédération, bien positionnée dans l'axe Moncton-Halifax pour tirer profit du corridor des Maritimes.

le processus de désindustrialisation et de déclin des grandes régions industrielles des pays occidentaux». Non plus qu'il devança l'émergence de nouveaux espaces de production dans des régions jusqu'alors non ou faiblement industrialisées. En d'autres mots, la nouvelle organisation de la production, plus flexible sur les plans horizontal et vertical, faisait en sorte que les régions du centre n'étaient plus à l'abri du déclin. De même, le nouvel environnement économique permettait à des régions périphériques – limitrophes ou éloignées – de s'intégrer rapidement au réseau international de production et d'échanges.

La mondialisation constitue donc pour les territoires un défi, mais en même temps des occasions. Elle entraîne un ajustement structurel qui nécessite une innovation continue, tant sur le plan des produits, de la gestion et des processus, que sur celui des capitaux humain et social (Union européenne, 2008a et b, p. 5), ce que Georges Benko et Alain Lipietz (1992) ont mis en évidence bien avant avec les notions de « régions qui gagnent » et de « régions qui perdent » : les premières réussissant dans le contexte de la mondialisation à tirer leur épingle du jeu, les autres risquant de s'enliser dans un processus de marginalisation socioéconomique.

Une telle dichotomie à l'égard d'un univers aussi hétérogène que celui des régions peut paraître simpliste. Mais il ressort que la problématique du développement est partout relativement similaire. Elle concerne *a priori* certains territoires dont la géographie, l'histoire et les habitudes de vie de la population vouent à une certaine forme de développement. Dans sa compréhension des dynamiques régionales et de leur pouvoir de création de richesse, Polèse (2009, p. 29-30) y voit quatre règles d'or dont les trois premières tournent autour des économies d'agglomération : *size matter*, *location matters*, *costs matters* et *exceptions abound*. Pour ce qui est du dernier facteur, il cite plein d'exemples à travers le monde où le déclin de la croissance n'est pas forcément attribuable aux trois premiers facteurs énoncés : « *Exceptions abound because unique events or accidents – history, politics and technological change – can cause growth (or decline) to occur in places one would not have initially predicted on the basis of the three previous rules.* »

Ce dernier point n'est pas banal. Il expliquerait pourquoi certaines régions ont une croissance plus rapide que d'autres, sans pour autant que cela soit conforme aux théories économiques. L'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), par ses nombreuses analyses, atteste de la suprématie des zones urbaines en matière de croissance économique et de niveau de revenu. On suggère cependant que les manières par lesquelles les régions

se développent sont très variées. La façon dont les investissements sont réalisés, les atouts régionaux utilisés et les synergies exploitées déterminent, dans une bonne mesure, les différences entre les régions (OCDE, 2010, p. 17).

En ce qui a trait aux dynamiques propres à l'espace périphérique, leur compréhension soulève bien des ambiguïtés. Encore faut-il préciser la notion de périphérie. Comme le soulignait un chercheur italien, en référence à l'espace local, « on est toujours le "local" de quelque "global" » (Bottazzi, 1995, p. 85). La notion de périphéricité est somme toute « relative et évolutive, car définie par rapport à la notion de centralité » (Péraldi, 2002, p. 122) ; elle dépend de l'espace régional considéré lorsque mis en contexte par rapport à d'autres espaces qualifiés de centraux. Le terme *région* ou *périphérie* peut recouvrir des réalités très différentes dans un même pays et d'un pays à l'autre. C'est pourquoi l'OCDE (2004, p. 2) a établi une typologie régionale qui distingue les régions en fonction de leur proportion de ruraux. On a ainsi des *régions essentiellement urbaines* (moins de 15 % de ruraux), des *régions essentiellement rurales* (plus de 50 % de ruraux) et des *régions intermédiaires* (de 15 à 50 % de ruraux). Une typologie qui s'apparente à celle utilisée au Canada où l'on fait une distinction entre les « régions rurales et petites villes » (RRPV) et les régions urbaines. Ces dernières regroupent les régions métropolitaines de recensement ou RMR (100 000 habitants et plus), ainsi que les agglomérations de recensement ou AR (10 000 habitants et plus). Les régions dites rurales regroupent ainsi la population demeurant en dehors de ces zones urbaines (du Plessis *et al.*, 2002, p. 8-10)<sup>2</sup>.

## **2. LE DÉCLIN POSSIBLE DES ZONES PÉRIPHÉRIQUES**

L'activité économique a tendance à se concentrer dans certaines régions, généralement urbaines et centrales, plutôt que d'autres, soit les zones périphériques. Or, il existe des régions rurales en plein essor, tandis que certaines zones urbaines affichent des performances bien inférieures aux moyennes nationales ou régionales. Pour l'ensemble

---

2. On a ainsi les catégories suivantes : une ZIM forte où 30 % ou plus de la population active occupée travaille dans un noyau urbain RMR-AR, quel qu'il soit ; une ZIM modérée où de 5 % à 30 % des actifs font le navettage vers un centre urbain ; une ZIM faible où moins de 5 % des actifs font ce navettage ; et une Zone rurale sans influence métropolitaine lorsque la population active occupée est restreinte (moins de 40 personnes) ou qu'il ne se fait aucun navettage pour le travail vers un noyau urbain.

de l'OCDE, les taux de croissance au cours de la dernière décennie entre les régions urbanisées et les régions rurales ne sont pas toujours cohérents :

*Not only do a significant number of urban regions grow faster than rural regions, but a significant number of rural regions out-perform urban regions in terms of GDP per capita. Similarly, performance among intermediate regions vary significantly: some are growing faster than the OECD average while others are growing more slowly* (OCDE, 2009a, p. 3).

En France, alors que Paris stagne en matière d'emploi et que la métropole perd sur le plan migratoire au profit des régions, les villes moyennes ainsi que les petits centres de la façade atlantique et du sud-ouest seraient les champions de la création d'emploi (Vidalie, 2008)<sup>3</sup>. Ce qui démontre que périphérique n'est pas forcément synonyme de déclin.

Ainsi, l'OCDE cherche au-delà de la théorie des économies d'agglomérations, selon laquelle la concentration économique conduit à l'efficacité et à la productivité. Les diverses études sur le sujet font ressortir une dynamique plus complexe. Dans la mesure où la taille urbaine n'est pas une condition *sine qua non*, il y aurait donc des possibilités de croissance pour un éventail de régions :

*Economic performance varies considerably among regions because of several factors, including geography, demographics, specialisation, productivity, physical and human capital, infrastructure and the capacity to innovate. Sometimes these factors reinforce each other; in other cases, they may counteract one another* (OCDE, 2009a, p. 3).

[...] *there is no consistent relationship between urban concentration and economic performance* (OCDE, 2009b, p. 17).

Dans l'ensemble, on explique les disparités territoriales du PIB par habitant par trois facteurs sous-jacents, à savoir la productivité moyenne du travail, les taux d'emploi et les taux d'activité<sup>4</sup>. Les

---

3. L'Express, se basant sur les données de l'Institut national de la statistique et des études économiques (Insee) pour 348 zones d'emploi en France, estime que la région parisienne affichait un déficit migratoire avec les régions de 115 000 personnes entre 1999 et 2006 ; la préférence allant vers les villes du sud : Montpellier, Perpignan, le Pays basque, Nîmes, La Rochelle. Et les championnes de la création d'emplois entre 2006 et 2009 seraient Perpignan (+ 22 %), Montpellier (+ 23,5 %) et Toulouse (+ 26 %). Voir le dossier « Le palmarès des villes qui recrutent », par Anne Vidalie, publié le 4 juin 2008, < [http://www.lexpress.fr/palmares/villes\\_qui\\_recrutent.asp](http://www.lexpress.fr/palmares/villes_qui_recrutent.asp) > .

4. La productivité moyenne du travail est une variable indicative de la productivité du système régional de production ; le taux d'emploi est un indicateur de l'efficacité du marché du travail local ; le taux d'activité résume les caractéristiques de la population active régionale.

disparités de la productivité du travail semblent être le principal déterminant, puisqu'elles représentent environ 54 % de la disparité du PIB par habitant, comparativement à 17 % pour les taux d'activité et 10 % pour les taux d'emploi (OCDE, 2004, p. 5). Michael Porter, ayant mené des analyses similaires pour les États-Unis, arrive au même constat : « *A region's overall average wage is perhaps the most basic measure of its economic performance and most associated with its standard of living... Employment growth [is] another important attribute of economic performance* » (Porter, 2003, p. 550-551).

L'OCDE (2010, p. 27) établit un lien encore plus net entre le PIB régional par habitant et le nombre d'actifs employés (taux d'emploi), et ce, dans la plupart des régions. On reconnaît par ailleurs le rôle crucial de l'innovation et l'importance pour les régions rurales et périphériques de pouvoir compter sur des politiques innovantes et adaptées à leur contexte.

D'autres facteurs, tels la réduction du temps de transport, le télétravail, ou encore, la mise en valeur des *aménités* rurales, peuvent également contribuer à rendre des zones rurales attrayantes pour les travailleurs (navetteurs), les entreprises et les retraités. Certaines zones en périphérie parviennent ainsi à renverser leur cycle de déclin, et même à progresser sur le plan de l'emploi. On parle d'espaces ruraux qui évoluent de la monoactivité vers le multifonctionnel, des espaces devenus « rurbains » (Bailly, 2008). Aux États-Unis, le renversement migratoire interne en faveur des comtés ruraux observé dans les années 1990 semble se poursuivre, bien qu'à un rythme plus lent. La population des comtés ruraux a progressé de 2,4 % de 2000 à 2007, contre 8,2 % pour les comtés ruraux près des zones métropolitaines. La proximité des agglomérations dynamiques aurait largement bénéficié à un nombre grandissant de comtés ruraux (USDA, 2009). Il en est de même au Canada, alors que le taux d'accroissement démographique des régions rurales situées près des agglomérations urbaines (RMR ou AR) a été de 4,7 % entre 2001 et 2006, puis de 4,3 % entre 2006 et 2011 ; les taux correspondant pour les régions éloignées des agglomérations urbaines sont nettement inférieurs, soit -0,1 % et 0,7 % respectivement pour chacune des périodes (Statistique Canada, 2012).

### **3. LES MARITIMES DANS L'ESPACE CANADIEN**

Bien qu'importantes, les disparités régionales au Canada ne sont pas comparables à celles pouvant exister au sein de l'Union européenne par exemple, où les régions les plus riches le sont huit fois plus que les

régions les plus pauvres (OCDE, 2010, p. 4). Les disparités régionales sont néanmoins persistantes, tout comme en France et en Italie où elles n'auraient que très légèrement diminué depuis deux décennies. Les États-Unis, le Mexique, l'Allemagne, le Royaume-Uni, la Suède et la Finlande auraient vu leurs écarts s'élargir, tandis que l'Allemagne, l'Espagne, le Portugal et les Pays-Bas ont bénéficié d'une certaine convergence (OCDE, 2010, p. 40).

Les régions périphériques canadiennes axées sur l'exploitation des ressources ont toutes connu des changements structurels économiques importants depuis les années 1970. Les centres miniers, forestiers et halieutiques, notamment, ont vu leur base économique s'effriter avec la maturation du capital-ressources et l'introduction des nouvelles technologies. Dans leur analyse des régions du Québec et de l'Atlantique, Proulx (2002) ainsi que Polèse et Shearmur (2003) proposent plusieurs explications, entre autres, l'éloignement des marchés (des fournisseurs et des clients) et les changements technologiques. L'éloignement des marchés implique une série de contraintes pour les entreprises en région qui doivent assumer des coûts de transport (approvisionnements, écoulement de produits) généralement plus élevés, ce qui a un effet sur leur compétitivité. Elles ont moins accès aux compétences puisque les salaires et opportunités d'emploi dans les centres drainent ces ressources des régions rurales. Aussi, le coût de la main-d'œuvre en région n'est pas nécessairement assez bas pour compenser les frais de transport plus élevés. Dans plusieurs cas, notamment dans les villes mono-industrielles dominées par la grande entreprise (villes papetières, minières...) les salaires peuvent être bien plus élevés que ne le justifient les conditions régionales (Polèse et Shearmur, 2002, p. 140).

En ce qui concerne les changements technologiques, ils représentent une arme à deux tranchants pour les régions rurales. Comme le souligne une étude de l'OCDE (2001, p. 12), les innovations ne constituent pas une catégorie homogène; elles peuvent à la fois créer des emplois et en détruire. C'est ce qu'on observe dans certaines industries traditionnelles dans l'Est canadien. Le recours aux nouvelles technologies a eu pour effet de réduire les besoins en main-d'œuvre dans les industries primaires et de transformation à haute intensité de main-d'œuvre (agriculture, pêche, exploitation minière et forestière, pâtes et papiers...). En contrepartie, les technologies et l'innovation ont permis le développement et la diversification de certaines industries manufacturières et des services. Un autre aspect concernant les

technologies, notamment celles d'information et de communication (TIC), est leur propension à concentrer, plutôt qu'à déconcentrer, l'activité économique. Selon Polèse et Shearmur (2003, p. 57), elles auraient plutôt tendance à intensifier la concurrence et la centralisation. D'où leur interrogation « L'avantage comparatif pour la production de biens riches en information se trouve-t-il au centre ou dans la périphérie? », à laquelle ils offrent une réponse nuancée: « Les NTI peuvent être (et sont) génératrices d'emplois "locaux". Rien n'assure, dans la plupart des cas, que les emplois créés suffiront à compenser les emplois perdus » (*ibid.*).

Cela est vérifiable dans plusieurs industries où la maturation du capital-ressources, jumelée aux réglementations plus sévères d'exploitation et à l'emploi de technologies plus performantes, se répercute négativement sur la demande d'emplois traditionnels souvent peu qualifiés. Dans plusieurs cas, seules une diversification de la production et une transformation plus poussée (produits à valeur ajoutée) justifient leur exploitation. En revanche, certains nouveaux développements (pétrole et gaz naturel *off-shore*) apportent un stimulus non négligeable à la côte est, de même que la forte demande internationale pour les produits de base qui périodiquement ravive le secteur minier.

On observe qu'en dépit des moratoires sur les poissons de fond, l'industrie de la transformation des poissons et fruits de mer sur la côte atlantique maintient son niveau d'exportation en partie avec des produits nouveaux et plus élaborés (Beaudin, 2001). Il en est de même dans le domaine agroalimentaire. Si bien que le niveau des exportations se maintient comparativement au reste du pays. En 2010, les Maritimes ont exporté pour 15 milliards de dollars de produits manufacturiers à l'extérieur du pays, soit 5,8 % des exportations manufacturières canadiennes. La part des produits manufacturiers représentait 87 % des exportations totales, comparativement à 70 % pour l'ensemble du pays (Industrie Canada, DCD). À cela s'ajoute le commerce interprovincial. En 2006, la dernière année pour laquelle nous disposons de données, les exportations des Maritimes à destination du reste du pays s'élevaient à 16,5 milliards de dollars, alors que les exportations de la région à l'international atteignaient cette même année 18,7 milliards de dollars. Il faut dire que les produits pétroliers et gaziers entrent pour une part plus que substantielle dans ces flux. Pour la Nouvelle-Écosse et le Nouveau-Brunswick, ces produits sont passés de 30 % de la valeur des exportations totales

en 2002 à 57 % en 2011<sup>5</sup>. Les exportations régionales, au Canada et à l'international, représentaient en 2006 l'équivalent de 60 % du PIB régional par habitant. Un PIB par habitant qui, dans le contexte canadien, a progressé de 70 % de la moyenne nationale au début des années 1980 à 82 % en 2010 (Statistique Canada)<sup>6</sup>.

Au Canada, certaines régions rurales à proximité ou non loin des grands centres bénéficient du transfert de certaines activités manufacturières (Rothwell *et al.*, 2002 ; Baldwin *et al.*, 2001). Le mouvement serait suffisamment important, selon Polèse (2008, p. 2), pour engendrer des changements structurels : « Les grandes métropoles se tertiarisent pendant que des villes moyennes s'industrialisent. » Cela dit, la distance et la géographie, loin de s'estomper, demeurent des variables importantes pour expliquer la réussite économique d'une région (Alesia, 2010, p. 16 ; Polèse et Shearmur, 2002, p. 5). Pour avoir examiné l'évolution démographique des collectivités au Canada de 1981 à 2006, Alesia soutient que la taille de l'agglomération (RMR ou AR) la plus proche et sa distance par rapport à la collectivité contribuent à déterminer la croissance démographique de cette dernière. Malgré ces contraintes, on observe une relative diversification économique dans les régions rurales : en 1996, plus de 70 % des collectivités rurales au Canada étaient considérées comme diversifiées ( $IH^7 < 0,2$ ), une augmentation de 64 % par rapport à 1986 (Page et Beshiri, 2003).

#### **4. LES MARITIMES ET SES RÉGIONS**

Le territoire à l'étude se situe en marge du continent nord-américain et en périphérie du cœur industriel et financier du pays. Éloigné des places centrales (corridor Québec-Windsor), avec sa géographie éclatée, son peuplement épars et n'ayant aucune véritable métropole (agglomération de 500 000 +), la région des Maritimes, voire tout l'Est canadien peut être considéré comme un espace périphérique. La population totale des Maritimes est d'environ 1,8 million, pour une densité de 14 hab/km<sup>2</sup>. Halifax, la métropole régionale, ne compte

- 
5. Pour la Nouvelle-Écosse, ce sont avant tout les produits d'extraction, le gaz naturel essentiellement, alors que pour le Nouveau-Brunswick, ce sont les produits raffinés du pétrole qui dominent. La raffinerie Irving à Saint John est la plus importante au Canada. Il faut considérer que l'industrie du raffinage au Nouveau-Brunswick fait appel à l'international pour ses produits primaires. D'après les données d'Industrie Canada, Commerce en direct.
  6. Calculs de l'auteur à partir des données de Statistique Canada, CANSIM (tableau 384-0001 pour le PIB et tableau 051-0001 pour la population).
  7. IH : indice de concentration de Herfindahl.

que 375 000 habitants et se situe à environ trois heures de route de la 2<sup>e</sup> ville la plus proche, Moncton, cette dernière ne comptant que 150 000 habitants. Les principaux centres urbains des Maritimes sont à une journée de voiture de Montréal ou Boston<sup>8</sup>.

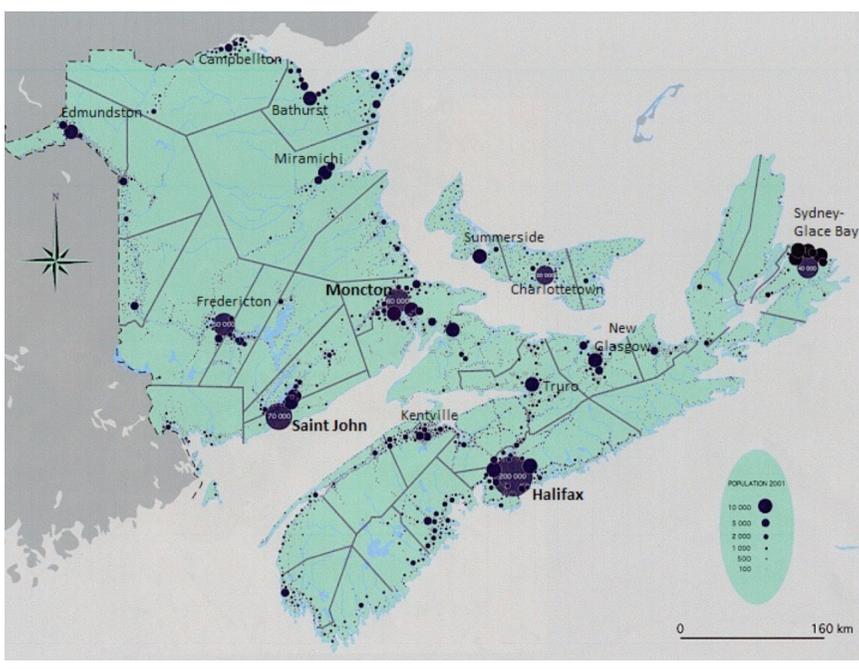
Outre Halifax et Moncton, deux centres relativement diversifiés sur le plan économique, on retrouve les centres industriels de Saint John, Truro et New Glasgow, ainsi que trois centres de services, soit Fredericton, Kentville et Charlottetown. Ces centres font tous partie du « corridor urbain » des Maritimes. D'autres, tels Sydney-Glace Bay, Summerside, Bathurst, Miramichi, Campbellton et Edmundston, sont de petits centres régionaux mono-industriels, donc vulnérables aux changements cycliques de la demande pour les produits de base. L'agglomération de New Glasgow, à mi-chemin entre Halifax et Cap-Breton, est plus diversifiée sur le plan économique que la plupart des autres centres de la périphérie, mais il s'agit d'un îlot au sein d'une vaste région – le nord et l'est de la Nouvelle-Écosse – en déclin sur le plan industriel. C'est pourquoi nous préférons ne pas inclure New Glasgow dans le « corridor urbanisé », au même titre que Truro et Kentville par exemple. En dehors de cet agglomérat urbain plutôt éclaté se présente un peuplement éparpillé le long du littoral ou des voies historiques de communication. La plupart sont à vocation maritime, forestière ou agricole. C'est la périphérie dans la périphérie (figure 7.1).

Le territoire des Maritimes est constitué de trois provinces, donc trois entités administratives distinctes. La population urbaine (RMR et AR) représente 63 % des effectifs régionaux, comparativement à 82 % en moyenne pour le Canada. On ne retrouve que trois RMR dans les Maritimes, comptant pour 36 % des effectifs régionaux, en plus de onze agglomérations de recensement (AR) totalisant un peu plus de 486 000 personnes (26,8 % des effectifs régionaux). Les périphéries rurale et semi-rurale, qui correspondent aux RRPV (régions rurales et petites villes) telles que définies par Statistique Canada, sont relativement importantes dans les Maritimes puisqu'on y retrouve davantage de population que dans les trois RMR réunies. Il s'agit de centaines de villages et petites municipalités éparpillés le long du littoral et des principaux axes routiers.

---

8. Pour une lecture plus approfondie du réseau urbain des provinces maritimes et de son intégration dans l'économie nord-américaine, consulter l'ouvrage *Shock Waves: The Maritime Urban System in The New Economy*, édité par De Benedetti et Lamarche (1994), avec la collaboration d'une dizaine de chercheurs dans le domaine du développement régional.

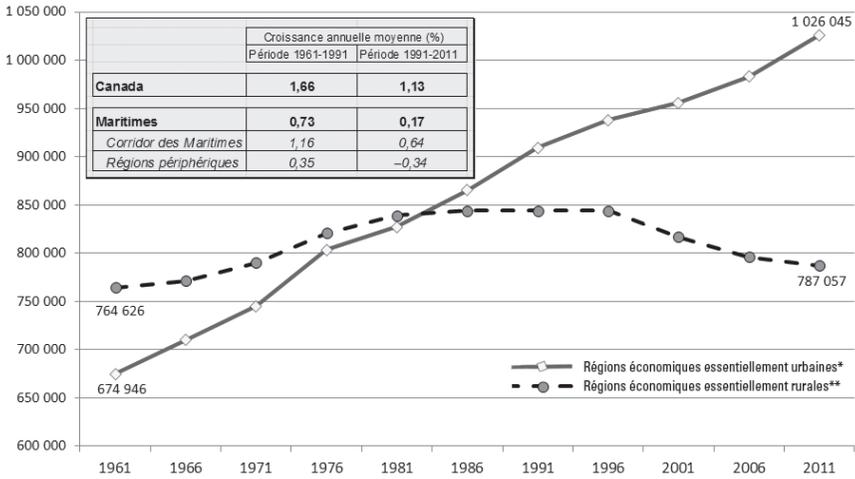
Figure 7.1  
**Population des Maritimes, 2001**



Depuis le début des années 1960, les provinces maritimes ont augmenté leur population de 26 % (figure 7.2). Cette croissance est modeste, considérant que la population canadienne dans l'ensemble progressait trois fois plus vite (83 %). Cinq *régions économiques*<sup>9</sup> surpassent la moyenne régionale, à commencer par celle d'Halifax, avec une croissance de 73 %. Suivent deux régions économiques du Nouveau-Brunswick, soit le centre (Fredericton), avec une croissance démographique de 55,5 % pour la période, ainsi que le sud-est (Moncton), qui progressait de 53,5 %. Les régions économiques d'Annapolis (Kentville), sise à proximité d'Halifax et de l'Île-du-Prince-Édouard (Charlottetown) affichent des taux plus modestes, mais néanmoins supérieurs à la moyenne régionale d'une dizaine de points de pourcentage. Notons que la province insulaire n'a été reliée à la terre ferme qu'en 1997. Ailleurs, c'est soit la stagnation ou le déclin.

9. Telle que définie par Statistique Canada, une région économique regroupe une ou plusieurs divisions de recensement (comtés). Les 36 divisions de recensement dans les Maritimes sont regroupées au sein de 11 régions économiques.

Figure 7.2

**Évolution démographique comparée dans les Maritimes, 1961-2011**

\* Régions économiques de Halifax et d'Annapolis en Nouvelle-Écosse, ainsi que les trois régions économiques du sud du Nouveau-Brunswick, soit le sud-est (Moncton), le sud-ouest (Saint John) et le centre (Fredericton).

\*\* Comprend les six autres régions économiques, soit Cap-Breton, le nord et le sud de la Nouvelle-Écosse, l'Île-du-Prince-Édouard, ainsi que le nord-est et le nord-ouest au Nouveau-Brunswick.

Source : Statistique Canada, divers recensements, compilation de l'auteur.

À noter que toutes les régions périphériques – celles à l'extérieur du « corridor des Maritimes<sup>10</sup> » – ont vu leur population stagner, puis diminuer au cours des années 1990.

Le clivage sur le plan démographique ne résulte pas simplement des différences centre-périphérie ; il est aussi bien apparent au sein de l'espace urbanisé, un processus qui s'est renforcé depuis le milieu des années 1990. Le triangle Halifax-Moncton-Fredericton ressort nettement, avec des croissances variant entre 17 % et 22 % de 1996-2011 (tableau 7.1). On pourrait étirer ce triangle jusqu'à Charlottetown,

10. Par « corridor » des Maritimes, nous faisons allusion aux cinq régions économiques centrales telles que définies par Statistique Canada, à savoir celle d'Halifax et d'Annapolis (Kentville) en Nouvelle-Écosse, ainsi que les trois régions économiques du sud du Nouveau-Brunswick, soit le sud-est (Moncton), le centre (Fredericton) et le sud-ouest (Saint John). Le « corridor urbain » ne concerne que les agglomérations urbaines. En plus de celles mentionnées ici, on retrouve les AR de Truro, Charlottetown et Summerside. Cette dernière est depuis la construction du Pont de la Confédération bien positionnée, dans l'axe Moncton-Charlottetown, pour tirer profit du corridor des Maritimes.

Tableau 7.1

**Croissance démographique rurale-urbaine, Maritimes, 1996-2011**

	Population totale				Variation 1996-2011	
	1996	2001	2006	2011	Absolue	En %
<b>Maritimes</b>	<b>1 781 955</b>	<b>1 772 799</b>	<b>1 778 753</b>	<b>1 813 102</b>	<b>31 147</b>	<b>1,7</b>
RMR et AR	1 053 154	1 072 620	1 093 572	1 142 995	89 841	8,5
RRPV	728 801	700 179	685 181	670 107	-58 694	-8,1
<b>Centres urbains du Corridor des Maritimes</b>						
Halifax (CMA)	332 966	359 183	372 858	390 328	57 362	17,2
Moncton (CMA)	113 495	118 678	126 424	138 644	25 149	22,2
Saint John (CMA)	125 705	122 678	122 389	127 761	2 056	1,6
Fredericton (CA)	78 950	81 346	85 688	94 268	15 318	19,4
Charlottetown (CA)	57 224	57 234	58 625	64 487	7 263	12,7
Summerside (CA)	16 001	16 200	16 153	16 488	487	3,0
Truro (CA)	44 102	44 276	45 077	45 888	1 786	4,0
Kentville (CA)	25 090	25 172	25 969	26 359	1 269	5,1
<b>Corridor urbain des Maritimes</b>	<b>793 533</b>	<b>824 767</b>	<b>853 183</b>	<b>904 223</b>	<b>110 690</b>	<b>13,9</b>
<b>Centres urbains de la périphérie (régions de ressources)</b>						
Cap-Breton (RGM)	117 849	109 330	105 928	101 619	-16 230	-13,8
New Glasgow (CA)	38 005	36 735	36 288	35 809	-2 169	-5,8
Bathurst (CA)	36 150	35 532	34 106	33 484	-2 666	-7,4
Miramichi	25 300	25 274	24 737	28 115	2 815	11,1
Edmunston (CA)	22 624	22 173	21 442	21 903	-721	-3,2
Campbellton (CA)	19 693	18 818	17 888	17 842	-1 851	-9,4
<b>Centres périphériques</b>	<b>259 621</b>	<b>247 853</b>	<b>240 389</b>	<b>238 772</b>	<b>-20 849</b>	<b>-8,0</b>

Source : Statistique Canada, divers recensements, compilation de l'auteur.

dont la croissance a été de 12,7 %. Bien que de taille modeste, cette dernière bénéficie de son statut de capitale provinciale et de centre dominant d'une province insulaire, quoique désormais reliée à la terre ferme. C'est pourquoi nous l'incluons dans nos analyses avec les autres centres sous l'appellation « corridor urbain » (voir note 9). Toutefois, la région économique de l'Île-du-Prince-Édouard partage

plus de traits avec la périphérie. Les centres néo-écossais de Truro et Kentville ferment la marche avec des taux de 4 à 5 % pour la période. Cette dernière jouit du statut de ville universitaire et du raccordement autoroutier avec Halifax, de même que Truro d'ailleurs. La RMR de Saint John, troisième ville des Maritimes, a subi les contre-coups d'une base industrielle vieillissante et sensible aux cycles conjoncturels. Avec un taux endémique de 1,6 % seulement sur quinze ans, elle assombrit quelque peu le palmarès du corridor urbain. La ville portuaire du sud du Nouveau-Brunswick semble néanmoins reprendre vie avec des gains nets de 5 372 personnes entre 2006 et 2011.

Ensemble, les huit centres urbains du corridor des Maritimes ont ajouté près de 110 700 personnes à leurs effectifs (13,9 %) de 1996 à 2011. Les six autres centres (AR), localisés en périphérie, ont perdu près de 21 000 habitants (-8,0 %), un recul similaire à celui enregistré dans l'ensemble des régions rurales et petites villes (RRPV). Cela reflète un malaise chronique en matière d'adaptation économique pour les centres régionaux en périphérie qui souffrent de leur isolement et de leur trop forte dépendance à une mono-industrie.

## **5. LES MIGRATIONS**

S'il est un aspect critique du dynamisme d'une région, c'est bien celui des migrations. À ce registre, les régions périphériques sont généralement perdantes au profit des grandes agglomérations. La région des Maritimes ne fait pas exception. Elle accuse des pertes migratoires soutenues avec le Canada central depuis des décennies et, ces dernières années, avec l'Ouest canadien. Mais ce modèle général n'est pas aussi simple pour autant. D'abord du fait qu'il y a plusieurs types de migrants, à savoir : ceux migrant au sein même de l'espace provincial ou régional ; puis ceux migrant à l'extérieur ou de l'extérieur des Maritimes ; et enfin ceux en partance ou en provenance des autres pays. Puis, parce que les mouvements ne sont pas unidirectionnels. Certains, les jeunes notamment, quittent la région immédiate pour faire des études dans l'un ou l'autre des centres régionaux au sein même des Maritimes, pour ensuite occuper un emploi dans un quelconque centre régional et, après un certain temps, se retrouver au centre du pays ou dans l'ouest (Audas et MacDonald, 2004). D'autres, les *migrants itinérants*, font régulièrement la navette des Maritimes vers les développements énergétiques et miniers du nord de l'Alberta, de la Saskatchewan, ou encore du Québec et du Labrador. Bien qu'ils soient de plus en plus nombreux, ils ne sont pas considérés comme migrants. Il appert en effet que les mouvements

migratoires dans les Maritimes épousent un certain modèle, pour ne pas dire une certaine hiérarchie ; on délaisse dans un premier temps les petites communautés ou régions de ressources pour un centre du corridor des Maritimes (p. ex. Halifax, Moncton, Fredericton, Saint John ou Charlottetown), pour ensuite migrer vers les métropoles du centre et de l'ouest du Canada.

À partir des estimations sur la migration de Statistique Canada et de Citoyenneté et Immigration Canada, nous examinons les trois types de flux migratoires : d'abord les migrations internes, c'est-à-dire les flux entre régions au sein d'une même province (migration infra-provinciale), et les flux entre provinces (migration interprovinciale), puis les flux internationaux.

On peut lire au tableau 7.2 que ce sont trois grandes régions de ressources, dont deux relativement excentrées dans les Maritimes, qui sont les plus durement touchées par le phénomène migratoire. Au cours de la période 1996-1997 à 2009-2010, le nord-est et le nord-ouest du Nouveau-Brunswick, ainsi que Cap-Breton ont cumulé des pertes nettes migratoires équivalentes à 13 %, 9,1 % et 11,9 % de leur population respective<sup>11</sup>. Ce sont les migrations internes (infra-provinciales et interprovinciales) qui affligent ces régions, la migration internationale n'étant qu'à peine perceptible. Le nord-ouest du Nouveau-Brunswick et Cap-Breton, toutes deux dotées d'un campus universitaire, réussissent néanmoins à attirer un certain nombre d'immigrants, bien que ce soit très loin de compenser les pertes internes.

Au moins quatre régions économiques cumulent des gains nets migratoires sur la période. Le sud-est du Nouveau-Brunswick arrive bon premier, avec des gains nets cumulés équivalents à 9,4 % de ses effectifs ; elle est suivie de la région économique d'Halifax (7,3 %), de l'Île-du-Prince-Édouard (4,9 %) et du centre du Nouveau-Brunswick (3,9 %).

Qu'ont en commun ces quatre régions économiques ? On devinera qu'elles font partie du corridor des Maritimes. Bien que la province insulaire, en tant que région économique, ne soit pas incluse dans le corridor, Charlottetown fait néanmoins partie du « corridor urbain ». Or, les données de Citoyenneté et Immigration Canada confirment que la capitale provinciale est la grande bénéficiaire des arrivées internationales à l'Île-du-Prince-Édouard. Sur la période 2001-2010, Charlottetown a vu s'établir 7 615 des résidents permanents internationaux, soit 91 % du flux vers la province (Citoyenneté et Immigration, 2012). On observe le même phénomène en Nouvelle-Écosse,

11. Il s'agit de la population moyenne entre les recensements de 2001 et 2006.

Tableau 7.2

**Migration dans les Maritimes selon le type et la région, 1996-1997 à 2010-2011**

	Solde international	Solde interprovincial	Solde infra-provincial	Solde migratoire total	Solde en % de la pop. moy. sur la période
Halifax	17 745	-2 653	11 550	26 642	7,3
Moncton-Richibuctou	3 192	1 255	13 113	17 560	9,4
Île-du-Prince-Édouard	9 065	-2 384	0	6 681	4,9
Fredericton-Oromocto	3 803	-3 709	4 898	4 992	3,9
Annapolis Valley	693	-3 501	1 916	-892	-0,7
Saint John-Saint Stephen	3 156	-4 921	-1 052	-2 817	-1,7
Sud, NÉ	566	-1 518	-4 539	-5 491	-2,1
Côte nord, NÉ	435	-5 672	-839	-6 076	-3,9
Edmunston-Woodstock	470	-3 992	-3 990	-7 512	-9,1
Cap-Breton	81	-9 233	-8 088	-17 240	-11,9
Campbellton-Miramichi	-43	-8 554	-12 969	-21 566	-13,0
Corridor des Maritimes	28 589	-13 529	30 425	45 485	4,7
Périphérie des Maritimes	10 574	-31 353	-30 425	-51 204	-5,4

Source : Statistique Canada, divers recensements, compilation de l'auteur.

où Halifax obtient la part du lion (77 %) des résidents permanents internationaux dans la province. Ces derniers sont moins concentrés au Nouveau-Brunswick, bien que les trois centres du sud, par ordre d'importance, Saint John, Fredericton et Moncton, se partagent un peu plus des trois quarts (78 %) des résidents permanents internationaux.

Dans l'ensemble, les cinq régions économiques du corridor des Maritimes ont cumulé des gains nets migratoires internes de près de 45 500 personnes ou 4,7 % de la population moyenne du corridor sur la période considérée. Ces régions gagnant avant tout avec leurs périphéries (flux infraprovinciaux), soit un gain net de 30 425 personnes sur la période, alors qu'elles doivent céder sur le plan interprovincial (-13 529). Pour ce qui est du bilan à l'international, le corridor est nettement favorisé. Encore là, les données du tableau 7.2 sont trompeuses puisque la région économique de l'Île-du-Prince-Édouard fait partie de la périphérie. Or, on sait que c'est la capitale, Charlottetown, qui reçoit la quasi-totalité des migrants internationaux à l'Île. Si on exclut cette région économique de la périphérie et qu'on l'inclut plutôt dans le corridor, la situation change du tout au tout. On voit alors que la périphérie ne peut compter que sur des miettes en matière de migration internationale.

## **6. UN MARCHÉ DU TRAVAIL RÉSILIENT**

Nous avons vu que la productivité du travail détermine dans une large mesure le niveau de revenu et de prospérité des régions. Le taux d'emploi, soit la proportion d'adultes qui sont sur le marché du travail, est aussi une bonne indication. La présente section vise à faire ressortir les grands traits de l'emploi au sein des régions économiques des Maritimes, en comparant les régions centrales (corridor) et les zones périphériques. Les données proviennent de l'Enquête sur la population active.

On observe une forte disparité entre les régions pour ce qui est du taux d'emploi, non pas tellement entre le Canada et les Maritimes, mais plutôt au sein même de l'espace régional. Le taux d'emploi dans les Maritimes était en 2009 d'environ 59 %, soit légèrement inférieur à la moyenne nationale de 61,7 % (tableau 7.3). Cela surprend *a priori*, sachant que le niveau de vie (PIB/habitant) dans les Maritimes se situe à quelque 20 points de pourcentage en dessous de la moyenne nationale. On peut déjà figurer que la nature des emplois (type, durée) y est pour beaucoup.

Tableau 7.3

**Évolution de certains indices du marché du travail selon la région**

	TCAM de l'emploi (%) 1987-2009	Indice de l'emploi 1987 = 100	Taux d'emploi (%)	
			1987	2009
<b>Canada</b>	<b>1,37</b>	<b>136,6</b>	<b>60,6</b>	<b>61,7</b>
Canada urbain (AR et RMR)	1,50	140,9	62,7	62,6
Canada rural (RRPV)	0,93	123,7	55,1	58,7
<b>Maritimes</b>	<b>1,09</b>	<b>128,3</b>	<b>52,1</b>	<b>58,9</b>
Maritimes urbain (AR et RMR)	1,20	131,7	55,9	62,9
Maritimes rural (RRPV)	0,92	123,4	47,6	53,6
<b>Corridor des Maritimes</b>	<b>1,43</b>	<b>138,5</b>	<b>57,0</b>	<b>63,7</b>
Corridor urbain	1,52	141,3	59,6	66,3
<b>Périphérie (urbaine et rurale) des Maritimes</b>	<b>0,63</b>	<b>115,4</b>	<b>47,1</b>	<b>52,8</b>
Périphérie urbaine	-0,09	97,9	45,9	49,9

Source: Statistique Canada, *Enquête sur la population active*; compilation de l'auteur.

Le taux d'emploi varie de 67 % dans la région économique de Halifax à 47 % environ au nord-est du Nouveau-Brunswick et au Cap-Breton, une différence considérable. Sans surprise, ce sont les cinq régions économiques « centrales » des Maritimes, celles du corridor, qui affichent les meilleurs taux d'emploi, soit 60 % et plus. En revanche, les régions économiques périphériques, à l'extérieur du corridor, n'arrivent pas, ou difficilement, à occuper au moins la moitié de leur population adulte. Ici également, la dichotomie est frappante entre les zones urbanisées du corridor et les centres urbains de la périphérie, avec un écart différentiel de 16 points de pourcentage. On comprend dès lors l'importance de la géographie – de l'excentricité – dans le contexte périphérique canadien.

Toutes les régions économiques, à l'exception du Cap-Breton, ont amélioré leur taux d'emploi sur le long terme. Une autre exception est celle des centres urbains en périphérie qui ont vu, dans l'ensemble, leur taux reculer légèrement. Il s'agit d'une situation pour le moins inquiétante, sachant que la périphérie rurale a su augmenter

son taux d'emploi de manière appréciable. Comme le suggère Simard dans le chapitre précédent, il va sans dire que les zones rurales périphériques des Maritimes ne peuvent réellement compter sur leurs centres régionaux pour stimuler leur développement.

La performance de certaines agglomérations du corridor des Maritimes en matière d'emploi est remarquable même dans le contexte canadien. Sur la période 1990-2009, Moncton et Halifax, avec des taux de croissance annuels moyens (TCAM) respectifs de 1,82 % et 1,33 % ont devancé au moins 16 RMR du pays, dont plusieurs importantes métropoles en région centrale (Québec, Sherbrooke, Montréal, Winnipeg, Hamilton et London). Les agglomérations de taille plus modeste, telles Fredericton et Charlottetown, font aussi très bonne figure dans le contexte canadien. Les villes périphériques des Maritimes affichent des taux de croissance annuels moyens de faibles à anémiques. Il en est de même pour plusieurs autres centres régionaux périphériques au Canada (Prince George, Sault-Sainte-Marie, Cornwall, Rimouski). Même certaines agglomérations centrales (Sarnia, Shawinigan) n'ont pas fait mieux que les centres périphériques des Maritimes.

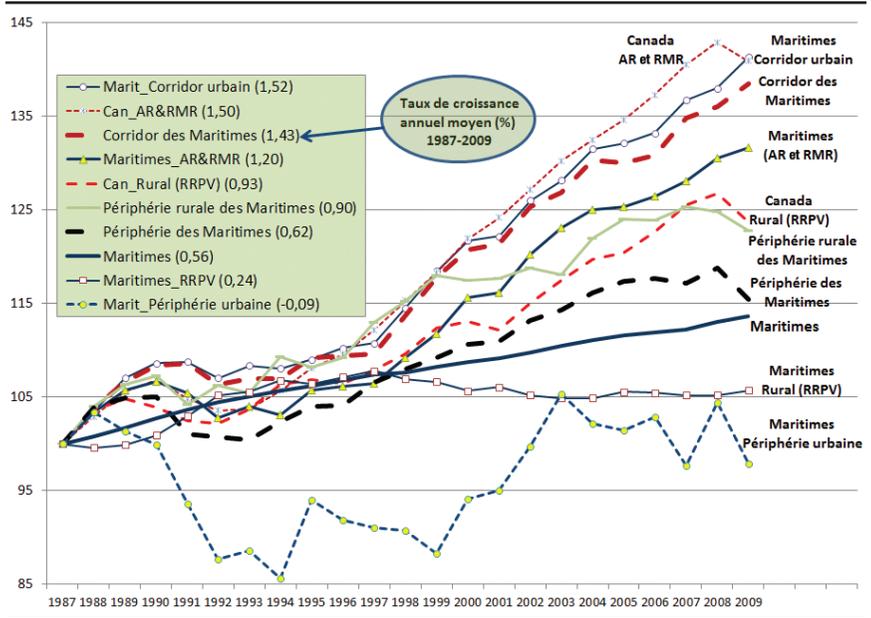
L'emploi a progressé deux fois et demie plus vite dans le corridor des Maritimes que dans l'ensemble régional de 1987 à 2009, soit un TCAM de 1,43 % versus 0,56 % (figure 7.3). Le corridor urbain des Maritimes a fait encore mieux, avec 1,52 % par an. Fait intéressant, l'emploi dans la périphérie rurale des Maritimes a suivi la cadence du monde rural et semi-rural au Canada (RRPV) sur toute la période. Cette performance pâlit aussitôt que l'on inclut les centres régionaux en périphérie. En fait, les centres périphériques des Maritimes affichent de loin la pire performance, alors que les principales industries de ressources (pêche, forêt, mines) ont dû se rationaliser.

Le taux d'emploi est un indice intéressant, mais néanmoins incomplet du dynamisme du marché du travail. La raison est simple : tous les emplois ne sont pas équivalents en qualité, notamment en matière de rémunération et de durée. L'Enquête sur la population active nous fournit des données trimestrielles qui permettent d'évaluer jusqu'à un certain point le niveau de saisonnalité de l'emploi dans les régions. C'est ce que présente la figure 7.4.

Plusieurs constats s'en dégagent : d'abord, le taux d'emploi a évolué généralement à la hausse autant en périphérie qu'à l'intérieur du corridor des Maritimes. Cependant, un écart d'environ dix points de pourcentage semble persister entre ces deux groupes de régions.

Figure 7.3

**Évolution de l'emploi selon la région, 1987-2009**

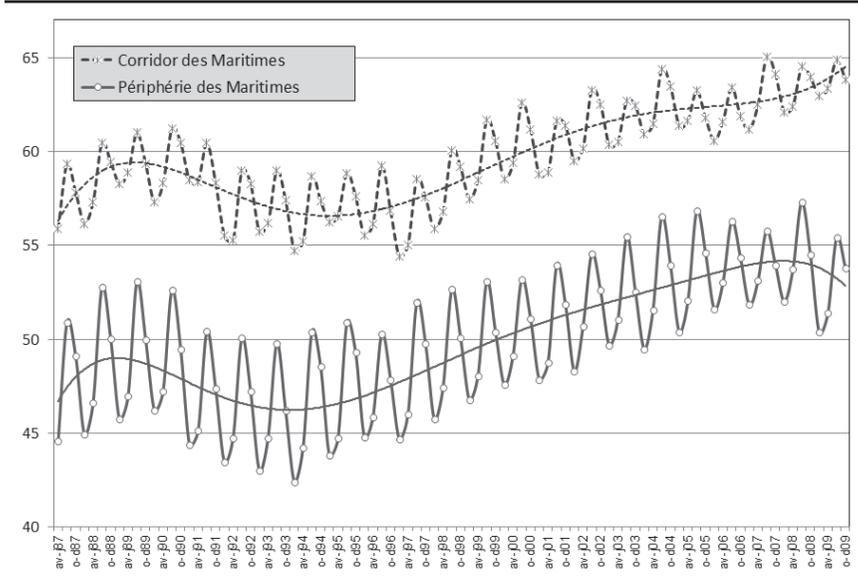


Note: Indice 1987 = 100.

Source: Statistique Canada, *Enquête sur la population active*, compilation de l'auteur.

Enfin, la saisonnalité de l'emploi est beaucoup plus apparente en périphérie, alors que le taux d'emploi peut varier facilement de 5 à 7 points de pourcentage selon la saison ; l'écart varie tout au plus de 3 à 4 points de pourcentage selon la saison dans le corridor des Maritimes. On observe une situation quelque peu similaire pour ce qui est du chômage, sauf que l'ordre des régions est inversé (figure 7.5). Le taux de chômage a diminué passablement dans toutes les régions, peut-être pas pour les mêmes raisons cependant. En périphérie, la baisse de l'emploi (ou de la durée de l'emploi) dans les secteurs des ressources, jumelée à la réforme de l'assurance chômage à partir de 1996, a certes contribué à réduire le nombre de chômeurs. Il ne faudrait pas non plus sous-estimer l'attrait de l'ouest, la périphérie des Maritimes étant un pourvoyeur important de travailleurs pour l'industrie pétrolière notamment (Action Canada, 2007, p. 12).

Figure 7.4  
**Évolution trimestrielle du taux d'emploi (%), 1987-2009**

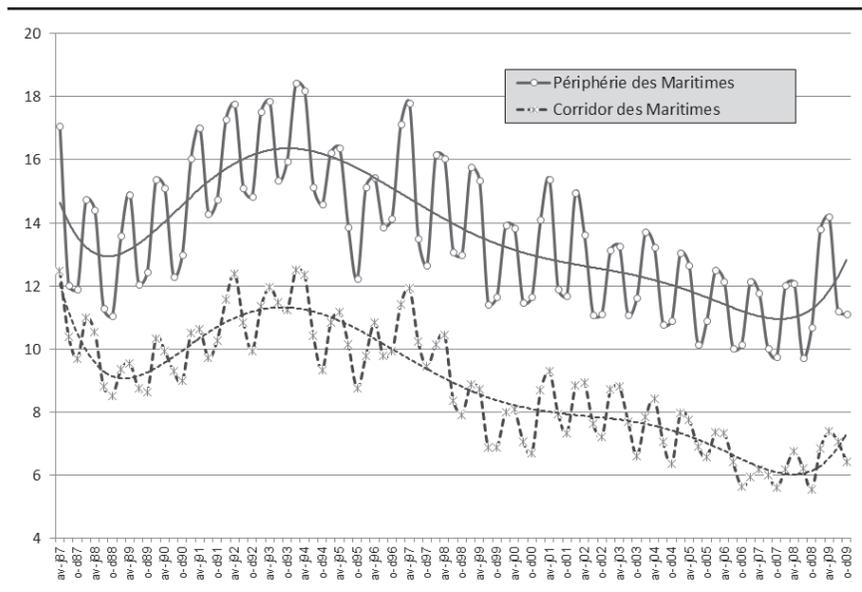


Source: Statistique Canada, *Enquête sur la population active*, compilation de l'auteur.

## 7. DES CHANGEMENTS STRUCTURELS EN FAVEUR DU « CORRIDOR »

Comme ailleurs au pays, les industries traditionnelles axées sur l'exploitation et la transformation des ressources naturelles ont eu leur lot de problèmes dans les Maritimes depuis quelques décennies. Le Cap-Breton a été la première région durement affectée par le déclin de l'industrie traditionnelle du charbon et de la sidérurgie. Cela a laissé un grand vide structurel qu'il est difficile de combler, d'autant plus que l'autre secteur traditionnel, celui des pêcheries, a également subi d'importantes pertes en raison des moratoires sur le poisson de fond. Cette région excentrée des Maritimes a vu sa population totale décliner de 20 % entre 1981 et 2011. À l'instar du Cap-Breton, le nord-est du Nouveau-Brunswick est également en pleine phase de restructuration, avec néanmoins des hauts et des bas dans ses secteurs traditionnels des mines, de la forêt et des pêches. Le taux d'emploi y demeure relativement faible et le facteur saisonnier prépondérant. La région a perdu 12 % de sa population de 1981 à 2011. Aux problèmes structurels sous-jacents s'est ajoutée ces dernières années une nouvelle contrainte en matière d'exportation avec

Figure 7.5

**Évolution trimestrielle du taux de chômage (%), 1987-2009**

Source : Statistique Canada, *Enquête sur la population active*, compilation de l'auteur.

la forte appréciation du dollar canadien et la compétition montante des pays émergents, où les coûts de production sont inférieurs. Selon le Conseil économique des provinces de l'Atlantique, l'industrie forestière des Maritimes, localisée principalement en périphérie, a vu ses exportations fondre de 4,6 milliards de dollars en 2000 à 2,6 milliards en 2010. Quatre usines de pâtes et papiers ont dû fermer leur porte rien qu'au Nouveau-Brunswick (Beale, 2011).

Si les régions de ressources des Maritimes subissent les contre-coups de la restructuration dans les secteurs traditionnels, elles arrivent néanmoins, ces dernières années, à diversifier quelque peu leur économie en faveur d'emplois dans les services, notamment les services dynamiques et les services publics, ainsi que dans la construction. Bien que ces types d'emplois soient généralement liés au dynamisme des grands centres urbains, ils ont continuellement progressé dans l'ensemble des Maritimes, passant de 19,2 % de l'emploi total en 1987 à 23,7 % en 2009. La moyenne nationale à ce registre s'établit à 26,6 %.

Les Maritimes ont ainsi ajouté près de 77 000 emplois nets liés aux services dynamiques durant cette période, alors que 16 900 emplois nets étaient éliminés dans les secteurs des ressources (primaire et manufacturier). Sans surprise, la croissance des services dynamiques a été davantage soutenue au sein des régions économiques centrales (corridor) qu'en périphérie. L'industrie des technologies d'information et de communication s'est progressivement implantée avec les centres d'appels, le multimédia, l'industrie du jeu, le téléapprentissage (*e-learning*), la télésanté (*e-health*), les technologies océaniques, les biotechnologies, ainsi que la défense et l'aérospatiale. Il y aurait 2 000 entreprises dans le domaine des technologies d'information et de communication au Canada atlantique. Bien qu'elles soient généralement de petite taille, elles ont permis au secteur de progresser plus de deux fois plus vite que l'ensemble de l'économie de 1997 à 2008 (Beale, 2011). Une tendance qui ressort de nos analyses (tableau 7.4).

Le clivage entre le corridor et la périphérie est plus apparent lorsqu'on examine les secteurs primaire et manufacturier. Dans les régions économiques de la périphérie, on comptait 19 900 emplois primaires et manufacturiers en moins en 2009 comparativement à 1987, leur part dans l'emploi total reculant de 27,8 % à 18,4 %. Le corridor des Maritimes semble avoir été épargné puisqu'il s'est ajouté quelque 3 000 emplois nets dans ces secteurs, ce qui n'a pas empêché leur part relative des emplois totaux de diminuer.

Après la rationalisation du début des années 1990 (coupures du gouvernement fédéral pour réduire les déficits chroniques), l'emploi public a retrouvé sa croissance à partir du tournant des années 2000. Les emplois gouvernementaux et parapublics représentent 29,1 % de l'emploi total dans les Maritimes en 2009, soit davantage que pour le reste du Canada (24,2 %). Ce type d'emploi est également très important dans la périphérie des Maritimes (28,5 %). Nous verrons toutefois que ces emplois ne sont pas de même niveau (qualité) dans l'une et l'autre des régions.

Il appert que les deux groupes d'industries ayant le plus contribué aux changements structurels, autant dans la périphérie que dans le corridor des Maritimes, sont les services dynamiques et les industries primaires et manufacturières. La rationalisation dans le domaine de l'exploitation et la transformation des ressources semble affecter beaucoup plus sévèrement la zone périphérique, d'abord parce qu'elle en dépend bien plus pour ses emplois, mais aussi du fait que les emplois manufacturiers y sont davantage liés aux ressources naturelles.

Tableau 7.4

**Évolution structurelle de l'emploi selon l'industrie et la région, 1987-2009**

Industrie	Part de l'emploi total (%)		Var. absolue		TCAM****		Part de l'emploi total (%)		Var. absolue		TCAM	
	1987	2009	1987-2009	1987-2009	1987-2009	1987-2009	1987	2009	1987-2009	1987-2009	1987-2009	1987-2009
			Canada		Maritimes				Maritimes			
<b>Emploi total</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>4 515 900</b>	<b>1,37</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>196 000</b>	<b>1,09</b>		
Primaire et manufacturier	23,6	15,3	-332 300	-0,53	20,4	14,0	14,0	14,0	-16 900	-0,55		
Construction	5,9	6,9	434 800	2,06	6,5	7,1	7,1	7,1	18 200	1,50		
Services dynamiques*	21,9	26,6	1 792 806	2,24	19,2	23,7	23,7	23,7	76 941	2,00		
Services publics**	21,8	24,2	1 380 300	1,81	26,5	29,1	29,1	29,1	75 600	1,51		
Services traditionnels***	26,8	27,0	1 240 194	1,39	27,4	26,2	26,2	26,2	42 559	0,88		
<b>Industrie</b>	<b>Corridor des Maritimes</b>						<b>Périphérie des Maritimes</b>					
Emploi total	100,0	100,0	148 900	1,43	100,0	100,0	100,0	100,0	47 100	0,62		
Primaire et manufacturier	14,5	11,0	3 000	0,23	27,8	18,4	18,4	18,4	-19 900	-1,15		
Construction	6,3	7,2	14 400	2,04	6,7	6,9	6,9	6,9	3 800	0,75		
Services dynamiques	22,1	26,2	54730	2,17	15,6	19,8	19,8	19,8	22 211	1,68		
Services publics	28,5	29,6	48 400	1,60	24,0	28,5	28,5	28,5	27 200	1,38		
Services traditionnels	28,5	25,9	28 470	1,00	26,1	26,7	26,7	26,7	14 089	0,71		

\* Services d'enseignement (61), de la santé et de l'assistance sociale (62), ainsi que des administrations publiques (91).

\*\* Commerce de gros (41), Transport et entreposage (48-49), Finances et assurances (52), Services professionnels, scientifiques et techniques (54), ainsi que Services aux entreprises.

\*\*\* Commerce de détail (44-45), Industrie de l'information et industrie culturelle (51), Services administratifs et de soutien (56), Arts, spectacles et loisirs (71), Hébergement et restauration (72), ainsi que Autres services (81).

\*\*\*\* Taux de croissance annuel moyen.

Source : Statistique Canada, *Revue chronologique de la population active 2009*, compilation de l'auteur.

L'évolution et la composition de l'emploi donnent déjà un bon aperçu du dynamisme relatif des régions. L'analyse ne saurait toutefois être complète sans un regard sur les revenus du travail. Ces derniers expriment le niveau de productivité et donc de richesse et de vitalité socioéconomique. L'analyse qui suit considère donc l'apport relatif des emplois dans l'économie. Les données du recensement de 2006 de Statistique Canada montrent que le revenu moyen d'emploi dans les Maritimes se situe à 80 % de la moyenne nationale. Lorsqu'on ne retient que les travailleurs ayant travaillé à temps plein toute l'année, il s'établit à 82,5 % de la moyenne nationale. Les différences de revenu d'emploi sont beaucoup plus apparentes entre les régions urbaines et les régions rurales, soit un différentiel de 16 points de pourcentage au Canada et un peu moins de 18 points de pourcentage dans les Maritimes.

Pour les Maritimes, un premier clivage ressort entre les régions urbaines (AR et RMR) et les régions rurales et semi-rurales (RRPV) pour ce qui est de la part des actifs ayant travaillé toute l'année à temps plein. La proportion varie de 52,9 % dans le premier cas à 42,8 % dans le deuxième, soit un différentiel de 10 points de pourcentage. L'écart dans la durée du travail pour les deux mêmes groupes de régions au Canada n'est que de 5 points de pourcentage.

La situation change lorsque l'on compare le revenu moyen gagné. On observe un différentiel de plus de 21 points de pourcentage au Canada entre les régions urbaines et les RRPV, comparativement à 12 points seulement de différence dans les Maritimes entre ces deux groupes de régions (tableau 7.5). Cette fois, les RRPV des Maritimes semblent moins défavorisées que les RRPV dans l'ensemble du pays. Cela suppose que les salaires pour le travail à temps plein dans la périphérie ne sont pas aussi bas qu'on pourrait le penser. Un constat *a priori* favorable, mais souvent problématique. Polèse et Shearmur (2002, p. 140) expliquent les salaires parfois très élevés en périphérie en raison de la présence de la grande industrie liée aux ressources (mines, pâtes et papiers), un problème qu'ils associent au « syndrome du rentier encombrant ». Il est en effet surprenant que le revenu moyen d'un emploi à temps plein à Bathurst soit équivalent à ce qu'on observe à Moncton par exemple, ce dernier centre étant quatre fois plus important, beaucoup plus dynamique et bien plus diversifié ; de plus, il accueille des sièges sociaux et des emplois publics de haut niveau (santé, éducation, services gouvernementaux).

Tableau 7.5

**Revenus du travail selon la région, 2005**

	Pop. 15+ avec revenu d'emploi		Ayant travaillé toute l'année à temps plein	
	Revenu moyen d'emploi (\$)	Can = 100	Part (%) des travailleurs	Revenu moyen d'emploi (\$) Can = 100
<b>Canada</b>	<b>36 301</b>	<b>100,0</b>	<b>51,0</b>	<b>51 221</b>
Canada urbain (AR et RMR)	37 890	104,4	51,9	53 054
Canada rural (RRVP)	29 110	80,2	46,6	41 978
<b>Maritimes</b>	<b>28 946</b>	<b>79,7</b>	<b>49,1</b>	<b>42 244</b>
Maritimes urbain (AR et RMR)	31 337	86,3	52,9	44 306
Maritimes rural (RRVP)	24 930	68,7	42,8	37 964
<b>Corridor des Maritimes</b>	<b>31 517</b>	<b>86,8</b>	<b>53,3</b>	<b>44 503</b>
Corridor urbain	32 466	89,4	54,7	45 222
<b>Périphérie des Maritimes</b>	<b>25 520</b>	<b>70,3</b>	<b>43,5</b>	<b>38 560</b>
Périphérie urbaine	26 652	73,4	45,3	39 720

Source : Statistique Canada, recensement de 2006, compilation de l'auteur.

L'observation vaut pour New Glasgow, Edmundston, Campbellton et Miramichi, toutes des AR de la périphérie qui ont des revenus d'emploi près de ceux qu'on retrouve à Moncton. On fera cependant observer que ce type d'emploi bien rémunéré n'est pas la norme en région. En effet, la proportion de travailleurs à temps plein n'est que de 43,5 % dans la périphérie des Maritimes, comparativement à 53,3 % dans le corridor. Une bonne partie de la main-d'œuvre en périphérie travaille sur une base saisonnière, comme on a pu le voir un peu plus tôt.

Le revenu du travail est partout grandement lié au type d'emploi, donc à la structure de l'activité économique. En général, les services dynamiques offrent de meilleurs salaires, ainsi que le secteur public. Mais encore là, cela dépend de la hiérarchie des emplois dans ces secteurs. Les emplois tertiaires de haut niveau (cadres, professionnels, fonctions libérales, spécialistes) sont évidemment mieux rémunérés que les fonctions subalternes. Et cela s'applique autant dans le secteur privé que dans le secteur public. Cela dit, en quoi la différence structurelle de l'emploi avantage-t-elle certaines régions des Maritimes plutôt que d'autres? Le tableau 7.6 résume l'apport de revenus pour certaines industries. Voyons ce qui en ressort.

À l'échelle du pays, c'est dans les industries primaires, ainsi que dans les industries dynamiques où la rémunération moyenne des travailleurs est la plus élevée; suivent les emplois manufacturiers et les emplois publics. La situation est différente dans les Maritimes où le revenu moyen d'emploi est plus élevé dans le secteur public, puis dans les industries dynamiques. Par ailleurs, on observe une forte disparité de revenu selon le secteur d'activité entre les Maritimes et l'ensemble du pays. Par exemple, les emplois du secteur primaire dans les Maritimes sont nettement moins bien rémunérés, n'équivalant qu'à 60 % environ des revenus d'emploi dans ce secteur à l'échelle nationale. On peut attribuer cet écart, en partie du moins, à la saisonnalité plus forte des emplois primaires dans les Maritimes en raison de l'industrie de la pêche, de l'agriculture et de l'exploitation forestière, tandis qu'au Canada, l'industrie minière et pétrolière est plus imposante. L'écart du revenu d'emploi avec la moyenne nationale est également élevé dans le cas de l'industrie manufacturière et des services dynamiques. Les entreprises manufacturières des Maritimes comptent à la fois des emplois saisonniers peu qualifiés (p. ex. transformation du poisson) et des emplois dans des secteurs mieux rémunérés comme les pâtes et papiers. D'autres segments à

Tableau 7.6

**Revenus d'emploi dans certaines industries, selon la région, 2005**

Rec – 2006	Toutes les industries	Industries primaires	Total manufacturier	Services dynamiques	Services publics
Canada					
Secteur en % de l'emploi total	100,0	6,9	11,9	24,2	23,2
Revenu du secteur en % du total	100,0	9,1	13,9	31,2	25,7
Revenu moyen d'emploi	38 086	50 408	44 332	49 100	42 238
Indice Canada = 100 pour chaque industrie	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Maritimes					
Secteur en % de l'emploi total	100,0	6,9	9,7	18,9	26,6
Revenus du secteur en % du total	100,0	6,9	10,8	23,7	34,1
Revenu moyen d'emploi	30 072	30 107	33 462	37 666	38 516
Indice Canada = 100 pour chaque industrie	79,0	59,7	75,5	76,7	91,2
Corridor urbain des Maritimes					
Secteur en % de l'emploi total	100,0	2,7	6,4	24,5	28,9
Revenus du secteur en % du total	100,0	3,0	7,7	30,3	35,6
Revenu moyen d'emploi	33 740	37 546	40 639	41 697	41 492
Indice Canada = 100 pour chaque industrie	88,6	74,5	91,7	84,9	98,2

Tableau 7.6  
**Revenus d'emploi dans certaines industries, selon la région, 2005 (suite)**

Rec – 2006	Toutes les industries	Industries primaires	Total manufacturier	Services dynamiques	Services publics
Périphérie urbaine des Maritimes					
Secteur en % de l'emploi total	100,0	4,9	9,6	12,2	29,3
Revenu du secteur en % du total	100,0	5,4	12,7	14,2	36,6
Revenu moyen d'emploi	27 848	30 955	36 821	32 221	34 752
Indice Canada = 100 pour chaque industrie	73,1	61,4	83,1	65,6	82,3
Maritimes rural (RRPV)					
Secteur en % de l'emploi total	100,0	13,3	14,2	13,7	22,6
Revenu du secteur en % du total	100,0	14,4	15,6	15,7	30,5
Revenu moyen d'emploi	25 929	28 009	28 358	29 721	35 095
Indice Canada = 100 pour chaque industrie	68,1	55,6	64,0	60,5	83,1

Source : Statistique Canada, recensement de 2006.

forte valeur ajoutée existent (fabrication de pneus, de pièces d'aéronefs, de consoles de jeu, etc.), mais ils ne représentent qu'une part modeste des emplois manufacturiers.

On notera le caractère stabilisateur des emplois publics, surtout en périphérie rurale des Maritimes où ils rapportent beaucoup plus comparativement aux autres secteurs d'emploi. La rémunération moyenne d'un emploi public dans ces zones rurales est de 35 % plus élevée que pour l'ensemble des emplois. Dans le corridor urbain des Maritimes, toute comme dans la périphérie urbaine, le revenu moyen d'un emploi public dépasse de 24 % environ celui généré en moyenne par tous les emplois. Pour le Canada, le rapport est plutôt de l'ordre de 11 %. Ces chiffres attestent du caractère stabilisateur de l'emploi public dans le cas des Maritimes et surtout de sa périphérie rurale.

Un autre point d'intérêt concerne les emplois dans les services dynamiques. Ils sont très diversifiés au sein même du secteur, mais la plupart sont très bien rémunérés. Au Canada, un emploi des services dynamiques rapporte en moyenne 29 % de plus que le salaire moyen dans l'économie. Dans le corridor des Maritimes, ils rapportent près de 24 % de plus que l'emploi moyen, un rapport qui glisse cependant à 15 % en périphérie. Qui plus est, ce type d'emploi ne représente que 13 % des emplois totaux en périphérie des Maritimes, comparativement à 24,5 % dans le corridor urbain, un taux équivalent à la moyenne nationale. Un signe frappant, s'il en est un, du rapprochement du corridor des Maritimes avec le reste du pays.

## **CONCLUSION**

La région des Maritimes a toutes les caractéristiques d'une région périphérique, au même titre que tout l'Est canadien d'ailleurs. Parmi ces caractéristiques, on notera surtout la faible densité de population et l'éparpillement de l'habitat. En dépit de ces contraintes, sans parler de la rationalisation dans les industries de ressources, les Maritimes continuent à générer des emplois nets. Alors que la population n'augmentait que de 4 % sur la période 1986-2006, l'emploi progressait de 28 % ! Il faut dire que le vieillissement démographique y est pour beaucoup, les cohortes d'âge actif ayant atteint leur maximum. Au point où le recrutement des compétences est aujourd'hui l'une des grandes préoccupations des entreprises régionales (DeMarco et Bradley, 2009).

Bien que toujours défavorable, la structure de l'activité économique dans les Maritimes accorde de plus en plus de place aux emplois tertiaires, notamment les services dynamiques. Cela est de

bon augure, d'autant plus qu'on observe un mouvement dans ce sens même en périphérie, dans les petits centres régionaux en pleine restructuration. Par ailleurs, la région semble vouloir profiter récemment de la migration internationale, bien que ce soient quelques centres seulement qui, pour l'instant, arrivent à tirer leur épingle du jeu. Par ailleurs, la région des Maritimes maintient sa capacité d'exportation, tant à l'international qu'avec les autres parties du Canada. Il s'agit d'une performance digne de mention étant donné les réelles contraintes dans le domaine des ressources (concurrence des pays en émergence, raréfaction de la ressource, hausse du dollar canadien). Une part grandissante des exportations en valeur provient des hydrocarbures, notamment les produits traités ou raffinés, ce qui nécessite d'importants flux de produits primaires importés.

Cela dit, on observe plusieurs facteurs et tendances lourdes qui rendent plus difficile l'intégration économique des Maritimes dans l'économie nord-américaine et mondiale. L'excentricité relative de la région et son économie encore trop axée sur l'exploitation et la première transformation des ressources naturelles, la structure salariale moins avantageuse dans le contexte canadien, la forte saisonnalité de l'emploi, surtout en périphérie, la trop forte dépendance des transferts de revenus (ministère des Finances)<sup>12</sup>, ainsi que le vieillissement démographique accentué résultant de l'exode des jeunes cohortes sont tous des facteurs qui diluent la capacité d'autodéveloppement.

Pour savoir si cette région, en phase de restructuration, a les atouts nécessaires pour contrer ces tendances lourdes et réussir sa pleine intégration à l'économie nord-américaine et mondiale, il faut naturellement reporter les espoirs vers le corridor central, car la région des Maritimes présente deux ensembles distincts. Le premier, l'axe Halifax–Moncton–Saint John, auquel se greffent les centres régionaux de Kentville, Truro, Charlottetown et Fredericton délimite, selon nous, le corridor central des Maritimes. L'autre ensemble, bien plus hétérogène, désigne la périphérie, avec ses grands espaces, ses centres souvent mono-industriels, ainsi que sa forte dépendance envers les activités saisonnières liées à l'extraction et à la transformation des ressources.

À l'image de la hiérarchie canadienne (régions centrales vs régions intermédiaires et régions périphériques), le corridor des Maritimes se distingue par plusieurs aspects : sa densité démographique relative

12. Les trois administrations provinciales ont reçu 6,7 milliards de dollars sous forme de transferts d'Ottawa en 2010-2011, soit 37,8 % de leurs revenus totaux, un ratio qui grimpe à près de 61 % lorsque rapporté aux revenus provinciaux de source propre.

et sa centralité dans l'espace régional, ses centres étant reliés par l'autoroute; ses deux ports de mer en eau profonde avec des lignes transocéaniques, ses aéroports internationaux, la présence de plusieurs universités, dont l'une francophone, ainsi que la présence d'un secteur tertiaire de haut niveau, un secteur en expansion qui intègre de plus en plus les services dynamiques. On pourrait ajouter l'apport culturel. Les francophones constituent 16 % des effectifs régionaux, mais 33 % du Nouveau-Brunswick. Le recensement de 2006 établit à plus de 70 000 leur présence au sein du « corridor urbain », surtout à Moncton (44 005) et Halifax (11 090), mais ils sont aussi de plus en plus présents à Fredericton, Saint John et Charlottetown. Ce sont souvent des jeunes ayant émigré des régions acadiennes périphériques pour poursuivre leurs études postsecondaires dans ces agglomérations et qui, dans un bon nombre de cas, finissent par y établir domicile. Ce biculturalisme profite sous divers aspects au dynamisme de ces centres (vie culturelle, entrepreneuriat).

Le corridor des Maritimes ne saurait, pour l'instant, constituer un réseau d'interéchanges, chacun des centres essayant de se démarquer au détriment de l'autre : Moncton et Halifax luttent pour accaparer les flux aéroportuaires ; Halifax et Saint John font de même pour le trafic océanique et la construction navale. Chacune des agglomérations du Corridor tente de se positionner en matière d'infrastructure stratégique, notamment pour les industries de haute technologie, les centres d'appel, les emplois publics, la formation spécialisée. Bref, on sent davantage la compétition interrégionale qu'un véritable partenariat stratégique afin de positionner les Maritimes dans le contexte canadien et même nord-américain. Cela dit, les centres du corridor ont su s'adapter aux nouvelles réalités économiques (Beale, 2011) et sont d'ailleurs très compétitifs en matière de coûts pour les affaires, se classant parmi les meilleurs au pays (KPMG, 2012)<sup>13</sup>. Quant à la périphérie rurale, elle semble s'ajuster lentement, mais sûrement à la rationalisation de sa base économique, contrainte cependant à une baisse de son poids démographique dans l'espace des Maritimes.

---

13. S'appuyant sur 26 indicateurs clés concernant les coûts pour faire des affaires (salaires, taxes, immobilier, services d'utilité publique, etc.), la firme KPMG classe trois villes des Maritimes (Moncton, Fredericton et Halifax) en tête de liste sur 16 villes canadiennes, Charlottetown se situant au cinquième rang.

## BIBLIOGRAPHIE

- ACHESON, T.W. (1974). «The national policy and the industrialization of the Maritimes», *Acadiensis*, vol 1, n° 2, p. 3-28.
- ACTION CANADA (2007). *Mobilité des travailleurs et pénurie de main-d'œuvre au Canada: tracer la voie pour maximiser notre potentiel humain*, rapport, s. l., Action Canada, < [http://www.ppforum.ca/sites/default/files/action\\_canada\\_fr.pdf](http://www.ppforum.ca/sites/default/files/action_canada_fr.pdf) > .
- ALASIA, A. (2010a). «Variation de la population dans les collectivités canadiennes, 1981 à 2006», Ottawa, Statistique Canada, < <http://www.statcan.gc.ca/pub/21-006-x/21-006-x2008004-fra.htm> > .
- ALASIA, A. (2010b). «Le rôle de la restructuration sectorielle, des agglomérations, de la diversification et du capital humain, *Statistique Canada, Bulletin d'analyse – Régions rurales et petites villes du Canada*, vol. 8, n° 4, mars, < <http://www.statcan.gc.ca/pub/21-006-x/21-006-x2008004-fra.pdf> > .
- ATLANTIC PROVINCES ECONOMIC COUNCIL (2004). *An Agenda for Growth and Prosperity*, Halifax, Atlantic Provinces Economic Council, < <http://www.apec-econ.ca/pubs/%7B1107C1A9-D97F-4281-94AF-4E7E907F6E5C%7D.pdf> > .
- AUDAS, R. et T. McDONALD (2004). «La migration entre les régions rurales et les régions urbaines dans les années 1990», *Tendances sociales canadiennes*, n° 73, p. 21-30.
- AYDALOT, P. (1984). «À la recherche de nouveaux dynamismes spatiaux», dans P. Aydalot (dir.), *Crise et espace*, Paris, Economica, p. 52.
- BEALE, E. (2011). *How Atlantic Canada's Economy is Adapting to New Global Realities*, Halifax, Atlantic Provinces Economic Council, septembre, < <https://www.apec-econ.ca/files/pubs/%7B2E288FBF-ED85-4847-82EF11CEE8E310C%7D.pdf?title=How%20Atlantic%20Canada%27s%20Economy%20is%20Adapting%20to%20New%20Global%20Realities&publicationtype=Research%20Repor> > .
- BEAUDIN, M. (2001). *La valorisation des produits de la mer dans l'Est canadien*, Moncton, Université de Moncton, Institut canadien de recherche sur le développement régional (ICRDR).
- BEAUDIN, M. et S. BREAU (2001). *L'emploi, les compétences et l'économie du savoir au Canada atlantique/Employment, Skills and Knowledge Economy in Atlantic Canada*, Moncton, Université de Moncton, Institut canadien de recherche sur le développement régional (ICRDR).
- BENKO, G. et A. LIPIETZ (dir.) (1992). *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux. Les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, Presses universitaires de France, coll. «Économie en liberté».

- BESHIRI, R. (2010). « L'emploi manufacturier dans la chaîne de valeur des ressources : comparaison entre les régions rurales et urbaines de 2001 à 2008 », *Bulletin d'analyse – Régions rurales et petites villes du Canada*, vol. 8, n° 5, < <http://www.statcan.gc.ca/pub/21-006-x/21-006-x2008005-fra.htm> > .
- BOLLMAN, R.D. et B. BIGGS (1992). « Régions rurales et petites villes au Canada : un aperçu », *Régions rurales et petites villes au Canada*, Ottawa, Statistique Canada, < <http://www.statcan.gc.ca/pub/21f0018x/21f0018x2001001-fra.htm> > .
- BOTTAZZI, G. (1995). « On est toujours le “local” de quelque “global”. Pour une (re)définition de l'espace local », *Espaces et sociétés*, vol. 1, n° 80A, p. 69-91.
- BRODIE, J. (1990). *The Political Economy of the Canadian Regionalism*, Toronto, Harcourt Brace Jovanovich.
- CITOYENNETÉ ET IMMIGRATION CANADA (2012). « Canada – Résidents permanents selon la province ou le territoire et la région urbaine », tableau, dans Citoyenneté et Immigration Canada, *Faits et chiffres 2012 – aperçu de l'immigration : résidents permanents et temporaires*, < <http://www.cic.gc.ca/francais/ressources/statistiques/faits2012/permanents/11.asp> > .
- CONSEIL ÉCONOMIQUE DU CANADA (1977). *Vivre ensemble : une étude des disparités régionales*, Ottawa, Conseil économique du Canada.
- COURCHENE, T.J. (1986). « Avenues of adjustment : The transfer system and regional disparities », dans D.J. Savoie (dir.), *The Canadian Economy : A Regional Perspective*, Toronto, Methuen, p. 25-62.
- DE BENEDETTI, G. et R.H. LAMARCHE (dir.) (1994). *Shockwaves : The Maritime Urban System in the New Economy*, Moncton, Institut canadien de recherche sur le développement régional (ICRDR).
- DEMARCO, A. et G. BRADLEY (2009). *The Future of Atlantic Canada : Dealing with the Demographic Drought*, Toronto/Ottawa, Canadian Federation of Independent Business, < <http://www.cfib-fcei.ca/cfib-documents/rr3092.pdf> > .
- DU PLESSIS, V., R. BESHIRI, R.D. BOLLMAN et H. CLEMENSON (2002). « Définitions de “rural” », *Série de document de travail sur l'agriculture et le milieu rural*, n° 61, < <http://www.statcan.gc.ca/pub/21-601-m/2002061/4241273-fra.pdf> > .
- FORBES, E. (1993). « Looking backward : Reflections on the Maritime experience in an evolving Canadian constitution », dans D.J. Savoie et R.A. Winters (dir.), *The Maritimes Provinces : Looking to the Future*, Moncton, Institut canadien de recherche sur le développement régional (ICRDR), p. 13-37.
- INDUSTRIE CANADA (s. d.). « Données sur le commerce en direct (DCD) », < <http://www.ic.gc.ca/eic/site/tdo-dcd.nsf/fra/accueil> > .

- INWOOD, K.E. (1991). «Maritime industrialization from 1870 to 1910: A review of the evidence and its interpretation», *Acadiensis*, vol. 21, n° 1, p. 132-155.
- KPMG (2012). *Moncton leads the pack as most cost competitive city for business in Canada*, < <http://www.newswire.ca/fr/story/942171/moncton-leads-the-pack-as-most-cost-competitive-city-for-business-in-canada> > .
- MATTHEWS, R. (1983). *The Creation of Regional Dependency*, Toronto, University of Toronto Press.
- MCCANN, L.D. (1993). «L'industrialisation et les provinces maritimes», *Atlas historique du Canada*, tome 3, planche 24, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal.
- MINISTÈRE DES FINANCES (1993-). «Tableaux de référence financiers», < <http://www.fin.gc.ca/pub/frt-trf/index-fra.asp> > .
- ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES – OCDE (2001). *Perspectives territoriales de l'OCDE*, Paris, OCDE.
- ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES – OCDE (2006). *The New Rural Paradigm: Policies and Governance*, Paris, OCDE.
- ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES – OCDE (2009a). *How Regions Grow*, OECD Policy Brief, Paris, OCDE.
- ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES – OCDE (2009b). *Regions Matter: Economic Recovery, Innovation and Sustainable Growth*, Paris, OCDE.
- ORGANISATION DE COOPÉRATION ET DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUES – OCDE (2010). *Reprise économique, innovation et croissance durable: le rôle crucial des régions*, Paris, OCDE.
- PAGE, M. et R. BESHIRI (2003). «Diversification économique rurale: une approche locale et régionale», *Bulletin d'analyse – Régions rurales et petites villes du Canada*, vol. 4, n° 7, < [http://nre.concordia.ca/ner2/francais/\\_ftp2005\\_fr/statcan\\_bulletins/vol4\\_f/21-006-XIF2002007.pdf](http://nre.concordia.ca/ner2/francais/_ftp2005_fr/statcan_bulletins/vol4_f/21-006-XIF2002007.pdf) > .
- PÉRALDI, X. (2002). «Accessibilité des régions périphériques de l'union européenne et politiques publiques de transports», *Revue région et développement*, vol.15, p. 121.146.
- POLÈSE, M. (2009a). «Les nouvelles dynamiques régionales de l'économie québécoise: cinq tendances», *Recherches sociographiques*, vol. 50, n° 1, p. 11-40.
- POLÈSE, M. (2009b). *The Wealth and Poverty of Regions: Why Cities Matter*, Chicago, University of Chicago Press.
- POLÈSE M. et R. SHEARMUR, avec la collaboration de P.-M. DESJARDINS et M. JOHNSON (2002). *La périphérie face à l'économie du savoir: La dynamique spatiale de l'économie canadienne et l'avenir des régions non métropolitaines du Québec et des provinces de l'Atlantique*, Montréal,

Institut national de la recherche scientifique (INRS) – Urbanisation, culture et société/Institut canadien de recherche sur le développement régional.

- POLÈSE, M. et R. SHEARMUR (2003). *The Metropolitanisation of Canada: Why Populations Continue to Concentrate in and Around Large Urban Centres and What it Means for Other Regions*, Montréal, Institut national de la recherche scientifique (INRS) – Urbanisation, culture et société.
- PORTER, M.E. (2003). «The economic performance of regions», *Regional Studies*, vol. 37, n<sup>os</sup> 6-7, p. 549-578.
- PROULX, M.-U. (2002). «Difficile territorialité saguenéenne», *Organisations et territoires*, vol. 11, n<sup>o</sup> 3, p. 89-94.
- ROTHWELL, N., R.D. BOLLMAN, J. TREMBLAY et J. MARSHALL (2002). «Tendances migratoires récentes dans les régions rurales et petites villes du Canada», *Série de document de travail sur l'agriculture et le milieu rural*, n<sup>o</sup> 55, <<http://publications.gc.ca/collections/Collection/Statcan/21-601-MIF/21-601-MIF2002055.pdf>> .
- SAVOIE, D.J. (1992). *Regional Economic Development: Canada's Search for Solutions*, Toronto, University of Toronto Press.
- SAVOIE, D.J. et M. BEAUDIN (1988). *La lutte pour le développement: le cas du Nord-Est*, Québec, Presses de l'Université du Québec.
- SCOTT, A.J. et M. STORPER (1992). «Le développement régional reconsidéré», *Espaces et sociétés*, n<sup>os</sup> 66-67, p. 7-37.
- SOLIDARITÉ RURALE DU QUÉBEC – SRQ (2008). *La nécessaire reconversion des territoires*, mémoire réalisé pour le Comité interministériel sur les communautés dévitalisées, Nicolet, SRQ, <[http://www.ruralite.qc.ca/fichiers/dossiers/reconversion\\_territoriale.pdf](http://www.ruralite.qc.ca/fichiers/dossiers/reconversion_territoriale.pdf)> .
- SPIEZIA, V. (2004). «Mesurer les économies régionales», *Cahiers statistiques*, n<sup>o</sup> 6, février, <<http://www.oecd.org/fr/std/28903287.pdf>> .
- STATISTIQUE CANADA (2006a). «Recensement de la population de 2006», <<https://www12.statcan.gc.ca/census-recensement/2006/index-fra.cfm>> .
- STATISTIQUE CANADA (2006b). «Industrie – Système de classification des industries de l'Amérique du Nord de 2002 (433A), sexe (3) et certaines caractéristiques démographiques, culturelles, de la population active, de la scolarité et du revenu (227), pour la population de 15 ans et plus, pour le Canada, les provinces, les territoires, les régions métropolitaines de recensement et les agglomérations de recensement, Recensement de 2006 – Données-échantillon (20 % )», catalogue n<sup>o</sup> 97-564-XCB2006006, <

- STATISTIQUE CANADA (2011). *Produit intérieur brut (PIB), en termes de revenus, comptes économiques provinciaux, annuel (dollars)*, tableau 384-0001, CANSIM, < <http://www5.statcan.gc.ca/cansim/a05?lang=fra&id=3840001&pattern=3840001&searchTypeByValue=1&p2=35> > .
- STATISTIQUE CANADA (2012). *La population canadienne en 2011: effectifs et croissance démographique*, document analytique, catalogue n° 98-310-X2011001, février, < <http://www12.statcan.gc.ca/census-recensement/2011/as-sa/98-310-x/98-310-x2011001-fra.pdf> > .
- STATISTIQUE CANADA (2013a). *Estimations de la population, selon le groupe d'âge et le sexe au 1<sup>er</sup> juillet, Canada, provinces et territoires, annuel (personnes sauf indication contraire)*, tableau 051-0001, CANSIM, < <http://www5.statcan.gc.ca/cansim/pick-choisir?lang=fra&p2=33&id=0510001> > .
- STATISTIQUE CANADA (2013b). *Composantes de l'accroissement démographique selon la région économique, le sexe et le groupe d'âge pour la période allant du 1<sup>er</sup> juillet au 30 juin, basées sur la Classification géographique type (CGT) 2006, annuel (personnes)*, tableau 051-0050, CANSIM, < <http://www5.statcan.gc.ca/cansim/a26?lang=fra&retrLang=fra&id=0510050&paSer=&pattern=&stByVal=1&p1=1&p2=38&tabMode=dataTable&csid=>> > .
- STATISTIQUE CANADA (2014a). *Tableaux par sujet – travail*, < [http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/l02/lind01/l2\\_2621-fra.htm](http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/l02/lind01/l2_2621-fra.htm) > .
- STATISTIQUE CANADA (2014b). *Produit intérieur brut (PIB), en termes de revenus, comptes économiques provinciaux*, < <http://www5.statcan.gc.ca/subject-sujet/result-resultat?pid=3764&id=3012&lang=fra&type=ARRAY&sortType=1&pageNum=2> > .
- UNION EUROPÉENNE (2008a). *Travailler pour les régions: la politique régionale de l'Union européenne 2007-2013*, brochure de l'Office des publications officielles des CE, Bruxelles, Union européenne.
- UNION EUROPÉENNE (2008b). *RÉGIONS 2020, Évaluation des défis qui se poseront aux régions de l'UE*, Bruxelles, Union européenne, < [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docoffic/working/regions2020/pdf/regions2020\\_fr.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docoffic/working/regions2020/pdf/regions2020_fr.pdf) > .
- UNITED STATE DEPARTMENT OF AGRICULTURE – USDA (2009). *Rural America at a Glance*, édition 2009, Washington, Economic Research Service, USDA, < [file:///C:/Users/edition2/Downloads/eib59\\_1\\_.pdf](file:///C:/Users/edition2/Downloads/eib59_1_.pdf) > .
- VIDALIE, A. (s. d.). « Le palmarès des villes qui recrutent », *L'Express*, < [http://www.lexpress.fr/palmares/villes\\_qui\\_recrutent.asp](http://www.lexpress.fr/palmares/villes_qui_recrutent.asp) > .

## Le mythe du miracle économique de Moncton, 20 ans après

Pierre-Marcel Desjardins

Dans les années 1980, certains ont prédit un déclin irrémédiable pour la ville de Moncton au Nouveau-Brunswick (Allain, 2005, p. 23 ; Allain, 2006, p. 101 ; Taber, 2012, p. A10). Dans l'espace d'un peu plus d'une décennie, Moncton a vu d'importants employeurs cesser leurs opérations. En 1976, la compagnie Eaton ferme son centre de commandes par catalogue, éliminant du fait même 1 300 emplois (Allain, 2005, p. 25 ; Savoie et Bourgeois, 1994, p. 231-234). Deux ans plus tard, la biscuiterie Marvens cesse ses opérations, occasionnant alors 65 pertes d'emplois. L'entreprise avait déjà employé près de 200 personnes. Dix ans plus tard, en 1988, les ateliers du Canadien National ferment leurs portes. À ce moment, on y trouvait 2 200 emplois. Ce nombre avait été de 3 500 dans les années 1960 et de 5 000 au cours des années 1950. Pour donner un ordre de grandeur relativement à la taille de la communauté, Allain (2005, p. 23) indique qu'en 1988, ces 2 200 emplois représentaient 15 % de la base économique du Grand Moncton. Finalement, en 1992, le gouvernement fédéral annonce la fermeture de la base des forces armées canadiennes à Moncton, éliminant 102 emplois militaires et 343 emplois occupés par des civils.

Mais, pour utiliser l'expression populaire, la tendance ne s'est pas maintenue. Dès 1984, alors que des rumeurs circulent quant à la possible fermeture des ateliers du CN, les leaders communautaires décident d'être proactifs et de mettre en place une stratégie de développement qui se révélera fructueuse (Daigle, 2010). N'empêche qu'au début, certains se demandent bien si l'économie de la région réussira

à rebondir. Dans un chapitre publié en 1994, Donald Savoie et Yves Bourgeois (1994) se posent justement la question de savoir si l'essor dont semble jouir l'économie de Moncton est un mythe ou une réalité. Ils arrivent à la conclusion que Moncton est particulièrement bien outillée pour réussir une transition vers la nouvelle économie (Savoie et Bourgeois, 1994, p. 246). Vingt ans plus tard, le présent chapitre vise à vérifier si cette prédiction s'est concrétisée.

Nous allons débiter en synthétisant l'analyse de Savoie et Bourgeois. Suivra la présentation des principaux résultats de quelques études faisant une analyse de la croissance de Moncton depuis la publication de Savoie et Bourgeois (1994). Par la suite, nous présenterons une analyse quantitative couvrant les vingt dernières années et visant à décrire la performance de Moncton<sup>1</sup>, en plus de proposer certaines hypothèses quant aux facteurs ayant contribué à l'essor économique de la région.

## **1. IL Y A VINGT ANS**

Comme nous l'avons vu en introduction, en 1994, l'économie de Moncton sort d'une période de grande difficulté. Plusieurs entreprises ont fermé leurs portes. Savoie et Bourgeois (1994, p. 234) soulignent que la communauté tente d'empêcher la fermeture des ateliers du CN et celle de la base des forces armées canadiennes. Néanmoins, on ne se retranche pas uniquement dans le passé et plusieurs se tournent vers l'avenir. Dès 1984, on développe une stratégie de développement économique qui a cinq composantes principales : la revitalisation du centre-ville, un marketing plus important, le développement de l'entrepreneuriat et des PME, la promotion du bilinguisme et la bonification de la base économique (Daigle, 2010). On met donc en œuvre une campagne publicitaire dès 1985 visant à faire la promotion de la région comme un bon endroit pour investir ou démarrer de nouvelles activités économiques. Cette campagne vante la main-d'œuvre locale, stable et bien formée avec des salaires très concurrentiels. L'intégration de la dimension linguistique dans la stratégie de développement économique est intéressante.

---

1. La définition de Moncton que nous utilisons pour notre analyse est celle de la région métropolitaine de recensement (RMR) de Moncton. Celle-ci comprend les paroisses civiles de Coverdale, de Dorchester, d'Elgin, de Hillsborough, de Moncton et de Saint-Paul, la réserve indienne de Fort Folly 1, les villages de Dorchester, d'Hillsborough, de Memramcook et de Salisbury, la ville de Riverview et les cités de Dieppe et de Moncton. Notons que l'agglomération de recensement (AR) de Moncton devint une RMR en 2006. C'est également en 2006 que la paroisse civile de Saint-Paul est ajoutée.

Allain (2005, p. 30) va jusqu'à affirmer qu'en « trois décennies [1975 à 2005], on a assisté au passage d'une ville bigote où la majorité anglophone faisait la vie dure à sa minorité acadienne [...] à une ville marquée par l'ouverture, le respect et le travail en commun des deux communautés linguistiques ». Pourrait-on établir un parallèle avec l'indice de tolérance de Florida (2002), dans le contexte de la classe créative, pour identifier un facteur ayant contribué au succès de Moncton? Higgins et Breau (1993, p. 170-171) considèrent d'ailleurs que cette campagne a marqué le moment où Moncton a cessé d'être une ville mono-industrielle pour devenir un centre d'affaires bilingue, diversifié et concurrentiel.

De nouvelles stratégies seront développées périodiquement, toujours avec une importante participation de divers acteurs communautaires (Allain, 2005, p. 28-29; Allain et Chiasson, 2010, p. 24-26; Bruce, 2014). À titre indicatif, en septembre 1994, 650 personnes paient 8 dollars chacun pour assister au dévoilement de la stratégie de développement économique de la région de Moncton (Cormier, 1995, p. 9). Cette nouvelle stratégie propose « la création de dix groupes de travail sectoriels [...] et un nouvel objectif de 2 000 emplois à créer avant 1998 » (Allain, 2005, p. 29).

Savoie et Bourgeois (1994, p. 238) considèrent que la décision du gouvernement Mulroney de localiser le siège social de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) à Moncton a été importante pour la région. En plus des emplois créés, Moncton profite d'une visibilité accrue auprès de la communauté d'affaires du Canada atlantique. Ils soulignent également que l'économie de Moncton incorpore un nombre croissant de firmes, de ce qu'ils qualifient, de services « complexes » (Savoie et Bourgeois, 1994, p. 239). Il s'agit, par exemple, de bureaux d'avocats, de firmes d'architectes et de consultants en ingénierie. Finalement, les auteurs aussi soulignent l'importance de l'entrepreneuriat local (p. 241).

Savoie et Bourgeois (1994, p. 242) posent alors la question suivante: « *Has Moncton made a transition to a more self-sufficient economy, one capable even of absorbing further cutbacks in federal government spending, and capable of competing in the regional, national and global economies?* » Leur réponse est: pas encore. N'empêche qu'ils concluent que Moncton est particulièrement bien outillée pour effectuer une transition réussie vers la nouvelle économie (Savoie et Bourgeois, 1994, p. 246).

Près de vingt ans plus tard, un article de Jane Taber (2012, p. A10) publié dans le quotidien *The Globe and Mail* aura comme titre ce qui peut constituer une réponse à la question posée par Savoie

et Bourgeois. Le titre de cet article est *Booming Moncton Survived Recession, Cutbacks*. Avant d'analyser les données décrivant la performance économique de Moncton au cours des vingt dernières années, examinons certains résultats des études qui se sont penchées depuis 1994 sur le développement économique de Moncton.

## 2. DES ÉTUDES ANTÉRIEURES DE MONCTON

Depuis l'étude de Savoie et Bourgeois (1994), peu d'études ont eu pour objet l'analyse de la performance économique de Moncton et aucune n'inclut les données du recensement et de l'enquête nationale sur les ménages de 2011. Allain (2005, 2006) et Allain et Chiasson (2010) présentent une analyse du succès de la région de Moncton, sous l'angle de la contribution de la communauté acadienne à cette croissance.

Desjardins (2002) offre à la fois une analyse quantitative et une analyse qualitative de la croissance de Moncton. Cette étude utilise les données du recensement de 1996 afin de présenter un portrait où l'on voit émerger des activités économiques que l'on pourrait qualifier comme faisant partie de la nouvelle économie, avec entre autres l'ouverture de nombreux centres d'appels. L'ouverture du Pont de la Confédération le 31 mai 1997, liant l'Île-du-Prince-Édouard et le Nouveau-Brunswick, «rapproche» les 135 000 habitants de cette province de Moncton, qui se retrouve à moins d'une heure du pont (Desjardins, 2001, p. 31). Cela renforce la position de Moncton comme centre géographique des provinces maritimes. Parmi les autres facteurs contribuant à l'essor de Moncton que souligne Desjardins (2001), mentionnons la présence de l'Université de Moncton, la main-d'œuvre bilingue que l'on retrouve dans la région, le dynamisme de l'entrepreneuriat acadien et les retombées de la stratégie de développement économique du gouvernement McKenna qui dirigera le Nouveau-Brunswick de 1987 à 1997. McKenna fera du développement économique une priorité de son gouvernement (Savoie, 2001, 2006). Sa quête pour une province plus autosuffisante où il devient un vendeur infatigable marquera les esprits. La performance économique de la province dépasse toutes les attentes, se retrouvant généralement en tête de peloton à l'échelle canadienne. Selon Savoie (2005, p. 284), l'un des plus grands accomplissements de McKenna aura été d'instaurer une image positive de la province et, par le fait même, un rehaussement de la confiance de la population. Moncton recevra très clairement le message de McKenna.

Polèse et Shearmur (2002, p. 155) affirment que « parmi les régions périphériques canadiennes étudiées dans [leur] rapport, Moncton et les comtés avoisinants constituent probablement la plus choyée par le succès ». Onze régions du Québec et du Canada atlantique faisaient partie de l'étude. Le succès de Moncton est d'autant plus impressionnant, affirment Polèse et Shearmur (2002, p. 155), qu'elle « ne dépend pas d'abord et avant tout de l'emploi du secteur public ».

Dans leur analyse du cas de Moncton, Polèse et Shearmur (2002, p. 156-157) concluent que son succès semble reposer sur trois facteurs : 1) sa situation géographique au centre d'un système urbain relativement important ; 2) son rôle de centre culturel et de services de la communauté acadienne du Nouveau-Brunswick avec, entre autres, la présence du campus de l'Université de Moncton ; 3) l'importante diversification de son économie (qui, comme David l'a souligné au chapitre 5, est un facteur déterminant pour la croissance économique d'une région).

La plus récente étude analysant la croissance économique de Moncton date déjà de près de dix ans et utilise les données du recensement de 2001 et de recensements antérieurs (Desjardins, 2006). Il s'agit d'une analyse moins qualitative que les deux études citées précédemment (Desjardins, 2002 ; Polèse et Shearmur, 2002). L'étude confirme la pertinence des trois facteurs identifiés par Polèse et Shearmur (2002), en plus de reconnaître l'importance de l'apport de la communauté acadienne dans la croissance démographique et le rôle mineur du secteur des administrations publiques (Desjardins, 2006, p. 212). L'analyse ne permet pas, toutefois, de conclure que Moncton est une ville émergente de la nouvelle économie, compte tenu du faible nombre d'emplois dans des secteurs à haute concentration de connaissance.

### **3. LES VINGT DERNIÈRES ANNÉES**

Qu'en est-il de la performance économique après 2001, dernière année comprise dans des études portant spécifiquement sur la performance économique de Moncton ? Est-ce que les prédictions de Savoie et Bourgeois (1994) se sont confirmées ? Afin de répondre à cette question, nous allons analyser une série d'indicateurs nous permettant de brosser un tableau des tendances démographiques, de la croissance de l'emploi, des revenus et de la composition industrielle de la région de Moncton.

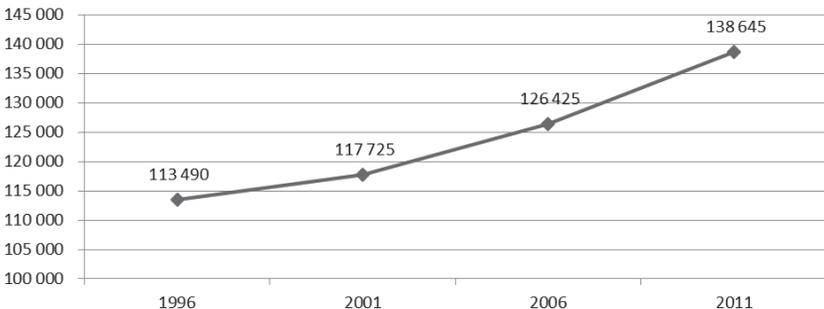
### 3.1. Les tendances démographiques

L'essor démographique de Moncton s'est certainement poursuivi. En 2011, la région comptait une population de 138 645 habitants (figure 8.1). Environ la moitié de cette population se retrouve dans la cité de Moncton (69 075), suivi de la cité de Dieppe (23 310) et la ville de Riverview (19 125), les deux autres principales municipalités de la région.

Il s'agit d'une croissance importante depuis 1996 (figure 8.2). Que ce soit entre 1996 et 2001, entre 2001 et 2006 ou encore entre 2006 et 2011, la RMR a connu une croissance supérieure à la moyenne provinciale et supérieure à la moyenne nationale au cours des deux dernières périodes. Alors que la croissance démographique de la cité de Moncton et de la ville de Riverview correspond *grosso modo* à la moyenne nationale, la croissance de Dieppe est beaucoup plus importante. Fait intéressant, alors qu'en 2011 environ un tiers de la population de la RMR de Moncton se veut de langue maternelle française (semblable au pourcentage de francophones à l'échelle provinciale), près des trois quarts de la population de la cité de Dieppe sont francophones. Sur une base linguistique, c'est en effet la croissance des francophones qui sera la plus importante pendant toute la période (figure 8.3). Alors que la population de la RMR a augmenté de 22,2 % entre 1996 et 2011, la population francophone a augmenté de 32 %. Cela illustre clairement l'importance de la communauté francophone dans l'essor de la région. L'importante migration infraprovinciale des francophones explique en bonne partie cet essor, comme nous le verrons plus loin.

Figure 8.1

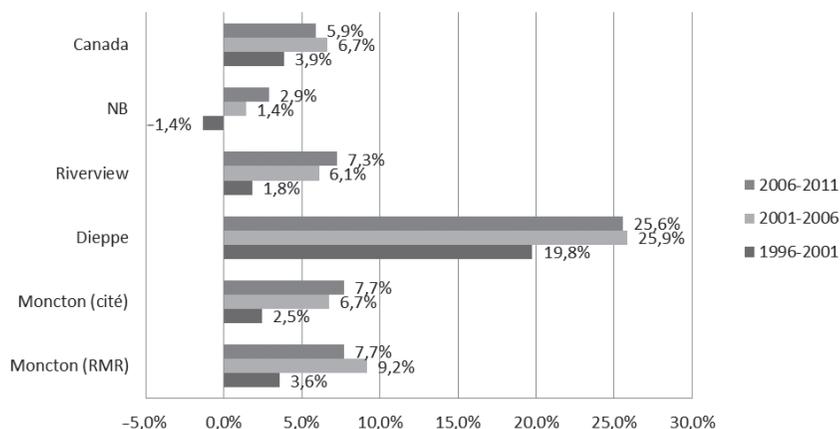
#### Population du Moncton métropolitain (AR/RMR), 1996, 2001, 2006, 2011



Source : Statistique Canada, divers recensements.

Figure 8.2

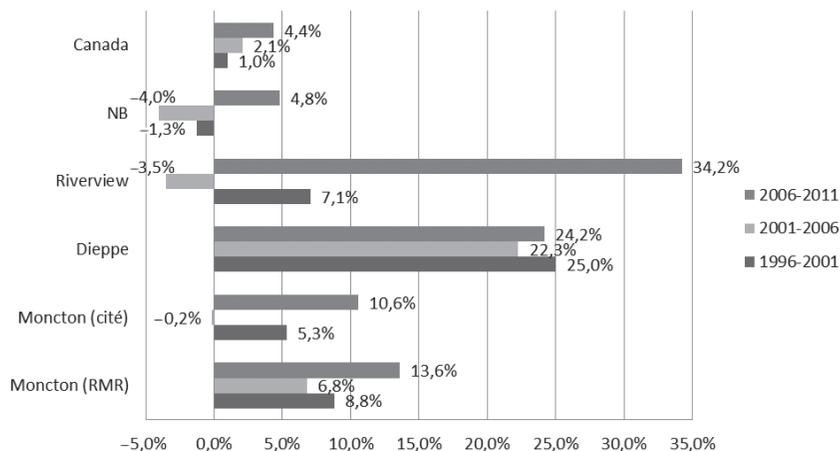
**Croissance de la population, Canada, NB, 3 municipalités de la RMR de Moncton et RMR de Moncton, 1996 à 2001, 2001 à 2006 et 2006 à 2011**



Source: Statistique Canada, divers recensements.

Figure 8.3

**Croissance de la population, français langue maternelle (réponse unique), Canada, NB, 3 municipalités de la RMR de Moncton et RMR de Moncton, 1996 à 2001, 2001 à 2006 et 2006 à 2011**



Source: Statistique Canada, divers recensements.

Mais qu'en est-il de la croissance démographique comparative-ment aux autres régions du pays? La RMR de Moncton a connu une croissance supérieure à la moyenne des AR et RMR canadiennes (tableau 8.1). Qui plus est, l'écart entre la performance de Moncton et la moyenne s'est accru pendant la période. Alors qu'entre 1996 et 2001, la croissance était inférieure à la moyenne, elle était de 40 % supérieure à cette moyenne entre 2006 et 2011. Si l'on compare la performance de Moncton à celle des provinces et territoires, seuls l'Alberta et le Nunavut ont connu une croissance supérieure à celle de Moncton.

Tableau 8.1

**Croissance démographique, Canada, provinces, territoires, moyenne des agglomérations de recensements et régions métropolitaines de recensement\*, et Moncton, 1996 à 2011, 1996 à 2001, 2001 à 2006 et 2006 à 2011 (rang de Moncton au sein des 134 AR et RMR)**

	1996-2011	1996-2001	2001-2006	2006-2011
AB	35,2 %	10,3 %	10,6 %	10,8 %
NU	29,0 %	8,1 %	10,2 %	8,2 %
MONCTON	22,2 % (32)	3,7 % (35)	7,4 % (44)	9,7 % (16)
AR-RMR (moyenne)	20,5 %	5,3 %	7,1 %	6,9 %
ON	19,5 %	6,1 %	6,6 %	5,7 %
CB	18,1 %	4,9 %	5,3 %	7,0 %
CND	16,1 %	4,0 %	5,4 %	5,9 %
QC	10,7 %	1,4 %	4,3 %	4,7 %
YU	10,2 %	-6,8 %	5,9 %	11,6 %
MA	8,5 %	0,5 %	2,6 %	5,2 %
TNO	4,5 %	-5,8 %	11,0 %	0,0 %
SK	4,4 %	-1,1 %	-1,1 %	6,7 %
ÎPÉ	4,2 %	0,5 %	0,4 %	3,2 %
NB	1,8 %	-1,2 %	0,1 %	2,9 %
NÉ	1,4 %	-0,1 %	0,6 %	0,9 %
TNL	-6,8 %	-7,0 %	-1,5 %	1,8 %

\* Les AR et RMR pour lesquelles les données n'étaient pas disponibles pour les quatre années (1996, 2001, 2006 et 2011), ou encore qui ont vu leur définition modifiée ne sont pas incluses, ce qui comprend, par exemple, Bathurst, NB. Cela est vrai pour les autres tableaux où l'on présente les résultats pour plusieurs années.

Source: Statistique Canada, divers recensements, calculs de l'auteur.

Au Canada atlantique, la performance de Moncton dépasse la performance de toutes les autres AR et RMR (tableau 8.2). Il est intéressant de constater que les quatre centres du Canada atlantique qui suivent Moncton au chapitre de la croissance démographique entre 1996 et 2011 sont des capitales provinciales. Comme on le verra plus tard, Moncton se retrouve souvent en tête des villes « non capitales » du Canada atlantique.

L'analyse de la provenance des migrants à Moncton nous enseigne que la majorité d'entre eux, autant pour la période 1991 à 1996 que pour celle de 2006 à 2011, provient d'autres régions du Nouveau-Brunswick (tableau 8.3). Ce résultat est loin d'être unique. En fait, c'est grâce aux migrants interprovinciaux que la performance de Moncton dépasse largement celle de la moyenne des AR et RMR canadiennes, avec une proportion de plus de deux fois supérieure à la moyenne. Au chapitre des migrants internationaux, bien que la proportion ait augmenté, elle se situe toujours bien en deçà de la moyenne canadienne.

Tableau 8.2

**Croissance démographique, agglomérations de recensements et régions métropolitaines de recensement du Canada atlantique, 1996 à 2011, 1996 à 2001, 2001 à 2006 et 2006 à 2011**

	1996-2011	1996-2001	2001-2006	2006-2011
Moncton	22,2 %	3,7 %	7,4 %	9,7 %
Fredericton	19,4 %	3,0 %	6,0 %	9,3 %
Halifax	13,8 %	4,7 %	3,8 %	4,7 %
St. John's	13,2 %	-0,7 %	4,7 %	8,8 %
Charlottetown	12,7 %	2,0 %	1,7 %	8,7 %
Campbellton	5,8 %	-3,6 %	9,9 %	-0,2 %
Kentville	5,1 %	0,3 %	3,2 %	1,5 %
Truro	4,0 %	0,4 %	1,8 %	1,8 %
Summerside	3,0 %	1,2 %	-0,3 %	2,1 %
Saint John	1,6 %	-2,4 %	-0,2 %	4,4 %
Corner Brook	-2,7 %	-7,9 %	5,6 %	0,0 %
Edmundston	-3,2 %	-2,0 %	1,4 %	-2,5 %
New Glasgow	-5,9 %	-3,5 %	-1,2 %	-1,3 %
Cap-Breton	-13,8 %	-7,2 %	-3,1 %	-4,1 %
Grand Falls-Windsor	-32,7 %	-6,9 %	-28,6 %	1,3 %

Source: Statistique Canada, divers recensements, calculs de l'auteur.

Tableau 8.3

**Pourcentage de la population ayant immigré pendant les cinq années précédentes, RMR de Moncton et moyenne des AR et RMR canadiennes, rang de Moncton au sein des AR et RMR canadiennes et du Canada atlantique, 1996 et 2011**

	Moncton	Moyenne des AR et RMR canadiennes
<b>Migrants infraprovinciaux</b>		
1991-1996	10,8 %	13,0 %
Rang Canada atlantique	1	
Rang Canada	93	
2006-2011	10,7 %	10,4 %
Rang Canada atlantique	2	
Rang Canada	73	
<b>Migrants interprovinciaux</b>		
1991-1996	7,3 %	3,4 %
Rang Canada atlantique	4	
Rang Canada	22	
2006-2011	6,4 %	2,7 %
Rang Canada atlantique	6	
Rang Canada	25	
<b>Migrants internationaux</b>		
1991-1996	0,6 %	4,3 %
Rang Canada atlantique	8	
Rang Canada	84	
2006-2011	2,0 %	4,6 %
Rang Canada atlantique	4	
Rang Canada	43	

Source: Statistique Canada, divers recensements et *Enquête nationale auprès des ménages*, calculs de l'auteur.

Sur une base linguistique, il est intéressant de constater que 70,1 % des immigrants francophones (période de 2006 à 2011) sont issus d'autres régions de la province alors que seulement 55 % des immigrants anglophones proviennent, pour la même période, d'autres régions de la province<sup>2</sup>. La région de Moncton est donc un pôle attractif pour les francophones du Nouveau-Brunswick. D'ailleurs, en 2011, 18,6 % des francophones de la région y ont migré au cours des cinq années précédentes alors que ce n'est le cas que pour 16,8 % des anglophones.

Les résultats du tableau 8.3 nous indiquent qu'on ne peut conclure que la région de Moncton est particulièrement dépendante de la migration de sa « périphérie ». Néanmoins, on peut tout de même se demander si cette périphérie néo-brunswickoise sera *en mesure de continuer à fournir un bassin de migrants* pour Moncton, compte tenu du déclin démographique que l'on y a constaté au cours des dernières années. Cet élément est particulièrement important pour le fait français dans la région de Moncton, car, comme nous l'avons vu, la migration francophone provient particulièrement des autres régions de la province.

Savoie et Bourgeois (1994) ainsi que Higgins et Breau (1993) et Polèse et Shearmur (2002) ont déterminé que l'aspect linguistique représentait un facteur positif dans le développement de la région. C'est plus de 4 individus sur 10 qui ont une connaissance des deux langues officielles (tableau 8.4). En 2011, si l'on considère le pourcentage d'individus connaissant les deux langues officielles, Moncton se retrouve au 7<sup>e</sup> rang des AR et RMR canadiennes. En termes absolus, si l'on utilise le nombre de personnes connaissant les deux langues officielles, avec plus de 63 000 personnes bilingues, Moncton se situe au 10<sup>e</sup> rang des AR et RMR canadiennes (tableau 8.5). On constate une augmentation de plus de 13 000 personnes bilingues à Moncton entre 1996 et 2011, plaçant la RMR au 9<sup>e</sup> rang des AR et RMR canadiennes (tableau 8.6). Il est donc évident que Moncton offre aux employeurs une importante main-d'œuvre bilingue.

Le nombre de personnes bilingues n'est pas anodin. Higgins et Breau (1993, p. 170) indiquent que plusieurs entreprises, dont Camco (une filiale de General Electric) et CP Express and Transport, ont choisi de s'installer à Moncton principalement en raison de l'important bassin de main-d'œuvre bilingue.

---

2. Recensement de 2011 de Statistique Canada.

Tableau 8.4

**Pourcentage de la population connaissant les deux langues officielles, 1996 et 2011, et nombre d'individus connaissant les deux langues officielles en 2011, 10 principales AR et RMR selon le pourcentage en 2011 (total de 125)**

	% (1996)	% (2011)	Bilingues (2011)
Hawkesbury	66,17 %	66,26 %	7 905
Edmundston	61,01 %	58,31 %	12 420
Campbellton	52,87 %	53,98 %	9 360
Montréal	49,73 %	53,86 %	2 039 035
Timmins	50,18 %	50,65 %	21 615
Cowansville	47,75 %	49,81 %	6 055
Moncton	44,66 %	46,45 %	63 240
Ottawa–Gatineau	44,04 %	44,79 %	547 630
Lachute	43,41 %	43,77 %	5 395
Sherbrooke	39,06 %	42,10 %	83 855

Source : Statistique Canada, divers recensements, calculs de l'auteur.

Tableau 8.5

**Nombre d'individus connaissant les deux langues officielles, 1996 et 2011, et le pourcentage de la population connaissant les deux langues officielles en 2011, 10 principales AR et RMR selon le nombre en 2011 (total de 125)**

	Bilingues (1996)	Bilingues (2011)	% (2011)
Montréal	1 634 785	2 039 035	53,86 %
Ottawa–Gatineau	440 785	547 630	44,79 %
Toronto	339 490	424 265	7,66 %
Québec	199 310	273 335	36,14 %
Vancouver	133 525	164 780	7,19 %
Calgary	59 870	89 345	7,41 %
Sherbrooke	56 465	83 855	42,10 %
Edmonton	63 775	83 645	7,30 %
Winnipeg	71 750	75 720	10,50 %
Moncton	49 930	63 240	46,45 %

Source : Statistique Canada, divers recensements, calculs de l'auteur.

Tableau 8.6

**Variation du nombre d'individus connaissant les deux langues officielles entre 1996 et 2011, le nombre d'individus connaissant les deux langues officielles en 2011 et le pourcentage de la population connaissant les deux langues officielles en 2011, 10 principales AR et RMR selon le nombre en 2011 (total de 125)**

	Variation 1996-2011	2011 (quantité)	2011 (%)
Montréal	404 250	2 039 035	53,9
Ottawa–Gatineau	106 845	547 630	44,8
Toronto	84 775	424 265	7,7
Québec	74 025	273 335	36,1
Vancouver	31 255	164 780	7,2
Calgary	29 475	89 345	7,4
Sherbrooke	27 390	83 855	42,1
Edmonton	19 870	83 645	7,3
Moncton	13 310	63 240	46,4
Halifax	11 135	46 405	12,0

Source : Statistique Canada, divers recensements, calculs de l'auteur.

### 3.2. Un portrait de l'emploi

Le marché du travail de la RMR de Moncton s'est grandement amélioré entre 1996 et 2011 (tableau 8.7). Le taux de chômage a diminué, alors que les taux d'activité et d'emploi ont augmenté. L'amélioration qu'a connue la région est supérieure à la plupart de celle des autres régions. Alors qu'en 1996 la région se retrouve, à l'échelle canadienne, au 46<sup>e</sup> rang pour le taux d'activité et au 48<sup>e</sup> rang pour le taux d'emploi ; en 2011, elle atteindra le 24<sup>e</sup> rang pour les deux variables. En ce qui concerne le taux d'activité, la région est passée du 5<sup>e</sup> au 2<sup>e</sup> rang au Canada atlantique et du 5<sup>e</sup> au 1<sup>er</sup> rang pour le taux d'emploi. Pour ce qui est du taux de chômage, le rang de la région n'a pas changé entre 1996 et 2011, autant à l'échelle nationale que dans la région du Canada atlantique. Avec la forte croissance démographique qu'a connue la région et l'augmentation du taux d'activité, la croissance de l'emploi – de 35,2 % entre 1996 et 2011 – est suffisante pour réduire le taux de chômage, mais insuffisante pour que le rang de la région progresse.

Tableau 8.7  
**Certaines variables portant sur le marché du travail, Moncton comparativement aux AR et RMR du Canada et du Canada atlantique, 1996 et 2011**

	1996 (%)	Rang vs AR et RMR du Canada (126)	Rang vs AR et RMR du Canada atlantique (15)	2011 (%)	Rang vs AR et RMR du Canada (126)	Rang vs AR et RMR du Canada atlantique (15)
Taux de chômage	9,7	47	2	7,3	53	2
Taux d'activité	66,0	46	5	69,2	24	2
Taux d'emploi	59,6	48	5	64,2	24	1
<hr/>						
	1996-2011 (%)	Rang vs AR et RMR du Canada (126)	Rang vs AR et RMR du Canada atlantique (15)			
Variation du taux d'emploi (pts de %)	4,6	19	4			
Croissance de l'emploi	35,2	28	1			

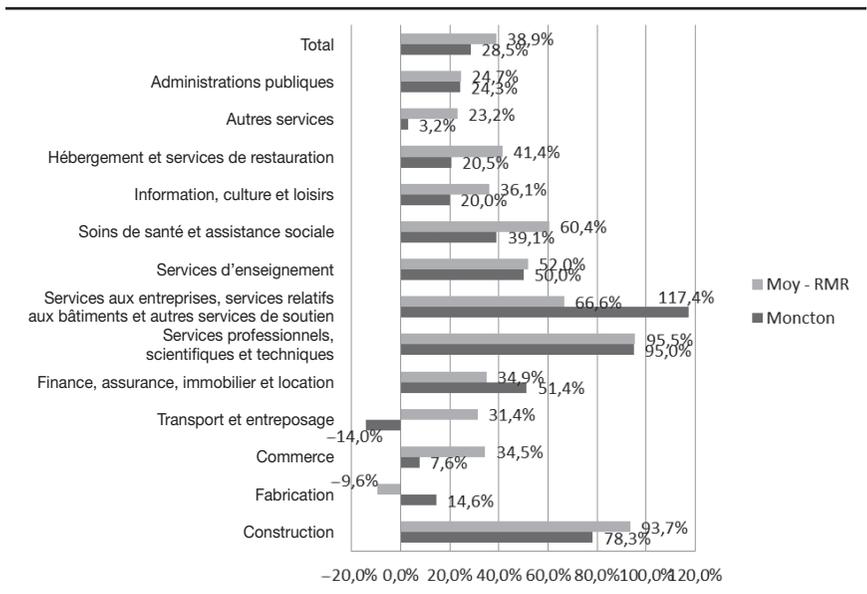
Source : Statistique Canada, divers recensements et *Enquête nationale auprès des ménages*, calculs de l'auteur.

Alors qu’au tableau 8.7, on présentait à la fois les AR et les RMR, la figure 8.4 expose la moyenne canadienne pour les seules RMR. La croissance de l’emploi à Moncton entre 1996 et 2013 est inférieure à la moyenne des RMR canadiennes<sup>3</sup>. Les trois secteurs qui ont, entre 1996 et 2013, connu la plus grande croissance sont la construction, les services professionnels, scientifiques et techniques et les services aux entreprises. Dans ce dernier cas, la croissance de Moncton est supérieure à presque deux fois la moyenne des RMR canadiennes. Ces deux derniers secteurs peuvent être identifiés comme étant liés à la nouvelle économie à laquelle Moncton semble s’intégrer de plus en plus. C’est un fait relativement nouveau, car l’analyse de Desjardins (2006) n’avait pas permis d’arriver à cette conclusion.

Le secteur des technologies de l’information et des communications (TIC) est effectivement un secteur en croissance dans la région de Moncton. Jupia Consultant Inc. (2012, p. 9) y a répertorié 135 entreprises du secteur des TIC, représentant 26 % de l’ensemble

Figure 8.4

**Croissance de l’emploi, RMR de Moncton et moyenne des RMR canadiennes, 1996 à 2013, Secteurs: SCIAN 2 chiffres et total**



Source: Statistique Canada, CANSIM, tableau 282-0112, calculs de l’auteur.

3. L’utilisation de données de l’Enquête sur la population active permet d’avoir des données plus récentes (2013) que pour l’Enquête nationale auprès des ménages (2011).

de ces firmes dans la province. Les deux tiers (67,6 %) de ces firmes dans la région de Moncton avaient en 2011 moins de 10 employés alors que seulement 8,4 % d’entre elles en avaient plus de 50.

Le tableau 8.8 présente des résultats en utilisant la technique du quotient de localisation. Comme la référence est l’ensemble de l’économie canadienne, un quotient de localisation de 1 indique que la présence relative de ce secteur dans la RMR de Moncton est équivalente à sa présence relative dans l’économie canadienne. Plus le quotient de localisation est élevé, plus l’importance relative de ce secteur est élevée dans la RMR de Moncton et vice versa. Les résultats semblent indiquer que l’économie de Moncton est une économie de

Tableau 8.8

**Quotient de localisation, emplois selon le secteur d’activité (SCIAN 2 chiffres), RMR de Moncton et moyenne des RMR canadiennes, 1996 et 2013**

	1996		2013	
	Moncton	Moy. RMR	Moncton	Moy. RMR
Construction	0,76	0,93	0,75	0,92
Fabrication	0,50	0,97	0,65	0,93
Commerce	1,47	1,00	1,26	0,99
Transport et entreposage	1,99	1,00	1,37	0,98
Finances, assurances, immobilier et location	1,01	1,15	1,20	1,13
Services professionnels, scientifiques et techniques	0,66	1,23	0,70	1,20
Services aux entreprises, services relatifs aux bâtiments et autres services de soutien	1,28	1,13	1,69	1,05
Services d’enseignement	0,77	1,02	0,84	1,05
Soins de santé et assistance sociale	1,16	0,99	1,06	0,97
Information, culture et loisirs	1,01	1,15	0,92	1,10
Hébergement et services de restauration	1,08	0,99	1,00	1,00
Autres services	1,11	0,97	1,00	0,97
Administrations publiques	1,08	1,18	1,17	1,20

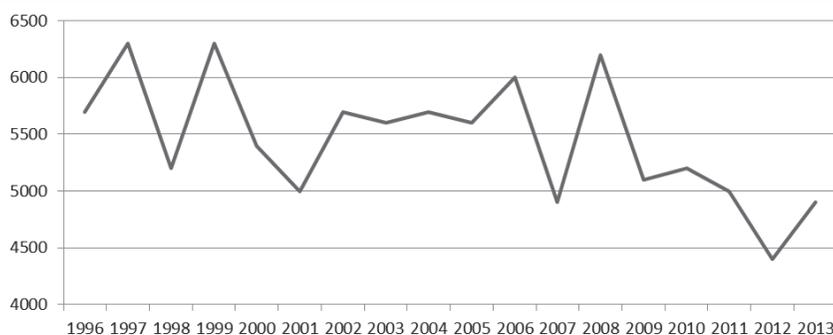
Source : Statistique Canada, CANSIM, tableau 282-0112, calculs de l’auteur.

services. Autant en 1996 qu'en 2013, la concentration d'emplois dans le secteur de la fabrication est sensiblement inférieure à la moyenne canadienne (quotient de localisation de 0,50 en 1996 et de 0,65 en 2013), mais également inférieure à la moyenne des RMR canadiennes. Moncton est particulièrement présente, en 2013, dans les secteurs de services aux entreprises, de transport et entreposage, de commerce et des finances, assurances, immobilier et location. Dans tous ces cas, la présence relative à Moncton est supérieure à la moyenne des RMR canadiennes. Il est également intéressant de noter que le quotient de localisation, entre 1996 et 2013, a diminué pour les secteurs du commerce et du transport et entreposage alors qu'il a augmenté pour le secteur des finances, assurances, immobilier et location et surtout pour les services aux entreprises.

Les secteurs du commerce et du transport et entreposage reflètent la situation géographique de Moncton au centre des provinces maritimes. Est-ce que cet avantage perdrait de son importance? Probablement pas. Les pertes d'emplois dans ce dernier secteur semblent découler de la récession qui a suivi la crise financière de 2008 (figure 8.5). Comme une hirondelle ne fait pas le printemps, l'augmentation du nombre d'emplois en 2013 ne nous permet pas de conclure que l'on va atteindre le niveau que l'on avait avant la récession. Par contre, il est possible que ce secteur ait été frappé plus sévèrement par la crise que d'autres et qu'il soit finalement en train de rebondir. D'ailleurs, en consultant les données du registre des entreprises, on constate la présence de 480 entreprises de ce

Figure 8.5

### **Emplois dans le secteur transport et entreposage, Moncton (AR et RMR), 1996 à 2013**



Source: Statistique Canada, CANSIM, tableau 282-0112.

secteur dans la région de Moncton en juin 2007 et 484 entreprises en juin 2013<sup>4</sup>. Les données pourraient donc refléter une contraction de l'emploi sans pour autant signifier une diminution du nombre d'entreprises. Reste à voir si l'augmentation du nombre d'emplois en 2013 représente véritablement une tendance lourde.

Le tableau 8.9, qui propose des données plus désagrégées que le tableau précédent, nous permet d'encore mieux cerner les secteurs où Moncton présente une concentration supérieure à la moyenne. Le secteur qui arrive au premier rang avec une concentration plus de six fois supérieure à la moyenne nationale (quotient de localisation de 6,42) est le secteur des services de soutien aux entreprises (2 450 emplois). Ce secteur comprend les centres d'appels, un secteur reconnu par Desjardins (2002) comme important pour la région. UPS, FedEx, Purolator Courier, la Banque Royale du Canada, Camco et ExxonMobil ont tous un centre d'appels à Moncton (Naud, 2012). Dans ce domaine, Moncton se situe au 2<sup>e</sup> rang au Canada. Parmi les autres secteurs ayant un quotient de localisation élevé, certains comptent peu d'emplois. Soulignons le secteur des sociétés d'assurances pour lequel Moncton atteint le 3<sup>e</sup> rang canadien avec 1 540 emplois (la Croix Bleu et Assomption Vie y sont des employeurs importants); le secteur des jeux de hasard et loteries (c'est à Moncton que l'on retrouve, entre autres, le siège social de Loto Atlantique de même que Spielo Manufacturing, maintenant propriété de GTECH S.p.A., une importante entreprise de fabrication de machines de vidéopoker) où Moncton est au 5<sup>e</sup> rang canadien avec 640 emplois; et le secteur des télécommunications sans fil où Moncton est au 1<sup>er</sup> rang canadien avec 460 emplois, reflet de la présence d'entreprises comme Rogers, Shaw et Bell Aliant. Il est intéressant de noter que tous ces secteurs puissent être liés à la *nouvelle économie*.

Alors qu'à l'origine l'incursion de Moncton dans la sphère de l'économie de l'information était principalement le résultat d'un avantage au chapitre des télécommunications et de sa main-d'œuvre bilingue (Higgins et Breau, 1993), on peut désormais voir le développement de succès dans d'autres secteurs. Un exemple est l'Institut canadien de recherche sur le cancer (Bruce, 2012). Fondé il y a une quinzaine d'années, ce centre de recherche emploie aujourd'hui plus de 40 chercheurs.

Comme nous l'avons vu précédemment, Polèse et Shearmur (2002) ont suggéré que la diversification de l'économie était l'un des facteurs expliquant le succès de Moncton. Qu'en est-il maintenant?

---

4. Données du registre des entreprises, juin 2007 et juin 2013.

Tableau 8.9

**Nombre d'emplois et quotient de localisation, RMR de Moncton, 15 principaux secteurs SCIAN 4 chiffres en fonction du quotient de localisation, rang de Moncton au sein des AR et RMR du Canada et du Canada atlantique, 2011**

	Secteur (SCIAN 4 chiffres)	Emplois	Quotient de localisation	Rang Canada atlantique (18)	Rang Canada (147)
5614	Services de soutien aux entreprises	2450	6,42	2	2
4882	Activités de soutien au transport ferroviaire	165	6,40	1	3
3352	Fabrication d'appareils ménagers	115	5,28	1	5
4921	Messageries	110	4,63	1	1
7131	Parcs d'attractions et salles de jeux électroniques	95	3,78	1	3
5172	Télécommunications sans fil (sauf par satellite)	460	3,66	1	1
4121	Grossistes-distributeurs de produits pétroliers	240	3,46	2	9
4852	Transport interurbain et rural par autocar	45	3,28	1	7
4133	Grossistes-distributeurs de cigarettes et de produits du tabac	30	3,12	2	2
4884	Activités de soutien au transport routier	285	2,90	3	12
7132	Jeux de hasard et loteries	640	2,90	1	5
5241	Sociétés d'assurances	1540	2,86	1	3
4152	Grossistes-distributeurs de pièces et d'accessoires neufs pour véhicules automobiles	335	2,78	2	7
5174	Télécommunications par satellite	40	2,75	1	5
3222	Fabrication de produits en papier transformé	310	2,68	2	15

Source : Statistique Canada, *Enquête nationale auprès des ménages*, calculs de l'auteur.

L'économie de Moncton est toujours relativement diversifiée (tableau 8.10). En fait, si l'on considère les 10 principaux secteurs, peu d'AR et de RMR sont plus diversifiées que Moncton.

Desjardins (2006) avait trouvé une faible présence relative du secteur de l'administration publique à Moncton. Ce n'est plus le cas (voir le tableau 8.11). En 2011, 8,4 % des emplois de la RMR de Moncton relevaient du secteur de l'administration publique. Cela place Moncton au 39<sup>e</sup> rang canadien. C'est principalement la présence « d'autres services de l'administration fédérale », comme le siège social de l'APECA, qui peut en partie expliquer ces résultats. Notons ce qui semble être une présence relativement importante de l'administration publique au Canada atlantique. Alors que Moncton se retrouve au 39<sup>e</sup> rang sur un total de 148 AR et RMR au Canada, elle ne se classe

Tableau 8.10

**Concentration sectorielle de l'emploi (SCIAN 4 chiffres), RMR de Moncton, rang de Moncton au sein des AR et RMR du Canada et du Canada atlantique, 2011**

	« Top 4 »	« Top 10 »
Pourcentage	17,3 %	30,5 %
Rang Canada atlantique (18 AR et RMR)	3	3
Rang Canada (148 AR et RMR)	51	34

Source: Statistique Canada, *Enquête nationale auprès des ménages*, calculs de l'auteur.

Tableau 8.11

**Importance du secteur de l'administration publique, RMR de Moncton, rang de Moncton au sein des AR et RMR du Canada et du Canada atlantique, 2011**

	Pourcentage du total des emplois	Rang Canada atlantique (18)	Rang Canada (148)
9111 Services de défense	0,4 %	11	42
9112-9119 Autres services de l'administration fédérale	4,8 %	6	9
9120 Administrations publiques provinciales et territoriales (9121 à 9129)	1,7 %	15	73
Administration publique-total	8,4 %	10	39

Source: Statistique Canada, *Enquête nationale auprès des ménages*, calculs de l'auteur.

que 10<sup>e</sup> sur un total de 18 au Canada atlantique. En plus des capitales provinciales, Summerside, Miramichi, Edmundston et Bathurst sont les centres urbains de la région avec la plus grande concentration d'emplois dans le secteur de l'administration publique.

Nous avons souligné plus tôt l'importance des centres d'appels pour Moncton. Il faut noter que ce secteur emploie une proportion moindre de francophones que l'économie en général (tableau 8.12). Ce résultat laisse croire qu'un centre d'appels n'a pas besoin d'un nombre élevé de personnels bilingues. C'est probablement vrai. Par contre, un nombre minimal d'employés bilingues est requis. Higgins et Breau (1993, p. 170) ont d'ailleurs souligné l'importance d'avoir accès à une main-d'œuvre bilingue comme un facteur d'attraction des centres d'appels à Moncton. Toutefois, pour des centres desservant par exemple l'ensemble du Canada, il n'est pas nécessaire d'avoir une main-d'œuvre entièrement bilingue. La technologie permettant de rediriger des appels nécessitant un employé bilingue, ce qui est important est d'avoir la quantité de personnel requis pour répondre à la demande des clients sur une base linguistique. Moncton offre une main-d'œuvre avec de telles caractéristiques. De plus, on constate que les centres d'appels ont une main-d'œuvre plus féminine que

Tableau 8.12

**Ensemble des industries et secteur des services de soutien aux entreprises, pourcentage anglais-français et hommes-femmes, RMR de Moncton et Canada, 2006\***

	RMR de Moncton		Canada	
	Anglais	Français	Anglais	Français
Ensemble des industries	60,1 %	37,3 %	57,9 %	21,8 %
5614 Services de soutien aux entreprises	74,1 %	23,8 %	72,3 %	10,5 %

	RMR de Moncton		Canada	
	Hommes	Femmes	Hommes	Femmes
Ensemble des industries	50,7 %	49,3 %	52,7 %	47,3 %
5614 Services de soutien aux entreprises	42,5 %	57,3 %	39,9 %	60,1 %

\* Pour ce tableau, nous utilisons les données de 2006, car les données équivalentes ne sont pas disponibles pour 2011.

Source: Statistique Canada, divers recensements, calculs de l'auteur.

l'ensemble de l'économie. Bien que Moncton ait un pourcentage d'emplois occupés par des femmes dans les centres d'appels qui est inférieur à la moyenne nationale, le secteur reste un secteur principalement féminin.

### 3.3. La scolarité et les revenus

L'analyse du niveau de scolarité de la population de Moncton nous apprend qu'il est relativement élevé (tableau 8.13). Le pourcentage de la population de 15 ans et plus n'ayant aucun diplôme est relativement faible pour 1996 et 2011, où Moncton se retrouve près de la moyenne nationale. Notons que les quatre villes du Canada atlantique avec un taux plus faible que Moncton en 2011 sont les quatre capitales provinciales. Le pourcentage de la population ayant une certification collégiale ou universitaire a augmenté entre 1996 et 2011. Moncton se retrouve assez haut dans la hiérarchie des AR et RMR canadiennes sur ce plan, avec un progrès marqué pour la certification collégiale entre 1996 et 2011. Comme c'était le cas pour la catégorie de gens n'ayant aucun certificat, les quatre villes du Canada atlantique ayant une proportion plus élevée que Moncton pour la certification universitaire sont les quatre capitales provinciales. Rappelons la présence de l'Université de Moncton et de deux collèges communautaires, un anglophone et un francophone. Leur présence semble avoir une influence positive (Higgins et Breau, 1993, p. 179).

Qu'en est-il des revenus dans la RMR de Moncton ? La campagne publicitaire de 1985 à laquelle nous avons fait allusion plus tôt soulignait les salaires concurrentiels que l'on retrouve à Moncton. Est-ce toujours le cas ? On constate que lorsqu'on la compare aux autres AR et RMR canadiennes, Moncton se classe dans la partie inférieure du peloton en ce qui concerne le revenu moyen, laissant suggérer un avantage concurrentiel (tableau 8.14). Par contre, pour le revenu médian, Moncton passe du 80<sup>e</sup> rang au 57<sup>e</sup>. Le revenu médian en pourcentage du revenu moyen à Moncton a augmenté entre 1995 et 2010. Sa croissance est l'une des plus importantes au pays (tableau 8.15). Cela nous amène à penser que la structure de revenu de Moncton pourrait entraîner moins de disparités que dans beaucoup d'autres centres urbains du Canada.

Lorsqu'on analyse le revenu moyen en fonction du niveau de scolarité, on constate que Moncton présente un *avantage concurrentiel* par rapport à la plupart des autres RMR canadiennes, du moins sur le plan des salaires (tableau 8.16).

Tableau 8.13

**Niveau de scolarité, 15 ans et plus, RMR de Moncton et moyenne des AR et RMR canadiennes, rang de Moncton au sein des AR et RMR canadiennes et du Canada atlantique, 1996 et 2011**

Aucun certificat, diplôme ou grade (% des 15 ans et plus)		
	1996	2011
Moncton	22,1 %	19,1 %
Moyenne des AR et RMR canadiennes	21,3 %	18,2 %
Rang de Moncton – AR et RMR canadiennes (126)	92	95
Rang de Moncton – AR et RMR du Canada atlantique (15)	13	11
Certificat ou diplôme d'un collège, d'un cégep ou d'un autre établissement d'enseignement non universitaire (% des 15 ans et plus)		
	1996	2011
Moncton	25,3 %	22,4 %
Moyenne des AR et RMR canadiennes	24,6 %	18,3 %
Rang de Moncton – AR et RMR canadiennes (126)	66	24
Rang de Moncton – AR et RMR du Canada atlantique (15)	2	2
Certificat, diplôme ou grade universitaire au baccalauréat ou supérieur (% des 15 ans et plus)		
	1996	2011
Moncton	12,7 %	19,2 %
Moyenne des AR et RMR canadiennes	15,2 %	23,3 %
Rang de Moncton – AR et RMR canadiennes (126)	26	25
Rang de Moncton – AR et RMR du Canada atlantique (15)	5	5

Source: Statistique Canada, divers recensements et *Enquête nationale auprès des ménages*, calculs de l'auteur.

## CONCLUSION

L'essor de Moncton est loin d'être un mythe. La région, qui avait subi de nombreuses fermetures, semble avoir une économie plus dynamique que jamais. La prédiction de Savoie et Bourgeois (1994) s'est concrétisée. Moncton a effectué une transition réussie dans la nouvelle économie.

Tableau 8.14

**Revenu moyen et revenu médian, RMR de Moncton, rang de Moncton au sein des AR et RMR canadiennes et du Canada atlantique, 1995 et 2010**

	1995		2010	
	Salaire moyen	Salaire médian	Salaire moyen	Salaire médian
Moncton	22 771 \$	17 457 \$	36 583 \$	29 720 \$
Rang de Moncton – AR et RMR canadiennes (125)	87	80	73	57
Rang de Moncton – AR et RMR du Canada atlantique (15)	5	3	6	5

Source: Statistique Canada, divers recensements et *Enquête nationale auprès des ménages*, calculs de l'auteur.

Tableau 8.15

**Revenu médian en pourcentage du revenu moyen, RMR de Moncton, rang de Moncton au sein des AR et RMR canadiennes et du Canada atlantique, 1995 et 2010**

	1995	2010
Moncton	76,7 %	81,2 %
Rang de Moncton – AR et RMR canadiennes (125)	59	20
Rang de Moncton – AR et RMR du Canada atlantique (15)	4	2

Source: Statistique Canada, divers recensements et *Enquête nationale auprès des ménages*, calculs de l'auteur.

Moncton a connu une croissance démographique importante, particulièrement grâce à l'augmentation de la population francophone. Dieppe est l'endroit où cette croissance se fait le plus sentir, croissance qui ne s'essouffle pas. Au contraire, le taux de croissance a constamment augmenté au cours de la période étudiée.

L'élément francophone est une caractéristique de Moncton. Moncton se situe au 7<sup>e</sup> rang au sein de 125 AR et RMR canadiennes en ce qui a trait au pourcentage de la population connaissant les deux langues officielles, et au 10<sup>e</sup> rang pour ce qui est du nombre d'individus connaissant les deux langues officielles.

Tableau 8.16

**Revenu moyen pour population (15 ans et plus) sans aucun certificat, diplôme ou grade et population avec certificat, diplôme ou grade universitaire au baccalauréat ou supérieur, RMR de Moncton, rang de Moncton au sein des RMR canadiennes et du Canada atlantique, 2010**

Aucun certificat, diplôme ou grade	21 551 \$
Rang de Moncton – RMR canadiennes (33)	27
Rang de Moncton – RMR du Canada atlantique (4)	2
Diplôme ou grade universitaire au baccalauréat ou supérieur	40 644 \$
Rang de Moncton – RMR canadiennes (33)	24
Rang de Moncton – RMR du Canada atlantique (4)	3

Source : Statistique Canada, *Enquête nationale auprès des ménages*, calculs de l'auteur.

Le marché du travail de la région de Moncton s'est grandement amélioré pendant la période, avec des augmentations de 3 points de pourcentage du taux d'activité et de 4,6 points du taux d'emploi. La croissance du nombre d'emplois, entre 1996 et 2011, a été de 35,2 %. Cette croissance de l'emploi s'est principalement fait sentir dans des secteurs liés à la *nouvelle économie* comme les services aux entreprises et les services professionnels, scientifiques et techniques. Néanmoins, le quotient de localisation du secteur des services professionnels, scientifiques et techniques révèle que Moncton n'a pas une concentration supérieure à la moyenne d'emplois dans ce secteur.

La région continue de profiter de sa situation géographique au centre des provinces maritimes avec une forte proportion d'emplois dans le secteur du commerce et dans celui du transport et de l'entreposage, même si l'importance relative de ces secteurs a diminué. Le secteur de la fabrication représente quant à lui un poids relativement faible dans l'économie régionale.

Un secteur particulièrement important est celui des services de soutien aux entreprises, qui comprend les centres d'appels. Ce secteur est très important pour l'économie de la région, avec près de 2 500 emplois. À première vue, on pourrait penser que son essor est lié à la forte présence de francophones dans la région et c'est probablement vrai. Il est toutefois intéressant de constater que le secteur emploie une proportion plus grande d'anglophones que l'économie régionale dans son ensemble. C'est possiblement dû au fait que le secteur ne requiert qu'un nombre minimal de personnels bilingues,

alors que la technologie et la demande n'exige pas que la majorité de la main-d'œuvre soit bilingue. On constate également que c'est un secteur qui emploie relativement plus de femmes.

L'économie de Moncton reste encore relativement diversifiée, même si des secteurs comme celui des centres d'appels ou encore celui de l'administration publique ont un poids relatif élevé.

La main-d'œuvre de Moncton est bien scolarisée, avec un revenu concurrentiel. L'écart entre le revenu moyen et le revenu médian laisse croire qu'il existe moins de disparités de revenus qu'ailleurs, mais cette hypothèse reste à valider.

Finalement, la région attire une proportion élevée de migrants d'autres régions de la province, mais attire également un nombre relativement élevé de personnes d'autres provinces. Pour les francophones, les migrants infraprovinciaux sont plus importants. Avec le déclin démographique dans les régions périphériques du Nouveau-Brunswick, une réduction de l'immigration pourrait ralentir la croissance de la région de Moncton, particulièrement chez les francophones.

En fin de compte, on constate que l'économie de la région de Moncton performe très bien et s'intègre graduellement à la nouvelle économie. Dans ce chapitre, nous avons décrit la performance économique de la région au cours des vingt dernières années et avons présenté certains des facteurs qui expliquent en partie cette croissance. Une piste de recherche serait d'effectuer une analyse plus détaillée des facteurs ayant permis cet essor et de voir si ces facteurs de succès sont pertinents pour d'autres régions faisant face à des défis similaires à ceux de Moncton il y a quelques décennies.

## **BIBLIOGRAPHIE**

- ALLAIN, G. (2005). «La “nouvelle capitale acadienne”? Les entrepreneurs acadiens et la croissance récente du Grand Moncton», *Francophonies d'Amérique*, vol. 19, p. 19-43.
- ALLAIN, G. (2006). «“Resurgo!” La renaissance et la métropolisation de Moncton, ville-pivot des provinces maritimes et la nouvelle capitale acadienne», *Francophonie d'Amérique*, vol. 22, p. 95-119.
- ALLAIN, G. et G. CHIASSON (2010). «La communauté acadienne et la gouvernance du développement économique dans une micrométropole émergente : Moncton, Nouveau-Brunswick», *Francophonies d'Amérique*, vol. 30, p. 17-35.

- BRUCE, A. (2012). « R&D boutique's big and righteous claims to fame », *Atlantic Business*, 5 janvier, < <http://www.atlanticbusinessmagazine.net/?article=abmrd-boutiques-big-and-righteous-claims-to-fame> > .
- BRUCE, A. (2014). « Municipal miracle 2.0 », *Atlantic Business*, 27 février, < <http://www.atlanticbusinessmagazine.net/?article=municipal-miracle-2-0> > .
- CORMIER, M. (1995). « 1-800-Moncton », *Ven'd'Est*, automne, p. 9.
- DAIGLE, P. (2010). *Again Rise Again: How Miracles Work in Moncton*, Media Monitoring Web Portal, 2 décembre, < [http://22864.vws.magma.ca/index.php?&article\\_id=6020](http://22864.vws.magma.ca/index.php?&article_id=6020) > .
- DESJARDINS, P.-M. (2002). *La périphérie n'est pas homogène. Trois régions du Nouveau-Brunswick: Madawaska, Gloucester et Kent/Westmorland*, Montréal/Moncton, Institut national de recherche scientifique – UCS/ Institut canadien de recherche sur le développement régional.
- DESJARDINS, P.-M. (2006). « Moncton, ville émergente de la nouvelle économie en région périphérique? », dans D.-G. Tremblay et R. Tremblay (dir.), *La compétitivité urbaine à l'ère de la nouvelle économie: enjeux et défis*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 195-213.
- FLORIDA, R. (2002). *The Rise of the Creative Class*, New York, Basic Books.
- HIGGINS, B. et A. BREAU (1993). « Entrepreneurship and economic development: The case of Moncton », dans D.J. Savoie et R. Winter (dir.), *The Maritime Provinces: Looking to the Future*, Moncton, The Canadian Institute for Research on Regional Development, p. 157-188.
- JUPIA CONSULTANTS INC. (2012). *Information and Communications Technology (ICT): A Growth Engine for the New Brunswick Economy*, document réalisé pour le New Brunswick Information Technology Council, Moncton, Jupia Consultants Inc., mars.
- NAUD, R. (2012). « The marvel of Moncton », *Canadian Real Estate Wealth*, 6 janvier, < <http://www.canadianrealestatemagazine.ca/strategy/item/976-the-marvel-of-moncton> > .
- POLÈSE, M. et R. SHEARMUR, avec la collaboration de P.-M. DESJARDINS et M. JOHNSON (2002). *La périphérie face à l'économie du savoir: la dynamique spatiale de l'économie canadienne et l'avenir des régions non métropolitaines du Québec et des provinces de l'Atlantique*, Montréal/Moncton, Institut national de recherche scientifique – UCS/Institut canadien de recherche sur le développement régional, coll. « Régions et économie du savoir ».
- SAVOIE, D.J. (2001). *Pulling Against Gravity: Economic Development in New Brunswick during the McKenna Years*, Montréal, The Institute for Research on Public Policy.

SAVOIE, D.J. (2006). *Visiting Grandchildren: Economic Development in the Maritimes*, Toronto, University of Toronto Press.

SAVOIE, D.J. et Y. BOURGEOIS (1994). « Moncton, making the transition : Myth or reality? », dans G.J. De Benedetti et R.H. Lamarche (dir.), *Shock Waves: The Maritime Urban System in the New Economy*, Moncton, Institut canadien de recherche sur le développement régional, p. 231-248.

TABER, J. (2012). « Booming Moncton survived recession, cutbacks », *The Globe and Mail*, 28 avril, p. A10.

# Une évaluation du contexte actuel des politiques de développement économique régional au Canada atlantique

David Campbell

Comme nous l'avons vu dans les chapitres précédents, le Canada atlantique fait, depuis des décennies, moins bonne figure que le reste du Canada en ce qui concerne tant le développement économique que la croissance démographique. À titre d'exemple, la population de l'ensemble du Canada a connu une croissance sans précédent au cours des 20 dernières années, augmentant de plus de 6,5 millions entre 1992 et 2012, tandis que la population des quatre provinces qui forment le Canada atlantique a décliné pendant la même période.

De nombreuses théories sont mises de l'avant pour expliquer le rendement économique inférieur de la région, notamment la quantité relativement limitée de ressources naturelles non renouvelables<sup>1</sup>, l'absence d'un grand centre urbain unique, un marché dominé par quelques grandes entités commerciales, un manque chronique

---

1. Nous examinerons plus loin la récente expansion du secteur pétrolier et gazier à Terre-Neuve-et-Labrador.

d'immigration et l'isolement géographique. On a aussi évoqué les politiques du gouvernement fédéral comme étant un facteur qui contribue aux difficultés structurelles à long terme de la région.

Au fil des décennies, les gouvernements du Canada atlantique, en collaboration avec le gouvernement fédéral, ont tenté différentes approches pour accroître le développement économique de la région. Le présent chapitre soutient que la plupart des efforts déployés au cours des 30 dernières années ont cependant cherché à encourager le démarrage de nouvelles entreprises et l'expansion d'entreprises locales. De plus, le gouvernement a joué avant tout le rôle d'une « banque » en fournissant des capitaux pour le démarrage et l'expansion des entreprises. L'exemple des organismes de développement économique local, provincial et régional permettra d'illustrer cette approche.

Il s'intéresse ensuite à l'élargissement du rôle des gouvernements dans la promotion du développement économique au cours des dernières années. Le Canada atlantique doit attirer sa part des investissements nationaux et internationaux. Le Canada doit attirer et retenir des travailleurs très talentueux et des entrepreneurs ambitieux ; il doit faire sa marque sur la scène mondiale.

La région tourne lentement le dos au rôle du gouvernement inspiré du « modèle bancaire » à l'égard du développement économique, pour adopter une approche plus holistique qui met l'accent sur la création d'un environnement attrayant pour les nouveaux investissements dans les entreprises. Cette approche comprend des considérations générales liées au milieu comme l'amélioration des infrastructures de transport, l'assouplissement des politiques fiscales et le développement de la main-d'œuvre, ainsi que des activités ciblées comme l'incubation de nouvelles entreprises, des efforts adaptés afin d'attirer dans la région entreprises et capital de risque. La structure des organismes de développement économique financés par le gouvernement s'est transformée pour refléter cette nouvelle orientation stratégique. Le secteur privé contribue directement à façonner la politique et les programmes de développement économique et on attache une nouvelle importance à l'obtention d'un « rendement sur les investissements des contribuables » dans le cadre des initiatives de développement économique financées par des fonds publics.

À partir de brèves études de cas, ce chapitre illustrera le changement d'orientation stratégique et la façon dont les organismes de développement économique se transforment pour être à la hauteur des nouveaux défis.

## 1. DES RÉSULTATS ÉCONOMIQUES QUI DEMEURENT FAIBLES AU CANADA ATLANTIQUE

Diverses mesures clés démontrent que l'économie du Canada atlantique a connu de moins bons résultats que celle de l'ensemble du pays depuis la Confédération. Lorsque l'on considère l'accroissement démographique global en guise d'indicateur du rendement économique, on constate que la part relative des provinces maritimes dans la population nationale a chuté de 21 %, qu'il était en 1871, à seulement 5 % en 2011 (Statistique Canada, 2014e).

### 1.1. L'accroissement de la population

La population du Canada atlantique s'est accrue de 44 % entre 1951 et 2011. Au cours de la même période, la population du reste du Canada a augmenté de 151 %, soit 3,5 fois le taux d'accroissement de la population du Canada atlantique.

Au cours de la période de 60 ans, les quatre provinces de l'Atlantique ont enregistré sensiblement le même taux d'accroissement : 46 % au Nouveau-Brunswick, 42 % à l'Île-du-Prince-Édouard, 43 % en Nouvelle-Écosse et 42 % à Terre-Neuve-et-Labrador.

L'écart entre le Canada atlantique et l'ensemble du pays au chapitre du taux d'accroissement démographique s'est creusé au cours des dernières années. La population a connu une croissance robuste de 17 % au Canada entre les périodes de recensement de 1996 et de 2011, tandis qu'elle a stagné au Canada atlantique<sup>2</sup> (figure 9.1).

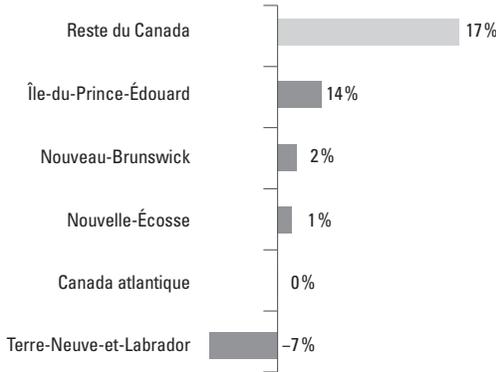
Terre-Neuve-et-Labrador a même vu sa population décliner au cours de la période de 15 ans, tandis que les trois provinces maritimes ont été témoins d'un ralentissement de leur taux d'accroissement démographique.

---

2. Tout au long du présent chapitre, nous utilisons les termes *Canada atlantique* ou *provinces de l'Atlantique* pour désigner les quatre provinces situées dans l'est du Canada : Terre-Neuve-et-Labrador, l'Île-du-Prince-Édouard, la Nouvelle-Écosse et le Nouveau-Brunswick. Les quatre provinces ont historiquement enregistré des résultats économiques comparables, mais au cours de la dernière décennie, l'économie de Terre-Neuve-et-Labrador a commencé à se démarquer de celle du reste de la région, principalement grâce au secteur de l'exploitation pétrolière en mer. Par exemple, le gouvernement de Terre-Neuve-et-Labrador ne reçoit plus de paiements de péréquation du gouvernement fédéral, alors que les trois autres provinces demeurent très dépendantes de ce programme. Lorsque ces différences sont mises en évidence dans ce chapitre, le terme *provinces maritimes* désigne les provinces de l'Île-du-Prince-Édouard, de la Nouvelle-Écosse et du Nouveau-Brunswick.

Figure 9.1

### Taux d'accroissement de la population, 1996-2011



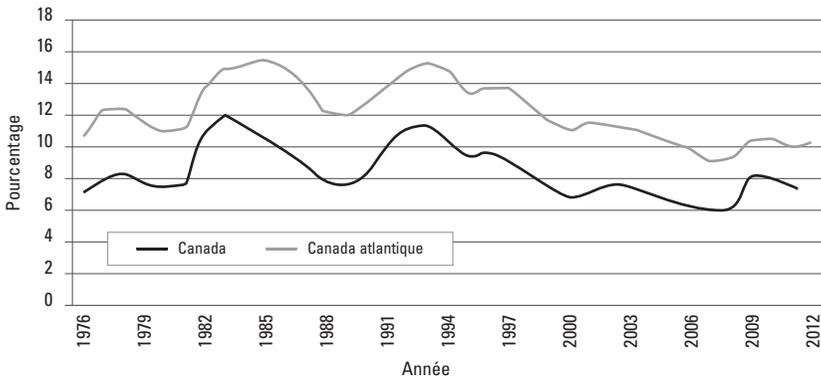
Source: Statistique Canada (2012, 2014e).

### 1.2. Un chômage élevé chronique

Un autre indicateur à long terme du faible rendement économique du Canada atlantique est le taux de chômage annuel qui, dans la région, a été supérieur de 3,8 points de pourcentage en moyenne au taux de chômage national depuis 1976 (figure 9.2). Le taux de chômage dans la région n'est descendu que trois fois sous la barre des 10 % au cours des 25 dernières années.

Figure 9.2

### Taux de chômage annuel, 1976-2012



Source: Statistique Canada, CANSIM, tableau 282-0002.

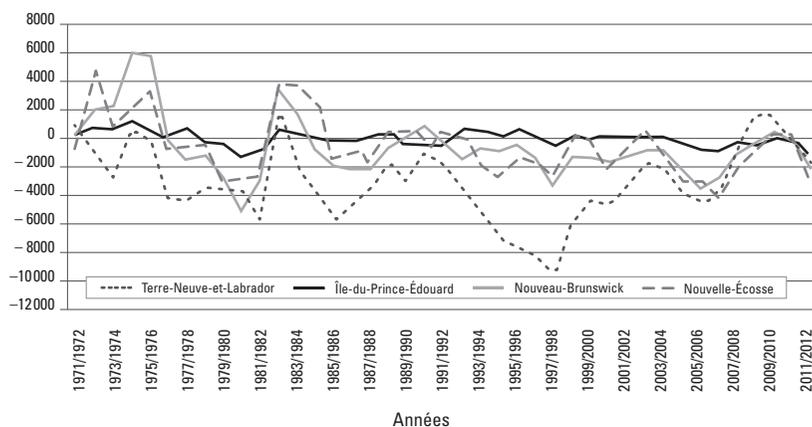
Les disparités avec le reste du Canada au chapitre du taux de chômage ont été particulièrement marquées chez les jeunes travailleurs. Entre 1976 et 2001, l'écart du taux de chômage annuel chez les jeunes de 15 à 24 ans du Canada atlantique par rapport à celui de l'ensemble du pays était de 4,8 points de pourcentage. Au cours de la dernière décennie, le fossé s'est rétréci en raison de la plus faible proportion de jeunes dans la population régionale.

### 1.3. La migration de sortie

Le chômage élevé et le peu de création d'emplois ont entraîné une migration soutenue de la région vers le reste du Canada. Comme le montre la figure 9.3, les flux annuels de migration interprovinciale des provinces de l'Atlantique ont été négatifs durant la majeure partie des 40 dernières années, à l'exception de l'Île-du-Prince-Édouard.

Entre 1972 et 2012, Terre-Neuve-et-Labrador a perdu en moyenne 3 009 habitants par année en raison d'une émigration nette vers d'autres provinces. Cette tendance s'est accélérée dans les années 1990, alors que la province perdait en moyenne 1 % de sa population à cause de la migration interprovinciale. Bien qu'elles n'enregistrent pas un taux de migration de sortie aussi élevé que celui de Terre-Neuve-et-Labrador, les provinces de la Nouvelle-Écosse et du Nouveau-Brunswick ont été témoins d'une migration de sortie soutenue. En

Figure 9.3  
**Migration interprovinciale nette par année**



Source: Statistique Canada, CANSIM, tableau 051-0012.

fait, la Nouvelle-Écosse a rapporté une faible migration d'entrée nette en provenance du reste du Canada dans les années 1980, mais les deux dernières décennies se sont caractérisées par un exode constant.

L'Île-du-Prince-Édouard a échappé à la tendance, enregistrant un solde migratoire moyen légèrement positif en provenance du reste du Canada sur l'ensemble de la période de 40 ans, mais le solde migratoire y est devenu négatif au cours de la dernière décennie. Proportionnellement à la taille de sa population, la perte annuelle d'habitants au profit des autres provinces depuis 2002 a été plus prononcée à l'Île-du-Prince-Édouard qu'en Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick (tableau 9.1).

Cette migration de sortie est attribuable en grande partie aux jeunes cohortes. Chez le groupe âgé de 20 à 29 ans, les quatre provinces de l'Atlantique ont vu une augmentation de la migration nette au cours des dernières décennies. La migration nette annuelle moyenne au sein de cette cohorte d'âge en Nouvelle-Écosse a plus que doublé entre la période de 1992 à 2001 et la période de 2002 à 2012.

La migration de sortie chez les jeunes, jumelée à d'autres facteurs tels que la faible immigration dans la région, a profondément transformé la situation démographique de celle-ci et mettra en péril la capacité de la région à développer son potentiel économique.

Tableau 9.1

**Migration interprovinciale nette annuelle moyenne par décennie**

	1972-2012	1982-1991	1992-2001	2002-2012
Terre-Neuve-et-Labrador	-3 009	-2 845	-5 618	-1 618
Île-du-Prince-Édouard	56	64	221	-317
Nouvelle-Écosse	-459	514	-1 183	-1 485
Nouveau-Brunswick	-562	-355	-1 192	-1 266

Source: Statistique Canada, CANSIM, tableau 051-0012.

**1.3.1. La main-d'œuvre migrante du Canada atlantique**

Le rendement chroniquement insuffisant de l'économie du Canada atlantique peut être lié à diverses autres tendances comme l'augmentation de la main-d'œuvre migrante. En plus des personnes qui ont quitté la région de façon permanente pour trouver du travail dans d'autres provinces canadiennes, il y a un certain nombre de travailleurs du Canada atlantique qui se rendent dans d'autres provinces pour y travailler, tout en conservant leur lieu de résidence dans la région.

À partir des données des déclarants, Statistique Canada (2013d) a déterminé récemment le nombre de personnes dont le lieu de résidence permanente est situé au Canada atlantique, mais qui travaillent à l'extérieur de la région – au moins durant une partie de l'année. Ainsi, au cours de la période visée par l'examen de Statistique Canada, 17 600 travailleurs en moyenne par année ont gagné un revenu d'emploi dans une autre province tout en résidant au Nouveau-Brunswick. Entre 6 000 et 7 000 d'entre eux travaillaient en Alberta. Cela représente près de 5 % du marché de l'emploi salarié du Nouveau-Brunswick.

La présence de cette main-d'œuvre migrante est particulièrement marquée dans le nord du Nouveau-Brunswick. Un sondage mené en 2011 auprès des passagers de l'aéroport régional de Bathurst a révélé que Fort McMurray était leur principale destination (CBC News, 2011).

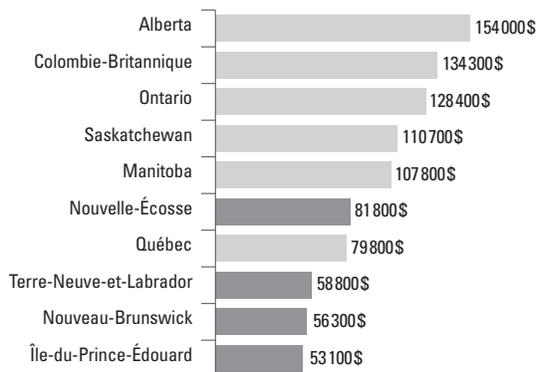
On observe un phénomène semblable de travailleurs migrants dans les trois autres provinces de l'Atlantique, quoique Terre-Neuve-et-Labrador ait connu un revirement de situation ces dernières années, alors que des travailleurs migrants sont employés pour appuyer l'expansion du secteur minier au Labrador.

### 1.3.2. Le revenu et la valeur nette inférieurs des ménages

La faiblesse de l'économie a aussi fait en sorte que la valeur nette des ménages du Canada atlantique est substantiellement inférieure à celle de l'ensemble du pays. La figure 9.4 présente la valeur

Figure 9.4

#### **Valeur de l'avoir propre et des placements productifs d'intérêt par ménage**



estimative de l'avoir propre et des placements productifs d'intérêt des ménages par province dans l'ensemble du Canada. La valeur de ces placements d'un ménage moyen du Nouveau-Brunswick est de 63 % inférieure à celle d'un ménage moyen de l'Alberta.

### *1.3.3. La dépendance régionale envers les programmes de transfert de revenus*

La structure de l'économie, conjuguée à la structure de la population par âge et à la structure des revenus de la population, a amené les citoyens du Canada atlantique à dépendre plus que les autres Canadiens des programmes gouvernementaux de soutien du revenu. Le nombre de résidents qui reçoivent des revenus en vertu du Régime de pensions du Canada (RPC) et du programme de sécurité de la vieillesse (SV) est considérablement plus élevé au Canada atlantique que dans le reste du Canada. En 2011, on comptait 410 bénéficiaires de prestations du RPC au Canada atlantique pour 1 000 personnes qui gagnaient un revenu d'emploi, comparativement à 229 bénéficiaires pour 1 000 personnes en Alberta (Statistique Canada, 2014f).

À supposer que les mêmes tendances démographiques se maintiennent, le nombre de personnes qui recevront des prestations du RPC au Canada atlantique doublera au cours des 20 prochaines années.

Comme le montre la figure 9.5, le Canada atlantique est aussi beaucoup plus dépendant du programme d'assurance emploi (AE). En 2011, plus de 335 000 travailleurs des quatre provinces de l'Atlantique ont reçu des revenus d'AE.

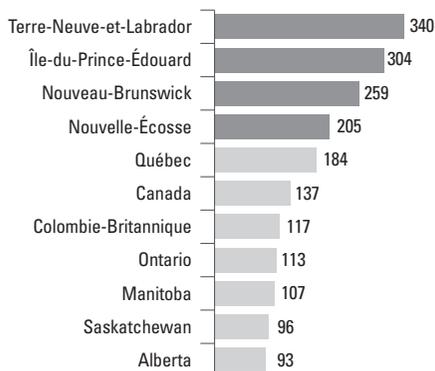
Enfin, l'économie du Canada atlantique n'est pas assez vigoureuse pour générer suffisamment de recettes fiscales autonomes pour couvrir les coûts associés aux services publics et aux infrastructures<sup>3</sup>. Le gouvernement fédéral verse aux provinces des paiements de péréquation pour assurer que la qualité de leurs services publics est conforme à un standard national. La Nouvelle-Écosse, l'Île-du-Prince-Édouard et le Nouveau-Brunswick ont reçu plus de 3,3 milliards de dollars de ce programme au cours de l'année financière 2013-2014 (ministère des Finances Canada, 2014).

---

3. En raison des redevances considérables sur l'exploitation pétrolière au large de ses côtes, Terre-Neuve-et-Labrador n'est plus admissible aux paiements de péréquation.

Figure 9.5

**Nombre de personnes qui reçoivent des revenus de l'assurance emploi (AE) pour 1 000 personnes qui gagnent un revenu d'emploi, 2011**



Source: Statistique Canada, CANSIM, tableau 111-0007.

**2. POURQUOI LA RÉGION DE L'ATLANTIQUE A-T-ELLE EU DE PIÈTRES RÉSULTATS ?**

De nombreuses théories ont été avancées pour expliquer le rendement inférieur de l'économie du Canada atlantique. Parmi les facteurs possibles figurent l'incapacité de la région à créer de nouvelles grappes industrielles, le manque d'immigration, la faible croissance urbaine, les niveaux de scolarité et le climat fiscal. Les politiques des gouvernements fédéral et provinciaux ont aussi contribué aux difficultés structurelles à long terme de la région.

**2.1. L'incapacité à créer de nouvelles grappes industrielles**

Une théorie permettant d'expliquer les mauvais résultats chroniques du Canada atlantique est l'incapacité de la région à créer de nouvelles grappes d'activités économiques. Certaines données appuient cette théorie. L'Institute for Competitiveness and Prosperity a analysé plus de 50 grappes industrielles du Canada et il présente des données sommaires qui incluent l'âge moyen, l'emploi, la part de l'emploi, le quotient de localisation canadien, le quotient de localisation nord-américain et le nombre de brevets pour 10 000 employés.

Le quotient de localisation (QL) est un ratio qui mesure la concentration d'une grappe d'entreprises dans un endroit donné par rapport à la moyenne canadienne. Un QL > 1 indique que la concentration à cet endroit est supérieure à la moyenne. À quelques exceptions près, les industries du Canada atlantique dont le quotient de localisation est supérieur à 1 font partie des secteurs traditionnels de l'économie. Le tableau 9.2 montre l'exemple du Nouveau-Brunswick, qui se classe parmi les provinces canadiennes ayant le plus faible QL dans des secteurs en émergence au Canada, comme les technologies de l'information, les appareils médicaux, les produits biopharmaceutiques et l'aérospatiale. En revanche, le Nouveau-Brunswick se classe parmi les provinces canadiennes ayant le plus haut QL dans les secteurs des produits forestiers, de la pêche et des produits de la pêche, de la production et de la distribution d'électricité et de la transformation alimentaire.

L'évolution, dans les années 1990, de l'économie de la Saskatchewan fournit un exemple intéressant du développement de nouvelles grappes qui a eu une grande incidence sur le PIB, l'emploi et les recettes de l'État. À cette époque, la production économique en Saskatchewan était stagnante, les entreprises privées faisaient peu de nouveaux investissements et les jeunes quittaient la province à un rythme accéléré. À compter du milieu des années 1990, la Saskatchewan est devenue un lieu de prédilection pour les investissements dans l'exploitation de ressources naturelles non renouvelables (surtout le pétrole, le gaz naturel et la potasse).

Tableau 9.2

**Quotient de localisation, industries choisies du Nouveau-Brunswick**

	Quotient de localisation (Canada = 1,00)	Classement de la province
Production et distribution d'électricité	2,42	1
Produits forestiers	2,02	2
Transformation alimentaire*	1,20	3
Pêche et produits de la pêche	8,52	4
Technologies de l'information	0,36	7
Produits biopharmaceutiques	0,15	8
Appareils médicaux	0,40	9
Aérospatiale, véhicules et défense	0,07	9

\*Surtout liée à la transformation de la pomme de terre.  
 Source: Adapté de Cluster Mapping Project, Institute for Competitiveness and Prosperity; les données sur le QL sont tirées du recensement de 2006.

En 1992, l'extraction de pétrole et de gaz naturel a généré en Saskatchewan des exportations internationales d'une valeur de 971 millions de dollars. Une vingtaine d'années plus tard, la valeur des exportations de ce secteur avait gonflé à plus de 12,5 milliards de dollars.

Les exportations de potasse et de produits connexes ont aussi fait un bond d'un peu plus d'un milliard de dollars en 1992 à 5,8 milliards en 2012. Dans l'ensemble, la valeur totale des exportations internationales de la Saskatchewan a augmenté de 6 600\$ par habitant en 1992 à plus de 30 000\$ par habitant en 2012 (Industrie Canada, s. d.). Cette croissance, largement imprévue en 1990, a provoqué un incroyable revirement du destin et un profond changement d'attitudes dans la province. De province qui autrefois dépendait fortement des paiements de péréquation du fédéral et qui perdait sa population, la Saskatchewan est devenue l'une des économies les plus robustes du Canada.

On peut en dire autant pour d'autres provinces. La Colombie-Britannique a fait un grand bond en avant sur le plan économique en prévision du transfert de Hong Kong à la Chine en 1997. La province située la plus à l'ouest du Canada a accueilli un flux important d'investissements, d'entrepreneurs et de talent.

Le Canada atlantique offre des exemples d'un tel phénomène. Le *boom* pétrolier au large de Terre-Neuve-et-Labrador a donné lieu à un changement sans précédent de la situation économique de cette province à partir de la fin des années 1990. Le Nouveau-Brunswick fournit un exemple plus modeste de cet effet, mais à une échelle beaucoup plus petite. Le Nouveau-Brunswick a profité de façon disproportionnée de l'essor de l'industrie des services de soutien et des centres de contact avec la clientèle à la fin des années 1980 et au début des années 1990, stimulé par des changements de réglementation et l'évolution technologique dans l'industrie des télécommunications.

En 1991, on dénombrait 5 100 personnes employées dans l'industrie des services administratifs et des services de soutien dans l'ensemble du Nouveau-Brunswick. En 2003, ce nombre avait quintuplé pour s'établir à 25 000 personnes. Cette industrie représentait 44 % de toute la croissance nette de l'emploi dans la province entre 1991 et 2003 (Statistique Canada, 2014b).

De façon générale, les nouvelles activités industrielles qui se sont établies dans la région n'ont pas suffi à renverser la tendance aux résultats insatisfaisants à long terme, à l'exception du secteur de l'énergie à Terre-Neuve-et-Labrador.

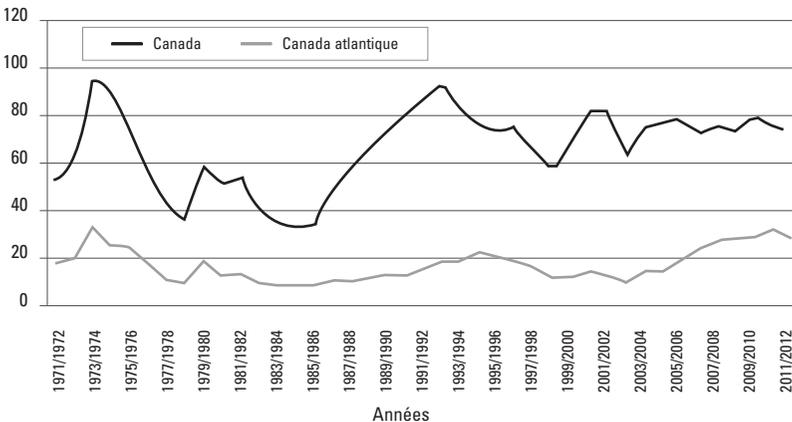
## 2.2. De faibles niveaux d'immigration

Au cours des dernières années, un débat considérable a tenté de déterminer si le manque d'immigration au Canada atlantique constituait une cause ou un effet du rendement relativement faible de l'économie<sup>4</sup>. S'il est vrai que les immigrants s'établissent dans les régions où les perspectives économiques sont considérées comme favorables, ils génèrent aussi, en tant que consommateurs, une demande touchant les produits et services locaux.

Entre 1972 et 2012, le Canada a attiré chaque année 66 nouveaux immigrants pour 10 000 habitants. Au cours de la même période, le Canada atlantique en attirait 17 pour 10 000 habitants par année. Cet écart de 74 % du nombre d'immigrants a des répercussions économiques importantes (figure 9.6). Une étude récente des retombées macroéconomiques de l'immigration au Canada a démontré que l'entrée de 100 000 immigrants supplémentaires par année à l'échelle canadienne se traduirait par une augmentation du PIB réel de 2,3 % sur une période de 10 ans et ajouterait 14 milliards de dollars dans les coffres du gouvernement, car les impôts payés par les immigrants dépassent le coût des services publics qu'ils consomment (Dungan *et al.*, 2010).

Figure 9.6

### Nombre de nouveaux immigrants pour 10 000 personnes dans l'ensemble de la population, par année



Source : Statistique Canada, CANSIM, tableau 051-0011.

4. Parmi les arguments voulant qu'il en soit un effet, une nouvelle étude intéressante conclut que, outre le chômage, le sous-emploi est une importante cause de la migration de nouveaux immigrants vers l'extérieur du Canada atlantique (Ramos et Yoshida, 2011).

Il se peut que le manque chronique d'immigration au Canada atlantique ait des répercussions plus grandes sur la culture entrepreneuriale dans la région que dans d'autres régions du Canada et aux États-Unis. Le Canada atlantique dénombre très peu de grandes entreprises ou d'entreprises à croissance rapide qui sont dirigées par un immigrant de première génération. De plus, les entreprises de la région comptent beaucoup moins d'immigrants dans leurs postes de direction que celles des autres provinces canadiennes ou des États-Unis.

### **2.3. Un manque d'immigrants entrepreneurs**

Les immigrants sont un important catalyseur de l'esprit d'entreprise et de la croissance économique. Une étude financée par la Kauffman Foundation (Wadhwa, 2012) s'est penchée sur un échantillon aléatoire de 1 882 sociétés d'ingénierie et entreprises technologiques des quatre coins des États-Unis qui ont été lancées entre 2006 et 2012. Parmi ces entreprises, 458 (un quart) avaient au moins un fondateur né à l'étranger. À Silicon Valley, 44 % des nouvelles entreprises technologiques lancées en 2012 ont été fondées par des immigrants. Dans la liste des 101 premières entreprises du Canada atlantique établie par la revue *Progress*, seulement trois sont dirigées par des immigrants de première génération. Par contraste, un examen de la direction des 100 premières entreprises en Colombie-Britannique a constaté que près du quart étaient dirigées par un immigrant de première génération<sup>5</sup>.

Favoriser une augmentation du nombre d'entrepreneurs et de cadres supérieurs parmi les immigrants aurait de multiples avantages, notamment :

- Transformer le profil de risque des équipes de haute direction des entreprises. Dans certaines cultures, les gens sont plus enclins à prendre des risques tandis que, dans d'autres, on est beaucoup moins disposé à faire de même.
- Contribuer à la diversification des marchés. Les entrepreneurs nés à l'étranger peuvent soutenir des efforts de diversification des marchés d'exportation à l'extérieur des États-Unis grâce à leur connaissance de leur pays ou de leur région d'origine.

---

5. L'étude se fondait sur la liste initiale des 100 premières firmes publiée en Colombie-Britannique. Il faudrait effectuer d'autres analyses pour déterminer le nombre réel et la véritable influence des entreprises dirigées par des immigrants en Colombie-Britannique et dans d'autres provinces canadiennes.

- Selon des données d'Industrie Canada, les nouvelles petites et moyennes entreprises (PME) appartenant à des immigrants (résidant au Canada depuis moins de 5 ans) sont situées principalement en Ontario (46 %) et en Colombie-Britannique (18 %). Seulement 4 % d'entre elles étaient situées au Canada atlantique au moment du rapport (Industrie Canada, 2009).

## **2.4. Le manque d'urbanisation**

Selon certaines hypothèses, le manque d'urbanisation au Canada atlantique a été l'une des grandes causes de l'écart entre la région et le reste du Canada quant au rendement de l'économie<sup>6</sup>. La définition de l'urbanisation elle-même pose cependant un problème. Certains la définissent comme étant la réduction de la population rurale d'un territoire. Les données à cet égard sont très différentes à l'échelle du Canada.

Il est faux de croire que la population rurale du Canada est en constante diminution. Malgré les fluctuations que l'on observe d'une période de recensement à l'autre, la population rurale s'est accrue de 950 000 personnes à l'échelle du Canada depuis 1951. Toutefois, la population urbaine a augmenté de 18,5 millions de personnes pendant cette période de 60 ans, soit plus de 19 fois plus rapidement que la population rurale. Il en résulte que 81 % de la population canadienne habite dans des régions urbaines. L'urbanisation de la population canadienne est le résultat non pas d'une réduction de la population rurale, mais d'une augmentation fulgurante de la population urbaine, principalement sous l'effet de l'immigration.

Le rythme de croissance des populations urbaines/rurales est assez différent au Canada atlantique, en particulier au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Écosse. De 1956 à 2011, la population rurale du Canada atlantique a augmenté exactement au même rythme que celle de l'ensemble du pays (tableau 9.3), mais la croissance de la population urbaine de la région est demeurée nettement inférieure à celle du reste du pays.

L'exemple de la Nouvelle-Écosse est révélateur. Au cours des 12 périodes de recensement entre 1956 et 2011, la croissance de la population rurale de la Nouvelle-Écosse a été 7 fois plus rapide que celle de la population urbaine (figure 9.7). Au cours des 6 décennies,

---

6. On trouvera un excellent résumé des données à l'appui de cet argument dans Mills (2012).

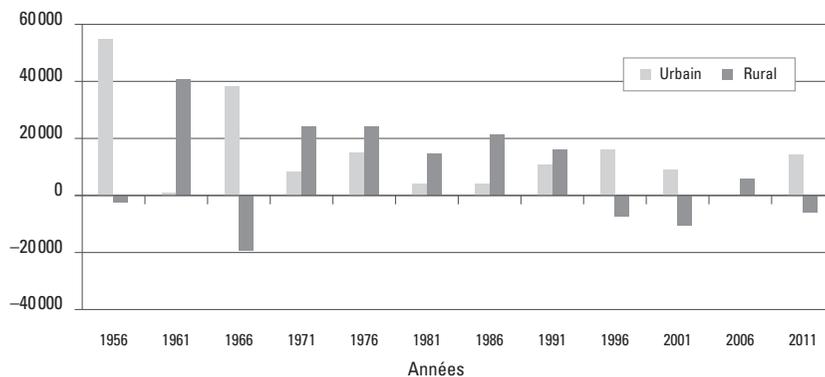
Tableau 9.3

**Croissance des populations urbaine et rurale entre 1956 et 2011**

	Urbaine	Rurale
Canada	+ 215 %	+ 18 %
Terre-Neuve-et-Labrador	+ 97 %	+ 1 %
Nouvelle-Écosse	+ 51 %	+ 34 %
Nouveau-Brunswick	+ 55 %	+ 19 %
Île-du-Prince-Édouard	+ 166 %	+ 1 %
Canada atlantique	+ 74 %	+ 18 %

Source : Statistique Canada, < <http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/l02/cst01/demo62a-fra.htm> > .

Figure 9.7

**Évolution démographique en Nouvelle-Écosse par période de recensement, 1956-2011**


Source : Statistique Canada, < <http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/l02/cst01/demo62a-fra.htm> > .

la population urbaine de la province a augmenté de 51 % (moins d'un quart du taux d'accroissement national) tandis que sa population rurale s'est accrue de 34 %, ce qui est bien supérieur au taux d'accroissement national.

Néanmoins, le débat urbain-rural fait rage au Canada atlantique plus que dans toute autre région du pays. Les localités rurales et celles de petite taille se plaignent que toute l'attention porte sur les régions urbaines, tandis que les villes se plaignent que les gouvernements attachent trop d'importance au développement rural.

Les preuves empiriques laissent entendre que le manque de croissance urbaine a été une cause des résultats économiques insatisfaisants de la région.

## **2.5. Des niveaux de scolarité et d'alphabétisation inférieurs**

Certains ont soutenu que les plus faibles niveaux de scolarité et d'alphabétisation dans la région ont limité son potentiel économique. Même si une telle affirmation peut sembler intuitivement plausible, certaines indications permettent de croire que les niveaux de scolarité peu élevés sont un effet plutôt que la cause de la faiblesse de l'économie. Par exemple, le nombre d'étudiants inscrits à l'université par 100 000 habitants a historiquement été plus élevé au Canada atlantique que dans l'ensemble du pays, alors que sa main-d'œuvre compte une proportion beaucoup plus faible de personnes ayant fait des études universitaires.

Une recherche réalisée par le professeur Michael Haan, de l'Université du Nouveau-Brunswick, a constaté que les personnes qui sont nées au Nouveau-Brunswick et qui vivent actuellement ailleurs au Canada sont trois fois plus susceptibles d'avoir reçu une formation universitaire que celles qui sont nées dans la province et qui y sont demeurées (Haan, 2011).

## **2.6. Des niveaux d'imposition élevés**

Certains ont allégué que le taux d'imposition élevé au Canada atlantique a nui au potentiel de croissance de la région. L'honorable Scott Brison, député fédéral, a fait valoir ce point de vue dans un discours livré devant l'Atlantic Institute for Market Studies, dans lequel il déclarait, parlant de la Nouvelle-Écosse, que « le fait d'être le territoire où le fardeau fiscal est le plus élevé au Canada n'est pas un avantage concurrentiel » et que cela « fait disparaître des emplois » (Brison, 2013). Toutefois, l'impôt des entreprises au Canada atlantique est en fait très concurrentiel avec celui d'autres régions du Canada, des États-Unis et de l'Europe.

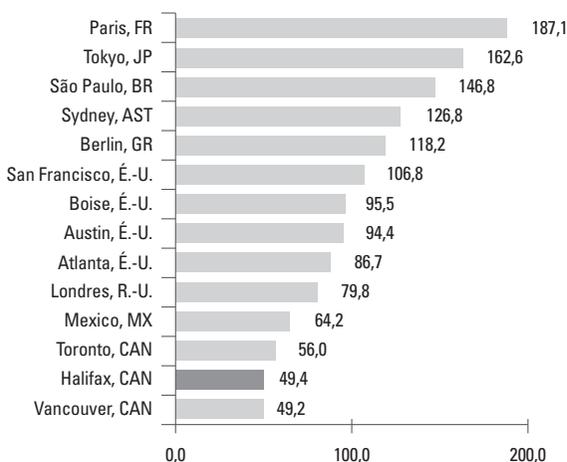
En 2012, la firme de consultation d'envergure mondiale KPMG a comparé les régimes d'imposition des entreprises dans 113 villes du monde. Chaque ville s'est vu attribuer un indice de fardeau fiscal global (IFFG) basé sur les trois principales composantes de l'impôt des sociétés : l'impôt sur le revenu des sociétés, les autres impôts des sociétés (impôt foncier, taxe de vente, etc.) et les coûts de main-d'œuvre prévus par la loi (c'est-à-dire les charges sociales).

Comme l'illustre la figure 9.8, la ville d'Halifax s'est classée au 13<sup>e</sup> rang parmi les 113 villes du monde pour sa charge totale d'impôts. D'autres villes du Canada atlantique se sont classées dans le quartile inférieur.

Les taux d'imposition sur le revenu des particuliers sont modérément plus élevés au Canada atlantique dans les catégories de revenu supérieures. À l'exception de Terre-Neuve-et-Labrador, les trois autres provinces de l'Atlantique affichent les taux marginaux d'imposition les plus élevés par rapport à la valeur médiane des 10 provinces canadiennes. Toutefois, en raison des niveaux de revenu inférieurs des ménages, le taux d'imposition effectif sur le revenu des particuliers au Canada atlantique est légèrement inférieur à celui de l'ensemble du pays. À l'échelle canadienne, 16,9 % des dépenses totales des ménages servent à payer l'impôt sur le revenu, comparativement à 15,7 % au Canada atlantique (Agence du Revenu Canada, 2013).

Figure 9.8

### Indice de fardeau fiscal global de KPMG, 2012



Source: Données tirées de KPMG (2012).

## 2.7. Des politiques gouvernementales contre-productives

Nombreux sont ceux qui croient que les politiques gouvernementales ont été l'une des principales raisons pour lesquelles le Canada atlantique n'a pas obtenu d'aussi bons résultats que le reste du pays. Dans

son ouvrage sur le sujet, *Visiting Grandchildren: Economic Development in the Maritimes*, le professeur Donald Savoie, de l'Université de Moncton, relate les efforts déployés par les divers gouvernements fédéraux depuis la Confédération pour favoriser le développement économique des provinces maritimes. Il cite des exemples tels que les investissements à grande échelle du gouvernement fédéral dans la Voie maritime du Saint-Laurent, qui a rendu les ports du Canada central accessibles au transport maritime, mais qui a détrôné le Canada atlantique comme principal point d'entrée pour les importations au pays. Il examine également le rôle qu'a joué le gouvernement fédéral en stimulant directement des secteurs industriels clés en Ontario et au Québec tels que la fabrication d'automobiles et la construction aérospatiale.

Le fait que les gouvernements provinciaux se concentrent principalement sur la création d'emplois a peut-être aussi eu des conséquences involontaires sur le potentiel de croissance de la région. Il se peut que la faible productivité relative de la main-d'œuvre du Canada atlantique dans la plupart des secteurs d'activité soit une conséquence des politiques gouvernementales, du moins en partie.

Jusqu'à récemment, presque tous les programmes gouvernementaux du Canada atlantique qui offraient une aide financière aux entreprises ont déterminé le montant de la contribution financière en fonction du nombre d'emplois créés, ce qui incitait fortement les entreprises à créer de nouveaux emplois au lieu d'investir dans l'amélioration de la productivité.

Les gouvernements fédéral et provinciaux ont employé la grande majorité de leurs ressources à favoriser la croissance dans le secteur des PME. Presque tous les programmes de financement et les efforts des gouvernements concernent particulièrement les PME. Comme nous le verrons plus en détail dans la section qui suit, les PME du Canada atlantique ont deux fois plus de chances d'avoir accès à des programmes d'aide financière du gouvernement que leurs homologues d'ailleurs au pays.

Cet accent mis délibérément sur les petites et moyennes entreprises a peut-être aussi contribué aux mauvais résultats économiques de la région. Pour diverses raisons, les PME sont deux fois moins susceptibles d'exporter leurs produits et services, et l'absence d'une croissance des exportations a aussi été une cause de la stagnation économique au Canada atlantique. Si l'on exclut le raffinage du pétrole, la valeur totale des exportations de marchandises du Canada

atlantique en 2012 était inférieure à celle de 2006. À part l'Île-du-Prince-Édouard, les trois autres provinces de l'Atlantique comptent beaucoup moins d'entreprises exportatrices comparativement à l'ensemble du pays (tableau 9.4).

Rien n'indique que l'importance attachée aux petites entreprises ait donné des résultats. Ainsi, le nombre de travailleurs autonomes au Canada atlantique (utilisé comme un indicateur approximatif de la création de petites entreprises) n'a augmenté que de 0,2 % entre 1996 et 2012, tandis qu'il s'est accru de 22,7 % à l'échelle du pays (figure 9.9). Proportionnellement au nombre d'habitants, les travailleurs autonomes sont 35 % plus nombreux au Canada que dans les provinces de l'Atlantique en dépit de l'accent mis par les gouvernements sur les petites entreprises.

Tableau 9.4

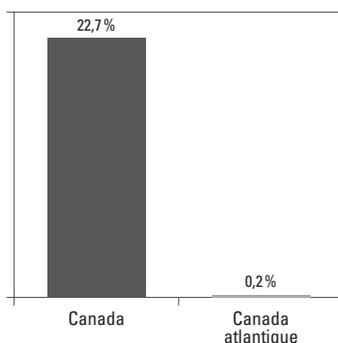
**Entreprises exportatrices par province, 2009**

	Nombre d'exportateurs	Pour 100 000 habitants
TNL	307	60,6
ÎPÉ	203	145,5
NÉ	851	90,8
NB	728	97,5
Canada	47 637	143,0

Source: Statistique Canada (2014a).

Figure 9.9

**Variation (en pourcentage) du nombre de travailleurs autonomes, 1996-2012**



Source: Statistique Canada, CANSIM, tableau 282-0012.

Un autre indicateur est le nombre total d'emplois dans les petites entreprises – celles comptant moins de 20 employés –, qui a décliné de 4 % au Canada atlantique entre 2000 et 2012, alors qu'il a augmenté de 6 % dans tout le pays.

Certains ont laissé entendre que l'assurance emploi (AE) a fait obstacle au développement économique de la région (Audas et Murrell, 2000). Bien que peu de recherches officielles aient été menées dans ce domaine, des preuves anecdotiques appuient cette théorie depuis des années. Malgré des taux de chômage très élevés dans de nombreuses petites localités rurales du Canada atlantique, des entreprises interrogées lors de sondages indiquent que l'accès aux travailleurs est leur principale difficulté.

C'est principalement ce facteur qui a donné l'impulsion à deux importants changements de politique du gouvernement fédéral en 2012. La loi de réforme de l'assurance emploi a été adoptée pour faire en sorte que les personnes qui reçoivent des prestations d'AE soient tenues d'accepter des possibilités d'emploi raisonnables dans leur localité. De plus, des modifications ont été apportées au Programme des travailleurs étrangers temporaires afin que les employeurs aient recours aux travailleurs locaux avant de songer à faire venir des travailleurs étrangers pour des occasions d'emploi à court terme ou à faible salaire.

### **3. LES EFFORTS DES GOUVERNEMENTS POUR FAVORISER LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DU CANADA ATLANTIQUE**

Le gouvernement dispose de nombreux outils pour favoriser le développement économique. Un bon nombre des facteurs qui motivent les entreprises à investir sont fortement soumis à l'influence des politiques gouvernementales, y compris le climat fiscal pour les entreprises, l'approvisionnement en travailleurs, les infrastructures de transport, le milieu de la recherche-développement et l'accès aux ressources naturelles. Les incitatifs gouvernementaux servent aussi d'instruments pour attirer les investissements et favoriser la croissance de nouvelles entreprises. Voici les ministères et organismes choisis offrant des programmes de subventions et de prêts aux entreprises du Nouveau-Brunswick :

- Agence de promotion économique du Canada atlantique ;
- Ministère du Développement économique du Nouveau-Brunswick ;

- Investir Nouveau-Brunswick ;
- Corporations au bénéfice du développement communautaire (CBDC) ;
- Banque de développement du Canada (BDC) ;
- Conseil national de recherches du Canada (CNRC) – Programme d'aide à la recherche industrielle ;
- Fondation de l'innovation du Nouveau-Brunswick ;
- Ministère de l'Énergie et des Mines du Nouveau-Brunswick.

### **3.1. La « banque » des entreprises du Canada atlantique**

La préoccupation première des gouvernements fédéral et provinciaux au Canada atlantique a été de fournir des incitatifs financiers (subventions ou prêts) pour favoriser le développement économique. Au Nouveau-Brunswick, par exemple, plus d'une douzaine de ministères et organismes gouvernementaux offrent une forme ou une autre d'incitatifs financiers directs aux entreprises (voir la liste partielle dans la figure 9.10). Dans toute la province, plusieurs centaines d'employés des gouvernements fédéral et provincial ont la responsabilité de promouvoir et d'administrer ces programmes.

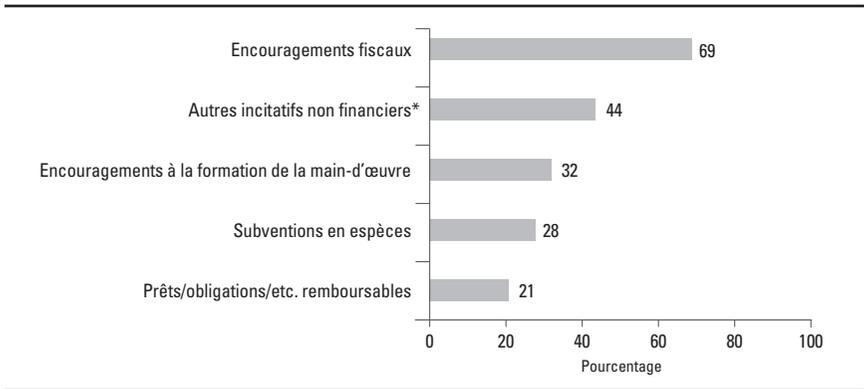
Presque partout en Amérique du Nord, les gouvernements proposent, sous une forme ou une autre, des incitatifs financiers afin d'encourager les investissements commerciaux. Ces incitatifs comprennent des programmes particuliers à certains secteurs, tels que les subventions à l'agriculture, l'allègement des redevances afin de stimuler l'exploitation gazière et pétrolière et les incitatifs fiscaux destinés à la création numérique. Ils englobent aussi des programmes d'incitatifs plus généraux qui s'adressent à toutes les entreprises dans la mesure où elles exportent principalement leurs produits ou leurs services à l'extérieur du territoire. La plupart des gouvernements n'offrent aucun incitatif aux entreprises dont les activités sont limitées exclusivement à l'échelle locale, mais ces entreprises ont largement accès à des programmes d'aide financière visant à combler un écart perçu sur le marché privé.

On peut regrouper les types d'incitatifs financiers mis en place par les gouvernements en cinq grandes catégories : les subventions en espèces, les encouragements fiscaux, les prêts/obligations/etc. remboursables, les mesures d'encouragement à la formation de la main-d'œuvre et d'autres incitatifs non financiers tels que des terrains gratuits, des subventions aux tarifs des services publics et le soutien aux infrastructures.

Les incitatifs offerts par les gouvernements ont tendance à venir au bas de la liste des plus importants critères de sélection d'un lieu d'établissement chez les entreprises internationales. Selon l'enquête annuelle de la revue *Area Development* auprès de dirigeants d'entreprise qui prennent part au choix d'un emplacement, la qualité de la main-d'œuvre, le climat fiscal en général et les infrastructures l'emportent sur les mesures incitatives proposées aux entreprises. C'est tout à fait logique parce que ces autres facteurs sont beaucoup plus déterminants pour le rendement à long terme des investissements d'une société qu'un stimulant financier ou fiscal d'une durée limitée. Néanmoins, vu le recours abondant aux mesures incitatives, les entreprises en tiennent compte dans leur analyse globale en vue de choisir un emplacement.

L'enquête de la revue *Area Development* a demandé aux dirigeants d'entreprises basées aux États-Unis quelles sont les mesures gouvernementales qu'ils considèrent comme importantes. D'après les résultats de l'enquête réalisée en 2013, les subventions en espèces et les prêts étaient considérés comme les mesures les moins prisées (figure 9.10). Or, les subventions en espèces et les prêts sont la forme d'encouragement préféré des gouvernements partout au Canada atlantique.

Figure 9.10  
**Mesures incitatives considérées comme « importantes »  
par des dirigeants d'entreprise**



\*Terrains, subventions aux tarifs des services publics, soutien aux infrastructures, etc.

Source: Area Development (2013).

Par contraste, 69 % des entreprises considéraient que les encouragements fiscaux tels que l'abattement de l'impôt des sociétés ou les allègements de la taxe foncière étaient importants. D'autres mesures non financières comme les terrains gratuits, les subventions aux tarifs des services publics et l'accès aux infrastructures étaient jugées importantes par 44 % des entreprises. Enfin, 32 % des entreprises ont déclaré que l'aide directe à la formation de la main-d'œuvre était importante. L'accent mis sur les apports financiers (subventions ou prêts) au Canada atlantique est lié aux difficultés que les entreprises disent avoir eues de tout temps à accéder aux marchés des capitaux privés. La plupart des autres gouvernements – en particulier aux États-Unis – se concentrent toutefois sur les stimulants fiscaux et autres qui ne nécessitent pas un transfert direct de fonds du gouvernement aux entreprises.

### **3.2. Une forte insistance sur le financement des PME**

Un rapport de 2009 sur le financement des PME canadiennes publié par Industrie Canada a révélé que les PME du Canada atlantique étaient presque deux fois plus susceptibles de bénéficier de fonds gouvernementaux que les PME de l'ensemble du Canada<sup>7</sup>.

Près de 14 % des PME du Canada atlantique ont reçu des prêts ou des subventions du gouvernement (figure 9.11). Comme la plupart des programmes gouvernementaux ciblent des secteurs précis, le pourcentage est probablement beaucoup plus élevé dans des domaines comme les ressources naturelles, la fabrication, les technologies de l'information et d'autres industries qui reposent sur l'exportation.

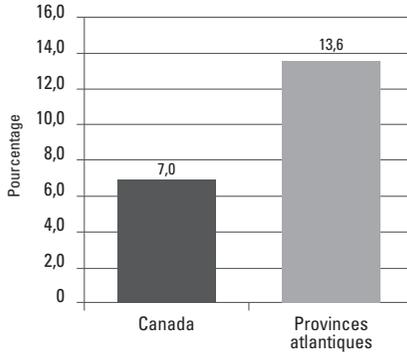
L'importance attachée aux apports financiers plutôt qu'aux encouragements fiscaux ou autres au Canada atlantique tire ses origines de deux sources historiques. Premièrement, les entreprises de la région, surtout en milieu rural, ont eu plus de difficulté à accéder aux sources de capitaux traditionnelles (banques, capitaux privés, etc.). Un stimulant fiscal ou une autre mesure non financière ne règle pas le problème de liquidités. Les gouvernements sont intervenus pour combler le vide perçu en matière de financement traditionnel. Deuxièmement, les entrepreneurs du Canada atlantique ont historiquement été moins enclins à se lancer dans les placements en actions – et à

---

7. Le rapport ne présente pas les données relatives à la Nouvelle-Écosse.

Figure 9.11

**Pourcentage des PME recevant du financement des organismes de prêts ou de subventions du gouvernement, 2007**



Source: Gouvernement du Canada (2009), p. 33-34.

diluer leur propriété et leur contrôle – que ceux des autres provinces et territoires. Ils ont peut-être eu recours au financement public alors que le financement par actions aurait été une option viable.

L'accent prononcé mis sur les fonds accordés directement par le gouvernement à l'industrie peut avoir quatre résultats :

1. Il entraîne une réorientation des investissements privés dans la région.
2. Il soutient des entreprises dont le modèle d'affaires est médiocre.
3. Il répond à un besoin en comblant des lacunes dans les marchés de capitaux du Canada atlantique.
4. Il uniformise les règles du jeu avec d'autres gouvernements qui offrent des programmes de financement ou d'autres mesures semblables.

Même si peu de recherches se sont penchées sur le rôle du financement public de l'industrie, il est probable que la priorité du gouvernement accordée à l'apport de capitaux aux entreprises a eu des effets liés à chacun de ces quatre résultats. Le manque de sociétés cotées en Bourse et de capitaux propres privés déployés au Canada atlantique renforce l'opinion voulant que le financement public se soit traduit par une réorientation des investissements privés dans la région.

Le nombre d'entreprises de premier plan qui ont quitté la région après avoir reçu du financement du gouvernement (ainsi que le nombre substantiel de petites entreprises financées par le gouvernement qui ont déclaré faillite) appuie l'idée que le gouvernement accorde des fonds à des sociétés dont le modèle d'affaires est mauvais.

Il existe toutefois des exemples patents de situations où le soutien du gouvernement a permis de combler des lacunes démontrées dans les marchés de capitaux de la région. Les entreprises situées dans les régions rurales du Canada atlantique éprouvent beaucoup plus de difficulté à obtenir du financement auprès des banques ou de sources privées que leurs homologues des grandes régions urbaines – même si leur profil de risque est semblable. Naturellement, les banques sont préoccupées par la valeur de revente des actifs offerts en garantie dans les milieux ruraux.

En outre, la plupart des provinces et territoires offrent des programmes incitatifs, de sorte qu'il est évident que les programmes de financement gouvernementaux ont uniformisé les règles du jeu concernant le financement dans certaines industries. La Colombie-Britannique et le Québec offrent des programmes très alléchants à l'industrie cinématographique et à l'industrie des médias numériques. La Nouvelle-Écosse et l'Île-du-Prince-Édouard ont élaboré des programmes de financement comparables afin de soutenir la concurrence de ces provinces. L'essor de la grappe des services financiers à Halifax et celui de l'industrie des centres de contact avec la clientèle au Nouveau-Brunswick fournissent des exemples de programmes incitatifs ciblés qui ont aussi eu pour effet de mettre les entreprises sur un pied d'égalité avec celles des autres provinces et territoires.

### **3.3. Le financement éclair ou la planification à long terme**

Une autre caractéristique des politiques publiques en matière de développement économique au Canada atlantique consiste à injecter dans l'économie des montants relativement élevés de fonds publics afin d'empêcher la fermeture d'une industrie importante. Le Fonds de développement économique et d'innovation pour la région de la Miramichi d'un montant de 50 millions de dollars, qui a été créé pour compenser la perte de plusieurs grandes usines de fabrication de produits forestiers dans la région, en constitue un bel exemple. L'ennui avec ce programme et d'autres au Canada atlantique, c'est qu'ils sont utilisés pour soutenir l'activité économique, mais qu'ils conduisent rarement au remplacement permanent des entreprises servant de points d'ancrage.

### **3.4. L'aide aux entreprises « trop grosses pour faire faillite »**

De même, les gouvernements du Canada atlantique ont été réticents à laisser de grandes entreprises faire faillite dans les petites localités. La région regorge d'exemples de firmes qui ont reçu d'importantes sommes d'argent des contribuables sans s'attaquer aux problèmes sous-jacents de leur modèle d'affaires. La plupart finissent par fermer leurs portes et les contribuables sont obligés de payer la note de centaines de millions de dollars.

### **3.5. L'accent mis sur le développement des infrastructures**

On trouve au Canada atlantique des exemples d'investissements gouvernementaux dans des infrastructures particulières qui entraînent une participation substantielle du secteur privé. Slemon Park, à l'Île-du-Prince-Édouard, a utilisé des fonds dégagés de la fermeture d'une base militaire par le gouvernement fédéral pour favoriser le développement d'une grappe aérospatiale petite, mais dynamique. La valeur des exportations de produits aérospatiaux et de pièces de moteur de l'Île-du-Prince-Édouard est passée de 26 millions de dollars en 2003 à plus de 128 millions de dollars en 2012 (Industrie Canada, s. d.). Les investissements consentis par Terre-Neuve-et-Labrador dans le secteur des technologies océaniques pour favoriser une grappe d'activités liées à l'industrie pétrolière extracôtière ont aussi donné de très bons résultats.

### **3.6. Les PME à fort potentiel de croissance**

Les gouvernements du Canada atlantique commencent à se demander comment la région peut encourager les entrepreneurs qui ont un potentiel de croissance élevé. La hausse du nombre d'incubateurs et d'accélérateurs d'entreprises et les efforts des gouvernements pour favoriser l'augmentation du capital de risque sont des signes de cette tendance. La section qui suit traite en détail de cette nouvelle attention.

## **4. LE MODÈLE ÉMERGENT DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE RÉGIONAL**

Le nouveau modèle de développement économique au Canada atlantique met moins l'accent sur le rôle du gouvernement en tant que fournisseur de capitaux, pour se concentrer sur un modèle de

partenariat plus large entre les secteurs public et privé, qui cherche principalement à rehausser la proposition de valeur pour les investissements commerciaux dans la région.

À l'exception de Terre-Neuve-et-Labrador, la production économique du Canada atlantique est insuffisante pour générer les recettes fiscales nécessaires au financement du niveau de services publics et d'infrastructures que désire la population. En conséquence, les trois provinces maritimes ont besoin de paiements de transfert considérables du gouvernement fédéral. Il n'y a pas assez d'activité économique non plus pour garder les jeunes dans la région, alors que la migration de sortie se poursuit à un rythme accéléré. Dans toute la région, la plupart des localités voient leur population stagner ou décliner, à quelques exceptions près.

Les gouvernements doivent adopter une vision plus stratégique du développement économique. Ils doivent examiner comment les politiques publiques peuvent influencer sur la croissance économique à moyen et long termes. Ils doivent analyser comment les politiques publiques, y compris les apports financiers des gouvernements, se font sentir sur la production économique à long terme de la région.

#### **4.1. Vers une approche plus intelligente des apports gouvernementaux**

Les gouvernements régionaux commencent à se rendre compte que les efforts de développement économique doivent viser surtout à renforcer la proposition de valeur que la région offre pour les investissements dans des secteurs d'exportation clés. Si le secteur traditionnel du financement des entreprises comporte des lacunes, le gouvernement devra peut-être intervenir pour les corriger, sans omettre de favoriser les investissements du secteur privé et l'activité des entreprises dans certains secteurs de croissance clés plutôt que de servir de banque pour l'industrie. Tout programme de financement devrait être structuré en vue de l'objectif global.

Les secteurs industriels florissants et en expansion bénéficient d'écosystèmes robustes, notamment en matière d'approvisionnement en main-d'œuvre, de chaînes d'approvisionnement, de programmes de recherche-développement ainsi que d'infrastructures de transport et autres. Le meilleur moyen de développer ces écosystèmes est l'action concertée entre l'industrie, le gouvernement et d'autres parties intéressées en procédant par secteur, et les efforts devraient se concentrer sur la vision générale du secteur. Si le gouvernement adopte un point de vue centré sur les programmes financiers,

il risque d'évaluer ses efforts de développement économique comme le ferait une banque (c'est-à-dire à l'aide du coefficient de perte sur les prêts) au lieu de s'appuyer sur des mesures plus générales du progrès économique.

Une approche plus intelligente consisterait à concevoir des mesures gouvernementales en gardant à l'esprit leur objectif général. Par exemple, une baisse du taux d'imposition des sociétés à long terme pourrait s'avérer une meilleure approche. On éliminerait ainsi le risque pour les contribuables, car les « avantages » fiscaux ne seraient consentis qu'une fois les investissements réalisés et l'activité économique mise en place. D'ailleurs, les gouvernements tirent la grande majorité de leurs recettes fiscales de l'impôt sur le revenu des particuliers plutôt que de l'activité économique<sup>8</sup>. Renoncer à des montants relativement faibles d'impôt des sociétés pour générer des niveaux bien supérieurs d'impôt sur le revenu des particuliers pourrait offrir un bon compromis.

Une approche plus intelligente signifie aussi de redoubler d'efforts pour encourager les investissements du secteur privé. Les gouvernements font de plus en plus appel à des outils tels que des crédits d'impôt à l'investissement (CII) pour encourager l'injection de fonds dans les secteurs stratégiques de l'économie tels que les technologies de l'information et les sciences de la vie.

Les contribuables sont encore plus méfiants envers les investissements massifs de fonds publics dans des entreprises privées. Les mesures fiscales sont un moyen d'éliminer le risque pour les contribuables. Il existe aussi d'autres façons de réduire le risque. Au cours des dernières années, les gouvernements provinciaux du Canada atlantique ont adopté une approche davantage centrée sur les résultats obtenus, c'est-à-dire qu'ils n'accordent les avantages financiers qu'une fois que les entreprises ont atteint les cibles d'emplois créés ou d'activité économique générée dans la province, ce qui diminue le risque que prennent les gouvernements en consentant un appui à l'industrie.

Les trois provinces maritimes offrent toutes des programmes de remises de dépenses salariales pour encourager le secteur privé à investir (voir encadré ci-contre). Cela dit, les montants consentis selon les résultats, tels les remises sur les salaires et les abattements

---

8. À l'exception des provinces qui ont d'importantes rentrées d'argent provenant des ressources non renouvelables.

fiscaux, ne permettent pas à de nombreuses entreprises du Canada atlantique de surmonter les défis initiaux que pose pour elles l'accès au capital de croissance.

### **Limiter le risque pour les contribuables : le programme de remises basé sur les salaires de la Nouvelle-Écosse**

Le programme de remises basé sur les salaires offre un appui au recrutement, à la formation et relativement à d'autres frais associés à l'expansion des activités d'une entreprise en Nouvelle-Écosse. Ce programme, offert par Nova Scotia Business Inc., est calculé sur les dépenses salariales brutes d'une société générées par les nouveaux emplois qu'elle a créés pendant la durée du programme (généralement de deux à cinq ans), y compris tous les avantages imposables tels que la portion des médicaments et les primes payées par l'employeur. L'entreprise reçoit une remise après la création des emplois en Nouvelle-Écosse et la confirmation de leur nombre chaque année. Entre 5 et 10 sous sont remis à l'entreprise pour chaque dollar dépensé en lien avec les nouveaux emplois.

#### **4.2. Une façon de privilégier les PME à fort potentiel de croissance**

Les intervenants du développement économique régional ont amorcé une réflexion sur la façon dont la région pourrait encourager une augmentation du nombre d'entrepreneurs qui ont un potentiel de croissance élevé, au lieu de simplement favoriser le démarrage d'un nombre accru de petites entreprises ou de propriétaires d'entreprise. Ce virage s'inscrit dans la tendance à ne plus voir le rôle du gouvernement comme étant celui d'une banque de développement économique.

Comme le fait voir le tableau 9.4 présenté plus tôt (p. 309), on dénombre seulement 2 100 entreprises exportatrices dans tout le Canada atlantique. La valeur de leurs exportations totales est majoritairement attribuable à un faible pourcentage de ces entreprises. Quelques douzaines de producteurs de pétrole et de gaz naturel, de minerai, de produits du bois et de fruits de mer comptent pour la majeure partie de toutes les exportations. Il devrait être relativement facile d'isoler les entreprises qui sont en expansion et celles qui offrent le plus grand potentiel de croissance des exportations.

D'après une enquête réalisée en 2005 auprès d'entreprises néo-écossaises ayant de bonnes perspectives de croissance, 75 % de leurs fondateurs avaient participé auparavant au démarrage d'une entreprise à titre de propriétaire unique ou de principal actionnaire.

Près de 60 % des personnes qui avaient une expérience préalable en démarrage d'entreprises avaient lancé au moins deux entreprises et 30 % avaient lancé cinq entreprises ou plus (Crawford, 2005). Les entrepreneurs prospères du Canada atlantique, comme partout ailleurs, sont des entrepreneurs en série.

Les gouvernements ont entrepris de cibler ces entrepreneurs à fort potentiel de croissance. Il existe de nouveaux programmes d'incubation et d'accélération d'entreprises destinés à faciliter le parcours d'entrepreneurs ambitieux dans les secteurs de haute technologie.

Le secteur privé aussi réagit par la création de fonds communs de capital de risque et la fondation d'organismes tels que l'Institut Wallace-McCain à l'Université du Nouveau-Brunswick, qui s'attarde principalement à repérer et à encourager le groupe des entrepreneurs prometteurs du Nouveau-Brunswick.

### **4.3. Une nouvelle façon d'attirer les investissements commerciaux nationaux et internationaux**

Des années 1960 jusqu'aux années 1990, les gouvernements du Canada atlantique ont suivi le modèle courant pour attirer les investissements étrangers directs (IED). Ils créaient une équipe des ventes et faisaient la promotion de leur territoire de manière limitée en s'adressant à des marchés ciblés de diverses régions du monde. Cette pratique a été relativement fructueuse, surtout au début des années 1990 dans le cas de l'industrie des centres de contact avec la clientèle. Les secteurs axés sur les ressources non renouvelables de la région ont aussi attiré des investissements nationaux et internationaux.

La proposition de valeur traditionnelle pour les IED dans la région s'est toutefois affaiblie ces dernières années. La région n'offre plus un avantage aussi considérable au chapitre des coûts qu'il y a 15 ou 20 ans, en raison du renforcement du dollar canadien et de la pression à la hausse sur les coûts pour les entreprises. De plus, la disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée était devenue un argument de vente essentiel de la région au fil des années, mais le marché du travail régional s'est rétréci depuis quelque temps. Tout en demeurant bien au-dessus de la moyenne, le taux de chômage dans la région est tout de même très faible parmi les travailleurs qui ont les compétences recherchées par les secteurs professionnels et à forte concentration de technologie.

Par conséquent, les gouvernements doivent adapter leurs efforts pour attirer les investissements en visant des industries particulières où il existe un net avantage concurrentiel.

La Nouvelle-Écosse, par exemple, a réussi à faire d'Halifax un centre secondaire de services financiers. Au cours de la dernière décennie, Halifax a attiré des entreprises telles que Citco Fund Services, Marsh Captive Solutions, Butterfield Fulcrum, Castle Hall Alternatives et Admiral Insurance. De plus, les bureaux régionaux de grandes banques canadiennes et de compagnies d'assurances telles qu'Intact Insurance, la Financière Manuvie et la RSA ont pris de l'expansion dans la ville.

La proposition de valeur qu'offre Halifax pour les services financiers comprend un environnement concurrentiel sur le plan des coûts, une réserve grandissante de talents et un fuseau horaire central qui lui permet de chevaucher la journée de travail des marchés européen et nord-américain. Le Nova Scotia Community College élargit son offre de formation liée spécifiquement à la grappe des services financiers en créant un nouveau diplôme d'études supérieures en finance, qui a été lancé en 2013. La Nouvelle-Écosse favorise aussi le développement d'une solide chaîne d'approvisionnement en conseils juridiques et en matière de comptabilité, de diligence raisonnable, de gestion du risque et de consultation, à l'intention du secteur des services financiers.

#### **4.4. Des efforts pour attirer des capitaux propres privés dans la région**

Les efforts pour attirer des investissements nationaux et internationaux dans la région ont porté principalement sur les investissements en installations nouvelles, dans le cadre desquels des entreprises viennent s'établir dans la région et y créent une nouvelle exploitation commerciale. Depuis quelques années, la région a bénéficié d'un afflux considérable d'investissements sous forme d'acquisitions. Les gouvernements commencent à réaliser la valeur de ce type d'investissements et à l'intégrer à leur planification globale du développement économique.

Historiquement, les entreprises du Canada atlantique appartenant à des intérêts locaux se sont montrées réticentes à faire appel aux placements en actions ou à vendre une participation majoritaire à des entreprises de l'extérieur de la région. Le Canada atlantique compte

proportionnellement beaucoup moins d'entreprises cotées en Bourse que l'ensemble du Canada. La plupart des grandes sociétés de la région sont encore des entreprises familiales. Le suivi continu du capital de risque au Canada démontre que les quatre provinces de l'Atlantique ont constamment tiré de l'arrière sur le reste du Canada pour ce qui est d'attirer du capital de risque dans leurs PME. Bon nombre des entreprises manufacturières et de services axés sur les exportations, qui ont été fondées et qui ont grandi entre les années 1960 et les années 1990, appartiennent encore à leur fondateur.

Cette réticence à accepter des capitaux propres externes a plusieurs conséquences qui limitent la croissance. Tout d'abord, il est ainsi plus difficile pour les entreprises du Canada atlantique de connaître une croissance exponentielle. Les entreprises qui grandissent rapidement ont besoin de capitaux propres externes pour soutenir leur croissance rapide. Deuxièmement, les entreprises auront peut-être plus de mal à mettre en œuvre des changements internes d'envergure, car les organismes dirigés et contrôlés par leur fondateur sont généralement moins portés à modifier les pratiques organisationnelles établies. Troisièmement, la réticence à se lancer dans les placements en actions risque d'« immobiliser » la valeur des entreprises. Lorsque les propriétaires d'une société vendent une portion ou la totalité des capitaux propres qu'ils possèdent dans une entreprise, la valeur de l'entreprise est convertie en espèces qui peuvent être réinvesties ailleurs dans l'économie (et qui génèrent aussi de nouveaux impôts perçus par le gouvernement). Si une entreprise ne vend jamais de capitaux propres, la valeur de ceux-ci est immobilisée et pourrait même disparaître complètement si l'entreprise fermait ses portes.

L'industrie régionale des technologies de l'information (TI) illustre parfaitement cet effet, étant donné que des douzaines d'entreprises du secteur ont connu une ascension pour ensuite péricliter sans que leur valeur se soit monétisée.

Le principal inconvénient pour les entreprises locales de vendre des actions à des firmes nationales ou étrangères est la perte de contrôle sur les décisions de l'entreprise dans la région. Le centre décisionnel se déplace vers New York, Toronto ou Palo Alto. Cependant, tout bien considéré, il faut que le Canada atlantique fasse partie du mouvement mondial des investissements, et la vente d'actions des entreprises locales est un élément clé de ce processus.

Encourager l'entrée accrue de capitaux propres au Canada atlantique permettra de libérer des capitaux et d'assurer une meilleure adéquation entre l'économie régionale et les marchés national et mondial.

Les choses tendent à s'améliorer. L'entrée de capital de risque et d'autres formes de capitaux propres dans la région a augmenté au cours des dernières années, en particulier dans les secteurs des technologies de l'information, des sciences de la vie et de l'ingénierie. La région compte toujours peu d'entreprises qui lancent un premier appel public à l'épargne (PAPE), mais ce marché est demeuré relativement calme partout au Canada au cours des dernières années.

Par ailleurs, on assiste à l'émergence d'un certain nombre de fonds de capital de risque dirigés par le gouvernement et financés par le secteur privé. La nouvelle société SeaFort Capital inc., basée à Halifax, en est un bon exemple. Elle ciblera des entreprises de l'«ancienne économie», y compris des entreprises de fabrication et de distribution, en commençant par celles dont les profits atteignent entre 2 et 10 millions de dollars.

#### **4.5. Un appel à l'immigration pour stimuler la croissance économique**

Les gouvernements et les dirigeants de l'industrie de la région de l'Atlantique commencent à repenser leur approche en matière d'immigration. Avec des taux de chômage obstinément élevés, la population a manifesté une attitude de méfiance envers l'immigration, craignant que l'arrivée de nouveaux immigrants ne fasse que réduire le nombre d'emplois pour les personnes qui en ont besoin.

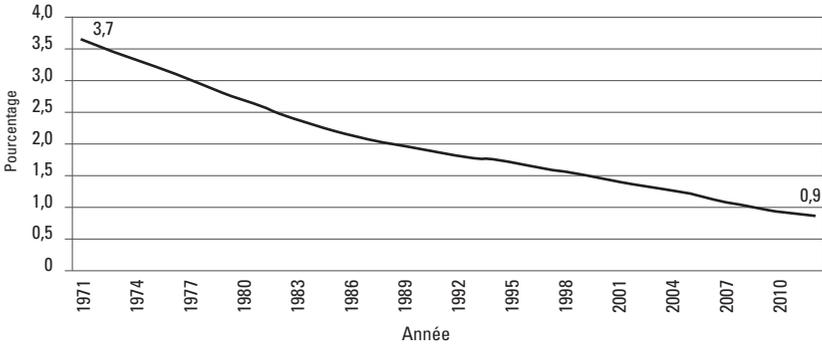
La réalité démographique de la région oblige toutefois à un changement d'attitude. En 1971, il y avait 3,7 personnes âgées de moins de 19 ans pour chaque personne de plus de 60 ans au Canada atlantique (figure 9.12). L'âge médian de la population dans la région variait entre 20,9 ans à Terre-Neuve-et-Labrador et 25,4 ans en Nouvelle-Écosse – sous l'âge médian national de 26,2.

En 2012, l'âge médian à Terre-Neuve-et-Labrador avait grimpé à 44,2 ans, soit bien au-dessus de la valeur nationale de 40 ans. On rapporte aussi un âge médian nettement supérieur à la moyenne nationale dans les trois autres provinces de l'Atlantique. Il résulte de ce changement démographique qu'en 2012 il ne restait plus que 0,9 personne de moins de 19 ans pour chaque personne de plus de 60 ans au Canada atlantique.

Par conséquent, la région devra accroître ses niveaux d'immigration simplement pour assurer qu'il y aura suffisamment de travailleurs pour occuper les emplois disponibles et fournir une réserve de travailleurs nécessaires à la croissance future.

Figure 9.12

**Nombre de personnes de moins de 19 ans pour chaque personne de plus de 60 ans au Canada atlantique**



Source: Statistique Canada, CANSIM, tableau 051-0001.

Les gouvernements ne s'intéressent pas aux immigrants uniquement en tant que source de main-d'œuvre pour combler les pénuries de travailleurs sur le marché du travail. L'immigration peut aussi être une source de renouveau et de croissance économiques dans la région.

Les entrepreneurs immigrants peuvent contribuer à favoriser l'émergence d'une nouvelle classe d'entrepreneurs ambitieux. Comme nous l'avons vu plus tôt, le Canada atlantique n'a pas bénéficié de la vague d'entrepreneurs immigrants venus s'établir au Canada au cours des 40 dernières années. Une étude réalisée en 2005 pour le compte de l'Office de développement économique de la Nouvelle-Écosse s'est penchée sur 119 entreprises à forte croissance de la Nouvelle-Écosse et a constaté qu'une seule d'entre elles avait été fondée par un immigrant au Canada (Crawford, 2005).

**4.6. Des investissements stratégiques pour favoriser de nouvelles industries**

Au lieu de réagir à la fermeture de grandes usines en distribuant des fonds pour soulager la perte d'un vaste secteur économique servant de point d'ancrage, les gouvernements commencent maintenant à considérer ce type d'événements comme des catalyseurs de changements pouvant aider à s'adapter aux nouvelles réalités économiques. Plutôt que d'accroître de façon marquée les montants d'argent

des contribuables dépensés dans une région, le nouveau modèle cherche à déterminer comment la région peut développer de nouvelles industries dans le sillage des anciennes.

L'InnovaCorp Demonstration Centre (IDC), un organisme d'appui à la bioéconomie axée sur les ressources naturelles du comté de Queens, en Nouvelle-Écosse, offre l'exemple d'une initiative en ce sens. Le centre de démonstration utilise les installations de l'ancienne papetière Bowater Mersey pour promouvoir les industries des technologies fondées sur les bioressources telles que la prochaine génération de biocarburants et d'autres bioproduits de valeur supérieure.

L'IDC encourage la démonstration et la commercialisation des technologies des bioressources en réduisant les coûts d'immobilisation grâce au partage de l'infrastructure et du matériel et à la fourniture de services à valeur ajoutée. En s'associant avec les réseaux de recherche et les réseaux industriels ainsi qu'avec d'autres ministères et organismes du gouvernement, l'IDC aide ses clients tout au long du processus de commercialisation.

L'objectif est de tirer parti des forces du secteur traditionnel des produits forestiers (main-d'œuvre, chaînes d'approvisionnement, etc.) pour favoriser l'essor de nouvelles industries à base de fibres ligneuses.

#### **4.7. La mise en valeur des ressources naturelles**

Terre-Neuve-et-Labrador a transformé sa situation financière en développant son industrie pétrolière extracôtière. La province attire de nouveaux investissements dans l'exploitation minière extracôtière et infracôtière au Labrador. Ces industries d'exploitation de ressources non renouvelables engendrent des possibilités d'emploi et des perspectives économiques considérables. Cependant, à cause de l'étendue géographique limitée de ces industries, de vastes régions de la province sont encore aux prises avec un chômage élevé et une forte émigration.

Il existe des possibilités que le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Écosse développent le secteur de l'exploration et de l'exploitation de gaz naturel au cours de la prochaine décennie et au-delà. On estime que la couche de schiste qui se trouve sous la région contient de vastes gisements de gaz. D'autres ressources non renouvelables telles que la potasse et les métaux terreux rares pourraient aussi faire l'objet de nouveaux investissements importants. Les perspectives favorables liées au gaz naturel sont apparues à la suite d'investissements réalisés dans l'infrastructure de pipelines de transport du gaz au cours des 15 dernières années, mais l'industrie fait face à des défis de taille.

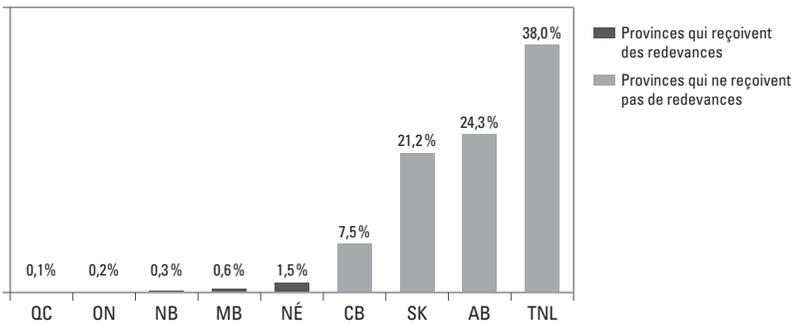
Les possibilités de mise en valeur du gaz de schiste dans les Maritimes ont polarisé l'opinion publique, de nombreuses personnes estimant que les risques pour l'environnement sont plus grands que les avantages économiques. Ces secteurs de l'économie sont très importants pour soutenir la croissance économique et générer les recettes fiscales et les redevances nécessaires au financement des services publics et des infrastructures. Les provinces canadiennes dont le gouvernement dépend des redevances sur les ressources non renouvelables<sup>9</sup> sont aussi celles dont la situation financière est la plus solide (et qui, par conséquent, n'ont pas besoin de paiements de péréquation). La figure 9.13 représente les retombées appréciables des secteurs des ressources non renouvelables sur les finances publiques provinciales au Canada.

Les retombées économiques de ces secteurs sont par ailleurs beaucoup plus vastes que les simples recettes tirées des redevances. Ces secteurs ont tendance à renforcer les localités rurales; ils offrent des salaires élevés et génèrent des profits substantiels et, par conséquent, des recettes provenant de l'impôt des sociétés pour les gouvernements provinciaux.

Les gouvernements provinciaux et l'Agence de promotion économique du Canada atlantique étudient des moyens de développer la chaîne d'approvisionnement, la main-d'œuvre et d'autres éléments

Figure 9.13

**Redevances sur les ressources non renouvelables\* en pourcentage des recettes totales des gouvernements provinciaux**



\*Et recettes directes tirées de l'extraction des ressources.

Source: Atlantica Centre for Energy (2012), p. 8.

9. Et recettes directes connexes.

de la grappe industrielle dans la région en vue d'assurer que celle-ci bénéficie au maximum des possibilités qu'offre la mise en valeur du gaz naturel.

#### **4.8. L'image de marque de la région**

Si le Canada atlantique veut faire croître son économie et rééquilibrer sa dynamique démographique, il devra attirer une part accrue des investissements mondiaux et des talents de partout au Canada et d'ailleurs dans le monde. Pour ce faire, une étape cruciale consiste à bâtir l'image de marque de la région comme étant un endroit propice aux investissements et où il fait bon vivre.

Il s'agit d'un domaine qui a suscité bien peu de collaboration entre les gouvernements de la région. Parce qu'elles ont dû lutter pendant si longtemps, les provinces de l'Atlantique sont hésitantes à s'engager dans des initiatives communes qui sont susceptibles de favoriser une province au détriment d'une autre. Si la Saskatchewan obtient du succès, on n'y verra pas une menace pour le Nouveau-Brunswick ; mais si la Nouvelle-Écosse connaît un élan de prospérité alors que le Nouveau-Brunswick a des difficultés, les politiciens de cette dernière province sentiront la soupe chaude.

Malgré les obstacles politiques, la valorisation de l'image de marque du Canada atlantique a du mérite. Ensemble, les quatre provinces de la région comptent plus de deux millions d'habitants et un certain nombre d'industries émergentes. La récente vague d'investissements nationaux et étrangers dans la région signifie que de nombreuses entreprises de technologie renommées sont présentes dans la région, y compris Salesforce.com, IBM, Thomson Reuters et EMC<sup>2</sup>. Les sociétés multinationales qui investissent dans la région contribuent à bâtir son image de marque.

#### **4.9. Vers un rendement des investissements des contribuables dans le développement économique**

En 2012, l'Agence de promotion économique du Canada atlantique a éliminé la totalité de son financement destiné aux organismes de développement régional des quatre provinces, invoquant son incapacité à déterminer la valeur de ses investissements dans ces organismes. Les gouvernements provinciaux de la région ont également aboli le financement du développement économique régional sur leur territoire ou sont à revoir leur approche à cet égard. L'incapacité

à déterminer le rendement des investissements publics dans le développement économique n'est pas limitée aux organismes de développement régional. Les efforts des gouvernements fédéral et provinciaux en matière de développement économique font également l'objet d'un examen en profondeur.

Un nombre grandissant d'organismes régionaux et provinciaux mettent en place des fiches d'évaluation qui estiment la valeur des retombées économiques des investissements dans le développement économique. La principale agence de développement économique de la Nouvelle-Écosse, Nova Scotia Business Inc. (NSBI), publie chaque année une fiche d'évaluation de l'organisme qui compare ses résultats avec les cibles annuelles fixées en début d'année. Cette fiche d'évaluation comprend les paramètres suivants :

- l'augmentation de la masse salariale en Nouvelle-Écosse résultant des efforts de l'organisme ;
- le nombre d'emplois supplémentaires et le salaire moyen des nouveaux emplois attirés grâce aux efforts de NSBI ;
- les ventes supplémentaires à l'exportation résultant des programmes offerts par NSBI ;
- les investissements en capital de risque dans la province.

Investir NB, l'organisme du Nouveau-Brunswick chargé d'attirer dans la province des investissements étrangers directs, a poussé plus loin cette approche en élaborant un modèle de rendement de l'investissement pour le contribuable qui quantifie l'augmentation des recettes fiscales du gouvernement provincial résultant de ses efforts pour attirer les investissements, et qui compare ce montant au budget annuel de l'organisme (y compris tous les montants accordés). Investir NB donne un aperçu du rendement de l'investissement pour le contribuable dans son rapport annuel 2012-2103.

Investir NB estime que chaque dollar investi par le contribuable dans l'organisme a généré 2,23 \$ de nouvelles recettes fiscales (tableau 9.5), ce qui dénote des progrès importants au chapitre du développement économique. Partout au pays, les gouvernements provinciaux et territoriaux se demandent si les investissements dans le développement économique rapportent quelque chose. Ce type de modèle permet d'établir une comparaison pertinente entre leurs coûts et leurs avantages économiques.

Tableau 9.5

**Indicateurs de rendement d'Investir NB, 2012-2013**

Indicateur de rendement	Cibles	Résultats
Contribution au PIB	109 000 000\$	136 800 000\$
Rendement de l'investissement pour le contribuable pour chaque dollar public investi	1 700 000\$	2 230 000\$
Dépenses en capital	26 000 000\$	35 000 000\$
Nombre de nouveaux investissements	15	14
Emplois directs	1 150	677
Salaire moyen	40 000\$	38 296\$

Source: Investir NB (2013), p. 12.

Investir NB était l'organisme idéal pour faire l'essai de ce concept, car son mandat est très discret : attirer des investissements nationaux et internationaux dans les entreprises du Nouveau-Brunswick. En d'autres mots, il est facile de déterminer si son action a engendré des investissements supplémentaires.

Il est plus problématique d'appliquer ce modèle aux activités plus larges de développement économique. Si par exemple le gouvernement provincial a accordé un prêt de 100 millions de dollars à des entreprises privées pour financer l'expansion de leurs activités au Nouveau-Brunswick, le prêt a-t-il facilité de nouvelles activités économiques ou n'a-t-il fait que déplacer 100 millions de dollars de capitaux privés dans ces entreprises?

De plus, les ministères et organismes de développement économique sont engagés dans un large éventail d'activités où il serait difficile de déterminer si les investissements publics ont des retombées économiques nettes. Les efforts pour encourager le démarrage d'entreprises, l'esprit d'entreprise chez les jeunes, le développement de la main-d'œuvre, etc., sont toutes des activités où il s'avérerait beaucoup plus difficile d'évaluer à court terme le rendement sur l'investissement pour le contribuable.

## CONCLUSION

Il y a amplement de données appuyant la conclusion que l'économie du Canada atlantique obtient des résultats inférieurs à ceux du reste du pays depuis des décennies. Comme cela a été résumé dans ce chapitre, il existe une grande diversité de facteurs qui ont probablement contribué à ces résultats insatisfaisants.

Les gouvernements du Canada atlantique dépensent des centaines de millions de dollars par année au nom du développement économique. Leurs efforts ont porté principalement sur des programmes de financement destinés aux petites et moyennes entreprises. Si l'économie progressait rapidement et que de nouvelles entreprises y prenaient racine et créaient des emplois, les pressions pour que l'on prouve la valeur du développement économique seraient probablement moins fortes.

Toutefois, étant donné que la région continue de se débattre, les experts et le grand public remettent en question la valeur des investissements. Le Nouveau Parti démocratique (2010) du Nouveau-Brunswick réclame l'abolition pure et simple du ministère du Développement économique.

Au cours des prochaines années, les efforts viseront de plus en plus à lier les investissements publics aux initiatives qui donnent des résultats tangibles. On soumettra ainsi le système à une discipline qui n'existait pas pendant les décennies d'effort.

Il s'ensuivra que les gouvernements devront délaisser l'approche du développement économique selon le modèle des banques au profit d'une approche qui met l'accent sur la création d'un environnement propice à de nouveaux investissements commerciaux. Les gouvernements devront élargir la portée de leur rôle à des domaines tels que le développement de la main-d'œuvre, les infrastructures de transport, l'immigration, la recherche-développement (R-D) et la promotion de la région en tant que destination des investissements nationaux et internationaux. Ils devront aussi s'attaquer aux défis à long terme que posent la structure du marché du travail et la situation démographique.

La transition de la région vers une approche globale du développement économique, jumelée à une évaluation de plus en plus rigoureuse de ses pratiques dans le domaine, devrait se traduire par une amélioration des perspectives économiques régionales.

## BIBLIOGRAPHIE

- AGENCE DU REVENU CANADA (2013). « Le taux d'imposition canadien pour les particuliers – année courante et années passées », < <http://www.cra-arc.gc.ca/tx/ndvdl/fq/txrts-fra.html> > .
- AREA DEVELOPMENT (2013). « 27th annual survey of corporate execution: Changing site selection priorities », Area Development, 1<sup>er</sup> trimestre, < <http://www.areadevelopment.com/Corporate-Consultants-Survey-Results/Q1-2013/27th-Corporate-Executive-RE-survey-results-37376241.shtml> > .
- ATLANTICA CENTRE FOR ENERGY (2012). *Interconnected. Our Economy. Our Natural Resources. Our Environment. Our Public Services. Our Obligation to Each Other. New Brunswick's Future*, Saint John, Atlantica Centre for Energy, janvier, < [http://www.atlanticaenergy.org/uploads/file/ACfENaturalResourcesandtheEconomy\\_version7.pdf](http://www.atlanticaenergy.org/uploads/file/ACfENaturalResourcesandtheEconomy_version7.pdf) > .
- AUDAS, R. et D. MURRELL (2002). *Beyond a Hard Place: The Effects of Employment Insurance Reform on Atlantic Canada's Economic Dependency*, Halifax, Atlantic Institute for Market Studies.
- BRISON, S. (2013). « Turning the tide: Preparing Atlantic Canada for the challenge ahead », discours prononcé à l'Atlantic Institute for Market Studies – AIMS, 15 février, < <http://www.aims.ca/site/media/aims/BrisonTalkFormatted-AIMSComentary.pdf> > .
- CBC NEWS (2011). « Fort McMurray is top destination from Bathurst airport », < <http://www.cbc.ca/news/canada/new-brunswick/fort-mcmurray-is-top-destination-from-bathurst-airport-1.1102118> > .
- CRAWFORD, W. (2005). « High value growth company report », Halifax, Saint Mary's University, Business Development Center.
- DUNGAN, P., T. FANG et M. GUN (2010). *Macroeconomic Impacts of Canadian Immigration: An Empirical Analysis Using the FOCUS Model*, séminaire du CERIS, 22 octobre, < [http://canada.metropolis.net/pdfs/fow\\_21dec10\\_fang\\_immi\\_impact\\_e.pdf](http://canada.metropolis.net/pdfs/fow_21dec10_fang_immi_impact_e.pdf) > .
- FP MARKETS (2011). *Données démographiques canadiennes 2012*, Don Mills, Financial Post.
- GOVERNEMENT DU CANADA (2009). « Principales statistiques sur le financement des petites entreprises », *Programme de recherche sur le financement des PME*, Ottawa, gouvernement du Canada, p. 33-43.
- HAAN, M. (2011). « Can New Brunswick population time bomb be defused? », communication présentée lors d'une conférence publique, Université du Nouveau-Brunswick, 21 avril, < <http://www.youtube.com/watch?v=bSuWD-5cPiA> > .

- INDUSTRIE CANADA (2009). «Tableau 6: Répartition régionale des entrepreneurs, selon différentes caractéristiques démographiques, 2007», *Caractéristiques des propriétaires des PME*, < <https://www.ic.gc.ca/eic/site/061.nsf/fra/02178.html> > .
- INDUSTRIE CANADA (s. d.). «Données sur le commerce en direct (DCD)», < <http://www.ic.gc.ca/eic/site/tdo-dcd.nsf/fra/accueil> > .
- INSTITUTE FOR COMPETITIVENESS AND PROSPERITY (2014). «Cluster Mapping Project», < <http://www.competeprosper.ca/clusters/overview> > .
- INVESTIR NB (2013). *Rapport annuel 2012-2013*, < <http://www.gnb.ca/legis/business/currentsession/57/57-3/LegDoc/fr/July2013/InvestirNB-RA2012-2013.pdf> > .
- KPMG (2012). *Choix concurrentiels. Rapport spécial: Pleins feux sur la fiscalité*, Amsterdam, KMPG.
- MILLS, D. (2012). *Too Rural for Our Own Good*, Halifax, Atlantic Institute for Market Studies.
- MINISTÈRE DES FINANCES (2014). «Soutien fédéral aux provinces et aux territoires», < <http://www.fin.gc.ca/fedprov/mtp-fra.asp> > .
- NOUVEAU PARTI DÉMOCRATIQUE – NPD (2010). «Des enjeux clés», < <http://www.npdnb.ca/node/435> > .
- RAMOS, H. et Y. YOSHIDA (2011). *Why do Recent Immigrants Leave Atlantic Canada?*, document de travail n° 32, Halifax, Atlantic Metropolis Centre.
- STATISTIQUE CANADA (2012). *Recensement de la population de 1996*, Ottawa, Statistique Canada, < <http://www12.statcan.ca/francais/census01/infol/census96.cfm> > .
- STATISTIQUE CANADA (2013a). *Estimations de la population, selon le groupe d'âge et le sexe au 1<sup>er</sup> juillet, Canada, provinces et territoires, annuel (personnes sauf indication contraire)*, tableau 051-0001, CANSIM, Ottawa, Statistique Canada, < <http://www5.statcan.gc.ca/cansim/pick-choisir?lang=fra&p2=33&id=0510001> > .
- STATISTIQUE CANADA (2013b). «Étude: Les employés interprovinciaux en Alberta, 2004 à 2009», *Le Quotidien*, 4 septembre, < <http://www.statcan.gc.ca/daily-quotidien/130904/dq130904b-fra.pdf> > .
- STATISTIQUE CANADA (2013c). *Migrants internationaux, selon le groupe d'âge et le sexe, Canada, provinces et territoires, annuel (personnes)*, tableau 051-0011, CANSIM, Ottawa, Statistique Canada, < <http://www5.statcan.gc.ca/cansim/pick-choisir?lang=fra&p2=33&id=0510011> > .
- STATISTIQUE CANADA (2013d). *Migrants interprovinciaux, selon le groupe d'âge et le sexe, Canada, provinces et territoires, annuel (personnes)*, tableau 051-0012, CANSIM, Ottawa, Statistique Canada, < <http://www5.statcan.gc.ca/cansim/pick-choisir?lang=fra&p2=33&id=0510012> > .

- STATISTIQUE CANADA (2013e). « Population urbaine et rurale, par province et territoire (Canada) », Ottawa, Statistique Canada, < <http://www.statcan.gc.ca/tables-tableaux/sum-som/l02/cst01/demo62a-fra.htm> > .
- STATISTIQUE CANADA (2014a). Base de données pour le registre des exportateurs, Ottawa, Statistique Canada, < [http://www23.statcan.gc.ca/imdb/p2SV\\_f.pl?Function=getSurvey&SDDS=5124](http://www23.statcan.gc.ca/imdb/p2SV_f.pl?Function=getSurvey&SDDS=5124) > .
- STATISTIQUE CANADA (2014b). *Emploi (EERH), estimations non désaisonnalisées, selon le type d'employé pour une sélection d'industries selon le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN), annuel (personnes)*, tableau 281-0024, CANSIM, Ottawa, Statistique Canada, < <http://www5.statcan.gc.ca/cansim/pick-choisir?lang=fra&p2=33&id=2810024> > .
- STATISTIQUE CANADA (2014c). *Enquête sur la population active (EPA), estimations selon le sexe et le groupe d'âge détaillé, annuel (personnes sauf indication contraire)*, tableau 282-0002, CANSIM, Ottawa, Statistique Canada, < <http://www5.statcan.gc.ca/cansim/pick-choisir?lang=fra&p2=33&id=2820002> > .
- STATISTIQUE CANADA (2014d). *Enquête sur la population active (EPA), estimations de l'emploi selon la catégorie de travailleur, le Système de classification des industries de l'Amérique du Nord (SCIAN) et le sexe, annuel (personnes x 1 000)*, tableau 282-0012, CANSIM, Ottawa, Statistique Canada, < <http://www5.statcan.gc.ca/cansim/pick-choisir?lang=fra&p2=33&id=2820012> > .
- STATISTIQUE CANADA (2014e). *Recensement de la population de 2011*, Ottawa, Statistique Canada, < <http://www12.statcan.gc.ca/census-recensement/2011/dp-pd/hlt-fst/pd-pl/index-fra.cfm> > .
- STATISTIQUE CANADA (2014f). *Revenu et démographie selon les quartiers, déclarant et dépendants ayant un revenu, selon la source de revenu, annuel*, tableau 111-0007, CANSIM, Ottawa, Statistique Canada, < <http://www5.statcan.gc.ca/cansim/pick-choisir?lang=fra&p2=33&id=1110007> > .
- WADHWA, V. (2012). *The Immigrant Exodus: Why America is Losing the Global Race to Capture Entrepreneurial Talent*, Philadelphie, Wharton Digital Press.



# Le mot de la fin

## La politique de développement économique régional

Où va-t-elle aboutir ensuite ?

Donald J. Savoie

Il n'est pas exagéré d'affirmer que l'avenir de la politique de développement économique régional au Canada et dans d'autres pays occidentaux est incertain. La politique n'a jamais été pleinement acceptée dans le meilleur des contextes économiques et lorsque les économies nationales fonctionnaient de façon relativement isolée, du moins comparativement à la situation actuelle. On ne sait plus très bien quels principes elle est censée défendre; elle a perdu ses ancrages. La politique a toujours été liée aux désirs des politiciens, mais jamais autant qu'aujourd'hui. Tom Kent l'a exprimé succinctement en disant: «Selon presque toutes les opinions reçues à Ottawa, le développement régional était une idée plutôt mal inspirée que des politiciens par ailleurs raisonnables ont rapportée d'une campagne électorale comme un bébé sur le seuil d'une porte» (gouvernement du Canada, 1973, p. 2).

Il n'est pas nécessaire de repasser en détail les efforts de développement régional déployés par le Canada; d'autres ouvrages l'ont fait (Savoie, 1992). Il suffit de souligner que nos attentes envers la politique de développement économique régional du gouvernement fédéral étaient beaucoup trop élevées dès son adoption. La politique visait à atténuer les disparités économiques régionales, à renforcer l'unité nationale et à définir et exploiter les possibilités de développement économique où qu'elles existent. On nous dit maintenant que l'objectif d'atténuer les disparités régionales était mal avisé, que

l'unité nationale était et demeure un enjeu davantage politique qu'économique, et que le gouvernement est incapable de reconnaître des possibilités économiques ou d'identifier des gagnants. Il vaut mieux, affirme-t-on, laisser le secteur privé choisir des gagnants (Savoie, 2006).

## **1. UN REGARD EN ARRIÈRE**

Il ressort de ce qui précède que les premières années de la politique de développement régional ont été semées d'embûches. La plupart des économistes de l'école dominante considéraient et considèrent encore que les efforts de développement régional sont motivés par des raisons politiques et poursuivent un objectif politique et non économique. Thomas J. Courchene a résumé le point de vue de nombreux économistes lorsqu'il a écrit : « Dès qu'on voit des disparités économiques quelque part, on accourt pour les éliminer à l'aide d'une forme de financement ou d'une autre, au lieu de les laisser s'ajuster d'elles-mêmes » (Courchene, 1981, p. 515, traduction libre). De l'avis de nombreux économistes, les politiques publiques visant à soutenir une région ou à cibler une zone géographique vont à l'encontre d'une conception éclairée de l'économie. Il vaut mieux laisser la main invisible du marché déterminer elle-même la localisation des activités économiques.

D'autres économistes, plus sympathiques à la politique de développement régional, soutiennent que la politique est là pour rester, qu'elle soit fructueuse ou non. Mario Polèse a touché au cœur de la question en écrivant :

En fin de compte, cela n'a pas vraiment d'importance si les politiques de développement économique régional – fédérales, provinciales ou locales – sont largement inefficaces pour transformer fondamentalement la trajectoire spatiale du développement économique. Cela n'a pas d'importance pour deux raisons :  
1) leur efficacité est impossible à mesurer de toute façon et  
2) elles sont inévitables (Polèse, 2013, p. 252, traduction libre).

Mis à part les politiciens des collectivités moins nanties, peu de gens ont accordé ou accordent encore le moindre mérite aux politiques de développement régional. Le puissant ministère des Finances à Ottawa, dont le personnel se compose en majorité d'économistes, a longtemps vu d'un mauvais œil les efforts en ce sens. Rappelons qu'au début des années 1980 le ministre des Finances a pris la parole à la Chambre pour annoncer que l'équilibre régional au Canada se

transformait sous l'effet de l'essor économique dans l'ouest, de l'optimisme dans l'est et de la mollesse sans précédent des secteurs économiques clés dans le centre du Canada. Le temps était venu de réviser la politique d'Ottawa en matière de développement régional et d'abandonner l'objectif d'atténuer les disparités régionales. L'histoire révèle maintenant que les fonctionnaires du ministère des Finances étaient complètement dans l'erreur. La mollesse sans précédent dans le centre du Canada a été de courte durée, et l'optimisme dans l'est résidait au centre-ville d'Ottawa, pas dans les provinces de l'Atlantique (gouvernement du Canada, 1981, p. 11). Peu importe, le document d'orientation du ministère des Finances a servi l'objectif de celui-ci.

Le premier ministre Trudeau annoncera, le 12 janvier 1982, qu'il a décidé d'abolir le ministère de l'Expansion économique régionale (MEER) (gouvernement du Canada, 1982). Un nouveau ministère, le ministère de l'Expansion industrielle régionale (MEIR), sera créé et investi d'un mandat national. Ed Lumley, le nouveau ministre du MEIR, explique que le Ministère mettra en place un programme « offert » à toutes les régions et les collectivités du Canada (Savoie, 2006, p. 144-146). Au risque de me répéter, je fais remarquer qu'il n'a pas parlé d'atténuer les disparités régionales.

Un changement de gouvernement et l'insatisfaction grandissante des régions à faible croissance envers la politique de développement régional d'Ottawa incitent le gouvernement Mulroney à changer de cap. Richard Hatfield, le premier ministre du Nouveau-Brunswick, propose au premier ministre Mulroney de se débarrasser du MEIR puisqu'il contribue à creuser les disparités régionales au lieu de les atténuer (*ibid.*, p. 145). Et l'on se met en quête d'une nouvelle approche.

On se souviendra que le premier ministre Mulroney s'est rendu à St. John's, Terre-Neuve, le 6 juin 1987, pour « infliger la prospérité au Canada atlantique ». Il annonce alors la création d'une nouvelle agence, promettant qu'elle réussira « là où d'autres ont échoué » (*Chronicle Herald*, 1987, p. 1, traduction libre). L'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) pavera la voie à la création d'autres organismes du genre.

Plusieurs semaines après avoir rendu publique la mise en place de l'APECA, Mulroney se rend à Edmonton, en Alberta, pour annoncer la création de l'Agence de diversification de l'économie de l'ouest (DEO) et d'un fonds régional de 1,2 milliard de dollars (gouvernement

du Canada, 1987). Plus tard au cours de l'été de 1987, Mulroney inaugure une autre agence de développement régional, cette fois pour le nord de l'Ontario (Savoie, 2006, p. 163).

Je souligne que l'année 1987 revêt une signification toute particulière pour le gouvernement fédéral sur le plan politique : le gouvernement Mulroney se prépare en vue des élections générales de 1988. Ce faisant, il doit surmonter certaines difficultés, dont une perte d'appui au Canada atlantique, où le Parti libéral a remporté quelques élections provinciales. De plus, il a lui-même suscité un sérieux problème politique dans l'Ouest canadien en attribuant le contrat d'entretien des CF-18 à une entreprise du Québec, malgré l'offre inférieure présentée par une firme de Winnipeg (*Ottawa Citizen*, 1987, p. 3). Le tollé général soulevé par cette décision dans l'Ouest canadien résonne encore à ce jour dans la région.

Le gouvernement est cependant loin d'avoir assouvi son appétit pour la mise sur pied d'organismes de développement régional. Le Québec est maintenant doté de sa propre agence fédérale chargée de promouvoir le développement économique des régions du Québec. Le gouvernement Harper complétera le paysage pancanadien plus tard, lorsqu'il annoncera la création d'une agence de développement économique pour le sud de l'Ontario (Goodyear, 2009). À l'heure actuelle, tous les secteurs postaux du Canada, même ceux de Bay Street, dans le cœur financier du Canada et l'un des points névralgiques de l'économie mondiale, ont désormais accès à leur propre organisme fédéral de développement régional.

Il est extrêmement difficile pour quiconque de déterminer l'objectif que poursuit le gouvernement fédéral en matière de développement régional. La seule chose qui est claire, c'est que les fonctionnaires du ministère des Finances ont réussi à réorienter la politique au début des années 1980 pour qu'elle abandonne la lutte contre les disparités régionales. Comment pourrait-on expliquer autrement le fait que tous les secteurs postaux du Canada puissent maintenant se tourner vers un organisme fédéral de développement régional pour obtenir un coup de main ?

Nous savons également que la politique canadienne de développement régional est, depuis sa création, un enjeu politique bien plus qu'une question de saine politique publique. On l'a servie à toutes les sauces pour répondre aux besoins de la politique partisane à l'échelle régionale, et ce, dans toutes les régions.

On ne peut s'empêcher de croire que les hauts fonctionnaires à Ottawa ont renoncé au développement régional et ont dit aux politiciens : « Prenez le volant, à vous de conduire maintenant. » Même si les politiciens se sont assuré une position dominante dans l'élaboration des politiques ces dernières années dans tous les secteurs, la politique de développement régional se distingue comme étant un secteur largement laissé au bon vouloir des politiciens.

## **2. UN MONDE DIFFÉRENT**

Il suffit d'un moment de réflexion pour se rendre compte que le contexte actuel de la politique publique est très différent de ce qu'il était à l'époque où les premiers efforts d'Ottawa dans le domaine du développement régional ont pris forme il y a une soixantaine d'années. Pensez à ce qui suit : on en était encore à des années de la mondialisation, les économies nationales fonctionnaient de façon relativement isolée ou beaucoup plus isolée que de nos jours, et le rôle du gouvernement n'était pas aussi contesté qu'il l'est actuellement. Les politiciens faisaient la promotion de grandes initiatives ambitieuses au nom d'une « société juste » ou d'une « grande société » et déclaraient la « guerre à la pauvreté », croyant qu'ils pouvaient la remporter. Les jeunes diplômés universitaires se joignaient en grand nombre à la fonction publique en vue de bâtir une société meilleure.

Il s'écoulerait des années également avant l'essor du néolibéralisme, et la recherche de l'intérêt public résonnait dans toutes les couches de la société. Le virage qui a favorisé les attributs des individus au détriment de ceux des collectivités ne s'était pas encore produit. Il existait des frontières entre le secteur public et le secteur privé, et personne ne suggérait de les rendre perméables. Le gouvernement avait les outils et l'appui nécessaires, ou du moins le croyait-il, pour influencer les décisions d'affaires, en particulier en déterminant les endroits où les nouvelles activités économiques devaient être localisées. Les fonctionnaires jouissaient aussi d'une certaine influence et étaient en mesure de former un partenariat avec les politiciens pour façonner les politiques. On attachait encore une grande valeur aux conseils stratégiques fondés sur des données probantes à Ottawa.

Ce monde-là n'existe plus. Les frontières entre les secteurs public et privé sont tombées, tout comme les frontières entre les gouvernements et celles entre les ministères (Savoie, 2008). À moins que le premier ministre ne soit l'instigateur d'une nouvelle politique, c'est maintenant un processus complexe faisant appel à de nombreux

intervenants qui s'en charge. Seul le premier ministre peut maintenant établir des mesures inédites, des initiatives audacieuses et des politiques avant-gardistes. Si l'on fait exception des désirs du premier ministre, le processus des politiques publiques vise maintenant à assurer le bon fonctionnement des ministères et à éviter de soulever des controverses politiques. L'Internet, les médias sociaux et la diffusion des nouvelles en continu ont rendu les gouvernements réticents à prendre des risques. Par définition, de nombreux efforts de développement régional comportent des risques élevés.

Des voix fortes qui parlaient au nom des régions se sont tues, ou du moins sont devenues plus ténues qu'autrefois. Il fut un temps où le Cabinet était un ensemble de voix fortes représentant les régions : pensons, par exemple, à Roméo LeBlanc, Marc Lalonde, Allan J. MacEachen, C.D. Howe, Ernest Lapointe, Don Jamieson, John Crosbie, J. Gardiner, et ainsi de suite. On serait bien en peine aujourd'hui de vouloir nommer ne serait-ce qu'une ou deux voix fortes représentant une région. Tous les chemins politiques doivent passer par le premier ministre et ses proches conseillers.

La fonction publique canadienne est également centrée sur Ottawa beaucoup plus que jamais. Il y a 30 ans, seulement 27 % des fonctionnaires fédéraux travaillaient dans la région de la capitale nationale, le reste était en poste dans des bureaux régionaux et locaux. De nos jours, 43 % des fonctionnaires fédéraux travaillent dans la région de la capitale nationale (Savoie, 2013a).

Un autre élément tout aussi important est le fait que le secteur public se trouve sur la défensive. La politique de développement régional ne peut être efficace que si l'État est lui-même efficace et accepté en tant qu'acteur légitime dans l'économie. Les politiciens tant de droite que de gauche sur le spectre politique lancent des mesures de réforme les unes après les autres, essayant de « réinventer » l'administration publique pour qu'elle ressemble au secteur privé.

Le message que les gouvernements nationaux se sont constamment fait marteler au cours des 30 dernières années a été parfaitement entendu : que l'État se retire de l'économie si vous voulez qu'elle soit plus dynamique, plus concurrentielle et plus innovante. Le secteur privé est le secteur dynamique et le gouvernement est le secteur inerte (Mazzucato, 2013).

Fini les jours où les gouvernements déclaraient la guerre à la pauvreté, guerre que bien des gens les croyaient capables de remporter. De plus, on s'entend maintenant pour dire, dans une grande partie du monde occidental, que les gouvernements sont tout simplement

incapables de choisir des gagnants. La réalité est peut-être différente, mais, comme on le sait, la perception l'emporte sur la réalité en politique. Cela a de profondes incidences sur la politique de développement régional parce que l'un de ses principaux objectifs est d'identifier des gagnants dans les régions à faible croissance.

Les gouvernements peuvent citer de nombreuses réussites exemplaires, dont un bon nombre ont eu lieu dans des régions à faible croissance. C'est le gouvernement qui a tracé la voie dans les biotechnologies, les nanotechnologies, les chemins de fer, l'Internet, et la liste se poursuit encore une fois. Mariana Mazzucato révèle que, sans fonds du gouvernement sous toutes leurs formes, Steve Jobs et Apple n'auraient jamais connu le succès (Mazzucato, 2013, chapitre 5).

Pas besoin d'aller en Californie pour déceler une situation où la main visible du gouvernement a choisi un gagnant. La société McCain Foods ne serait pas l'empire multimilliardaire des aliments surgelés qu'elle est aujourd'hui sans aide gouvernementale. Des subventions au développement régional ont permis à l'entreprise de construire sa première usine et d'étendre ses opérations au Nouveau-Brunswick et vers l'ouest du Canada (Savoie, 2013b).

L'industrie des aliments surgelés ne serait pas ce qu'elle est maintenant sans le travail de Donald Young, un obscur fonctionnaire. Phytobiologiste et spécialiste des variétés de pommes de terre au Centre de recherches d'Agriculture Canada au Nouveau-Brunswick, Young a inventé la variété de pommes de terre Shepody, qui s'est révélée un bienfait tombé du ciel pour McCain Foods. Cette variété est devenue depuis l'une des trois plus communes en Amérique du Nord et on la cultive partout dans le monde. Elle constitue de nos jours la principale rivale de la pomme de terre Russet Burbank dans l'industrie des frites surgelées (*ibid.*, p. 83).

Steve Jobs, McCain Foods et d'autres entrepreneurs qui ont reçu un coup de main du gouvernement pour faire grandir leur entreprise n'ont pas coutume de montrer le gouvernement du doigt pour expliquer leur réussite. En revanche, on entend souvent parler des projets ratés de la Clairtone en Nouvelle-Écosse et de la Bricklin au Nouveau-Brunswick. Tous deux se sont soldés par un échec hautement médiatisé après avoir reçu de l'aide gouvernementale sous la bannière du développement régional (Savoie, 1992, p. 177).

Le gouvernement du Canada n'accorde plus de subventions en espèces aux entreprises pour qu'elles s'établissent dans les régions à faible croissance. En outre, il n'a plus pour pratique de signer des ententes de développement régional avec les gouvernements

provinciaux. Le gouvernement fédéral accorde des garanties de prêt, un coup de main sur les marchés d'exportation, un appui à la recherche et développement et des contrats d'approvisionnement. Par l'entremise de ses politiques d'approvisionnement, le gouvernement du Canada a contribué au succès de Nortel, de BlackBerry et de Mitel à leurs débuts.

### **3. LE DÉFI RURAL**

On peut affirmer sans exagérer que le défi actuel du Canada en matière de développement régional est en grande partie un défi rural. Les secteurs urbains des régions à faible croissance se tirent plutôt bien d'affaire selon les normes nationales. Pensez à Moncton, Halifax et St. John's, où le taux de chômage se compare favorablement à celui d'autres régions urbaines du Canada. Le fait que la population vivant en milieu rural est sensiblement plus nombreuse au Canada atlantique que dans les autres régions explique en partie son statut de région moins nantie (McCann, 1994).

Il est facile de céder au pessimisme quand on songe à l'avenir du Canada rural. Les collectivités rurales assistent à une hémorragie de leur population et sont incapables d'attirer des néo-Canadiens. Même le secteur agricole est de plus en plus dominé par les grosses fermes commerciales. L'aspirant entrepreneur agricole doit maintenant subir la concurrence de fermes de grande taille, bien gérées et dotées de ressources abondantes dans un secteur où l'étendue des propriétés foncières, le matériel et la qualité de la machinerie sont importants.

Le gouvernement fédéral n'a aucun mal à choisir des gagnants dans les régions urbaines et à investir dans les secteurs de l'automobile, des TI, de l'aérospatiale et des produits pharmaceutiques. Mais quand il s'agit des régions rurales, c'est une tout autre histoire. Dans leur cas, cela revient à gaspiller de l'argent et à interférer avec les forces du marché, selon le vieux stéréotype qui prévaut.

Comme chacun le sait, les régions rurales dépendent des ressources naturelles. Il est beaucoup plus difficile pour les entrepreneurs en milieu rural de créer de nouvelles activités à partir des ressources que ce ne l'est pour les entrepreneurs en milieu urbain. Et pour cause : les entrepreneurs qui veulent exploiter les ressources naturelles doivent se conformer aux exigences des politiques en matière d'environnement et d'utilisation des terres de la Couronne, consulter les communautés autochtones si des terres de la Couronne sont visées,

comme c'est souvent le cas, et composer avec des infrastructures trop souvent inadéquates pour transporter leurs produits vers les marchés. Comparez leur situation avec celle d'un entrepreneur en TI qui veut démarrer une entreprise dans une région urbaine.

Il n'est guère original d'écrire que le développement économique reposera dans l'avenir sur la productivité et la créativité des travailleurs. Les personnes créatives ont tendance à faire des études universitaires, et les diplômés universitaires ont tendance à se concentrer dans les régions urbaines. Richard Florida, parmi d'autres, a traité de l'importance des villes et des mégarégions comme moteurs de la croissance économique (Florida, 2002). Les personnes créatives sont portées à s'établir là où l'on trouve d'autres personnes créatives, un peu comme les Canadiens ont tendance à se rassembler entre eux. Cela contribue à creuser le fossé entre les secteurs urbains et les secteurs ruraux.

À mesure que la population canadienne continue de se concentrer dans les grandes régions urbaines, les Canadiennes et les Canadiens se demanderont de plus en plus pourquoi ils devraient se préoccuper du Canada rural. Pourquoi les gouvernements devraient-ils se soucier des régions rurales du Canada atlantique? En quoi cela les concerne-t-il si les politiques nationales ne s'appliquent pas bien au Canada rural, tant qu'elles renforcent l'économie nationale? Pourquoi les citoyens du Canada atlantique devraient-ils s'inquiéter du fait que les politiques provinciales ne s'appliquent pas bien aux régions rurales, tant qu'elles renforcent l'économie provinciale dans leur région? Sans sous-entendre un seul instant qu'ils sont d'accord avec la prémisse sous-jacente de la question, Mario Polèse et Richard Shearmur ont demandé: «Pourquoi ne pas laisser les forces du marché faire leur travail et abandonner à leur sort ces régions condamnées à l'extinction: on pourrait les transformer plus tard en parcs ou en réserves naturelles. Les derniers partants souffleront la bougie et fermeront les portes de l'église» (Polèse et Shearmur, 2002, p. 185).

#### **4. L'AVENIR DU DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL: AU PREMIER MINISTRE D'EN DÉCIDER**

L'avenir de la politique de développement régional du Canada est entre les mains des premiers ministres actuel et futurs. Il leur reviendra de tracer une nouvelle voie pour le développement régional, à supposer qu'ils en aient la volonté. Ils rencontreront peu de contraintes sur leur chemin.

L'un des plus éminents économistes canadiens a fait remarquer en 1980 :

Nous n'avons pas vraiment de théorie sous-jacente pour étayer toute l'attention portée au développement régional et aux problèmes des régions au Canada. Nous ne savons pas ce que nous devrions faire, quelles conditions permettraient d'assurer l'égalité régionale, quelle que soit notre définition de l'égalité (Raynault, 1980, p. 105, traduction libre).

Nous avons fait peu de progrès sur cette question depuis 1980. S'il est une chose, de nombreux spécialistes des politiques publiques ont simplement renoncé à chercher une théorie sous-jacente. Trop nombreux sont ceux qui se sont rangés à l'idée que la meilleure façon pour les gouvernements de promouvoir le développement régional est simplement de s'enlever du chemin et de laisser la main invisible du secteur privé faire son travail.

Les employés d'une fonction publique fédérale de plus en plus centralisée manifestent un intérêt limité pour la politique de développement régional et ont depuis longtemps laissé le volant aux politiciens pour qu'ils conduisent. La réalité, c'est que seuls des électeurs se portent à la défense de la politique de développement régional.

Pendant ce temps, le pouvoir politique s'est quant à lui considérablement transformé depuis la naissance de la politique de développement régional. Les puissants ministres régionaux ont cédé la place à un gouvernement de courtisans, où le premier ministre et son entourage donnent forme à toutes les principales initiatives politiques. Ce sont eux et eux seuls qui décident de ce qui se vend sur le plan politique. On exagère à peine en affirmant que l'avenir de la politique de développement régional du Canada repose entre leurs mains et leurs mains seules. Bref, les fluctuations futures des efforts de développement régional dépendront des calculs politiques des chefs de parti et de leurs conseillers. Dans un tel contexte, il importe de poursuivre la recherche fondamentale sur les défis économiques régionaux et de s'appuyer davantage sur une analyse des politiques fondée sur des données probantes.

## **BIBLIOGRAPHIE**

- CHRONICLE HERALD* (1987). «PM launches new agency for Atlantic Canada», *Chronicle Herald*, Halifax, 7 juin.
- COURCHENE, T.J. (1981). «A market perspective on regional disparities», *Canadian Public Policy/Analyse de politiques*, vol. 7, n° 4, p. 515.

- FLORIDA, R. (2002). *The Rise of the Creative Class: and How It's Transforming Work, Leisure and Everyday Life*, New York, Basic Book.
- GOODYEAR, G. (2009). «Southern Ontario development program launch», Discours, Londres, FedDev Ontario, 2 octobre.
- GOUVERNEMENT DU CANADA (1973). *Délibérations du Comité sénatorial permanent des finances nationales*, vol. 14, n° 12, 22 mars.
- GOUVERNEMENT DU CANADA (1981). *Le développement économique du Canada dans les années 1980*, Ottawa, gouvernement du Canada, ministère des Finances, novembre.
- GOUVERNEMENT DU CANADA (1982). «Réorganisation en vue du développement économique», communiqué, gouvernement du Canada, Cabinet du premier ministre, 12 janvier.
- GOUVERNEMENT DU CANADA (1987). «Initiative de diversification de l'économie de l'ouest», communiqué, gouvernement du Canada, Cabinet du premier ministre, 4 août.
- MAZZUCATO, M. (2013). *The Entrepreneurial State*, Londres, Anthem Press.
- MCCANN, L.D. (1994). «Shock waves in the old economy: The Maritime urban system during the great transformation, c. 1867-1939», dans G.J. De Benedetti et R.H. Lamarche (dir.), *Shock Waves: The Maritime Urban System in the New Economy*, Moncton, Institut canadien de recherche sur le développement régional, p. 9-42.
- OTTAWA CITIZEN (1987). «Tories seek to regain support with western diversification plan», *Ottawa Citizen*, 9 août.
- POLÈSE, M. (2013). «Why regional development policies are (mostly) ineffective and why it does not matter», dans J. Bickerton et B.G. Peters (dir.), *Governing: Essays in Honour of Donald J. Savoie*, Montréal-Kingston, McGill-Queen's University Press, p. 252.
- POLÈSE M. et R. SHEARMUR (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*, Montréal, INRS.
- RAYNAULD, A. (dir.) (1980). *Seminar on Regional Development in Canada: Transcript of the Proceedings*, Montréal, Centre de recherche en développement économique de l'Université de Montréal.
- SAVOIE, D.J. (1992). *Regional Economic Development: Canada's Search for Solutions*, 2<sup>e</sup> éd., Toronto, University of Toronto Press.
- SAVOIE, D.J. (2006). *Visiting Grandchildren: Economic Development in the Maritimes*, Toronto, University of Toronto Press.
- SAVOIE, D.J. (2008). *Court Government and the Collapse of Accountability in Canada and the United Kingdom*, Toronto, University of Toronto Press, 2008.

SAVOIE, D.J. (2013a). *Whatever Happened to the Music Teacher? How Government Decides and Why*, Montréal-Kingston, McGill-Queen's University Press.

SAVOIE, D.J. (2013b). *Harrison McCain: Single-Minded Purpose*, Montréal-Kingston, McGill-Queen's University Press.

# Notices biographiques

**Maurice Beaudin** est, depuis 2003, professeur d'économie et de géographie à l'Université de Moncton, campus de Shippagan. Il a été auparavant chercheur et directeur-adjoint de l'Institut canadien de recherche sur le développement régional à Moncton. M. Beaudin a obtenu une maîtrise en économie de l'Université de Moncton et un doctorat en géographie de la mer de l'Université de Nantes (1997).

Le professeur Beaudin a publié de nombreux travaux, notamment sur la dynamique des marchés régionaux du travail et les besoins en compétences, sur les économies périphériques de ressources des Maritimes, sur la filière pêche et produits marins, ainsi que sur l'adaptation des groupes francophones minoritaires au Canada. Il a effectué nombre de recherches pour le compte d'organisations, ainsi que d'agences provinciales et fédérales. Il a agi à titre de conseiller auprès du Groupe national de travail sur les économies saisonnières. Il a siégé sur plusieurs groupes ou comités de recherche, ainsi qu'au sein d'organismes régionaux, notamment le Congrès mondial acadien, la Table sectorielle sur l'économie sociale, ainsi que l'Institut de recherche sur les zones côtières. M. Beaudin a été reçu comme professeur invité à l'Université de Lille (France) au cours de l'année 2010. Il est par ailleurs récipiendaire du Prix France-Acadie (1993) pour son livre *Les défis de l'industrialisation des pêches au Nouveau-Brunswick*. Ses recherches actuelles portent sur les marchés régionaux du travail, ainsi que sur les nouvelles configurations rurales-urbaines dans les Maritimes.

**Sébastien Breau** est professeur agrégé en géographie économique à l'Université McGill. Il est titulaire d'un baccalauréat en sciences sociales (avec spécialisation en économie) de l'Université de Moncton, d'une maîtrise en sciences économiques de l'Université Laval et d'un doctorat en géographie de la University of California, Los Angeles. Ses recherches portent sur les dimensions spatiales de l'inégalité, les dynamiques des marchés du travail, le commerce international et le développement régional. Il a publié dans plusieurs revues internationales, y compris *Economic Geography*, *Environment and Planning: A*, *Urban Studies* et le *Journal of Economic Geography*.

**David Campbell** est le président de Jupia Consultants inc., un cabinet de conseils en développement économique situé à Moncton, au Nouveau-Brunswick. Il travaille à l'élaboration de stratégies et de

tactiques liées au développement économique en collaboration avec des organismes de développement économique locaux, provinciaux et nationaux, des associations industrielles et des services gouvernementaux. Il agit également comme consultant auprès de clients du secteur privé dans des domaines tels que l'énergie, les télécommunications, les services financiers, l'assurance, les soins de santé et la foresterie.

M. Campbell est chercheur associé à l'Institut canadien de recherche en politiques et administration publiques à l'Université de Moncton. Il est aussi un chroniqueur au *Telegraph-Journal* du Nouveau-Brunswick et rédige des articles pour diverses publications, dont la revue *Progress* et le *Globe & Mail Economy Lab*. Il est également l'auteur du blogue *It's the Economy, Stupid*.

M. Campbell est titulaire d'un diplôme de premier cycle en finances et d'un M.B.A. de la Liberty University à Lynchburg, en Virginie. Il a également suivi des programmes de la Kennedy School of Government de la Harvard University, à la University of Waterloo, en Ontario, et à l'Université du Nouveau-Brunswick.

Il est co-président de la Table ronde NB2026, mentor à l'Institut Wallace McCain et membre bénévole de plusieurs conseils communautaires.

**Thomas J. Courchene** est titulaire de la Chaire Jarislowsky-Deutsch en politiques économique et financière à la Queen's University où il est aussi professeur au département d'économie et à la School of Policy Studies. Il a publié de nombreux articles et ouvrages portant sur le fiscalisme fédéral, les relations fédérales-provinciales, la péréquation et les disparités régionales. Le professeur Courchene est un membre de la Société royale du Canada et officier de l'Ordre du Canada. En 2000, le Conseil des arts du Canada lui attribuait le prix Molson.

**Paul-Émile David** est titulaire d'un doctorat en développement régional de l'Université du Québec à Rimouski, d'une maîtrise ès arts en économie de l'Université de Moncton et d'un baccalauréat en administration des affaires du HEC Montréal. Depuis 2006, il est analyste principal des politiques à l'Agence de promotion économique du Canada atlantique. Auparavant, il a enseigné au département d'économie de l'Université de Moncton, ainsi qu'au département des sciences sociales de l'Université du Nouveau-Brunswick à Saint-Jean. Ses recherches portent principalement sur les liens entre les structures industrielles et le développement régional.

**Pierre-Marcel Desjardins** enseigne l'économie à l'Université de Moncton depuis 1990 où il est professeur titulaire. Il est également chercheur à l'Institut canadien de recherche en politiques et administration publiques. De 2003 à 2005, il occupa le poste de directeur associé de l'Institut canadien de recherche sur le développement régional et de 1996 à 2001, il fut titulaire de la Chaire des caisses populaires acadiennes en études coopératives.

M. Desjardins détient un Ph. D. en économie de la University of Texas (Austin). Il a obtenu son baccalauréat et sa maîtrise en science économique à l'Université de Moncton. Sa thèse de doctorat portait sur l'impact régional de la libéralisation des échanges.

Ses recherches actuelles portent sur le développement économique régional et rural, les politiques publiques et le commerce. Il a agi en tant qu'expert en développement économique pour les gouvernements du Canada et du Nouveau-Brunswick, ainsi que pour les Nations Unies et l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE).

M. Desjardins est membre du conseil d'administration de la Fédération des caisses populaires acadiennes depuis 2008 et son président depuis 2012. Il a présidé le panel des premiers ministres du Canada atlantique sur les impacts de la réforme de l'assurance emploi et a été membre du groupe de travail sur les pensions de la province du Nouveau-Brunswick.

**Jean Dubé** détient un doctorat en aménagement du territoire et développement régional (ATDR) de l'Université Laval et une maîtrise en économie de l'Université Laval. Il a été professeur en développement économique territorial (1<sup>er</sup>, 2<sup>e</sup> et 3<sup>e</sup> cycles) au Département sociétés, territoires et développement de l'Université du Québec à Rimouski entre 2010 et 2014. Il est maintenant professeur en développement régional à l'Université Laval depuis juin 2014. Il a également agi à titre d'expert-conseil et de consultant pour de nombreux dossiers (2003-2012) en plus d'agir à titre de professionnel de recherche auprès du ministère des Finances du Québec (2002-2005).

Le professeur Dubé se spécialise en analyse quantitative, et plus particulièrement en analyse spatiale. Ses recherches empiriques portent sur le marché immobilier et l'économie régionale et urbaine. Ses recherches méthodologiques portent sur le développement de méthodes d'analyses spatio-temporelles. Il s'est distingué au Québec et à l'international en décrochant plusieurs prix de reconnaissance en lien avec ses recherches. Il est également reconnu comme un

excellent vulgarisateur scientifique : il a décroché plusieurs reconnaissances en ce sens en plus de publier des articles de synthèse dans des revues professionnelles.

**Mario Polèse** est professeur à l'INRS à Montréal, Centre Urbanisation Culture Société et membre-fondateur du Laboratoire d'analyse spatiale et d'économie régionale (LASER). Mario Polèse est titulaire de la chaire de recherche senior du Canada en Études urbaines et régionales. Il est l'auteur de nombreux articles et ouvrages portant sur le développement urbain et régional, dont le manuel universitaire *Économie urbaine et régionale* (3<sup>e</sup> édition, avec R. Shearmur, Economica, 2009), traduit en espagnol et en portugais. D'autres ouvrages récents sont : *The Wealth and Poverty of Regions* (University of Chicago Press, 2009); *Connecting Cities with Macroeconomic Concerns* (avec M. Freire, Banque mondiale, 2003); *La périphérie face à l'économie du savoir* (avec R. Shearmur, INRS, 2002); *The Social Sustainability of Cities* (avec R. Stren, University of Toronto Press, 2000). Mario Polèse agit régulièrement comme conseiller auprès des gouvernements municipaux, québécois, fédéral et des agences internationales sur des questions de développement économique local. Il a occupé des postes de recherche et d'enseignement en France, Suisse, Espagne et en Amérique latine.

**Richard Saillant** est directeur général de l'Institut canadien de recherche en politiques et administration publiques. Avant de se joindre à l'Institut en juillet 2013, M. Saillant était vice-recteur à l'administration et aux ressources humaines de l'Université de Moncton. De 1997 à 2011, il a occupé divers postes dans de nombreux ministères fédéraux à Ottawa, dont le Bureau du Conseil privé, le ministère des Finances, le Secrétariat du Conseil du Trésor, Industrie Canada et Transports Canada. Tout juste avant d'accepter un emploi à l'Université de Moncton en juillet 2011, M. Saillant était directeur général à l'Examen des investissements et à la planification stratégique au sein d'Industrie Canada, où il a notamment conseillé le gouvernement sur de grandes acquisitions par des sociétés étrangères telles que la tentative de BHP Billiton d'acquérir la Potash Corporation of Saskatchewan.

M. Saillant est titulaire d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université McGill, d'une maîtrise en économie de l'Université de Montréal, de même que d'un baccalauréat en sciences sociales avec double majeure (économie et science politique) de l'Université de Moncton.

Les intérêts de M. Saillant en matière de recherche incluent les finances publiques, les investissements étrangers, le développement économique régional, la productivité, l'innovation et le capital humain.

**Donald J. Savoie** est titulaire de la Chaire de recherche du Canada en administration publique et gouvernance à l'Université de Moncton. Membre de l'Institut canadien de recherche en politiques et administration publiques, il est l'auteur de nombreux ouvrages en administration publique et en développement régional dont *Visiting Grandchildren: Economic Development in the Maritimes* (University of Toronto Press, 2006) et *Whatever Happened to the Music Teacher: How Government Decides and Why* (McGill-Queen's University Press, 2013). Parmi ces prix et distinctions, Donald J. Savoie est membre de la Société royale du Canada (1992) et officier de l'Ordre du Canada (1993).

**Allen J. Scott** est professeur émérite distingué à la University of California, Los Angeles. Au cours de sa carrière, il a abondamment écrit sur la géographie économique, l'industrialisation, l'urbanisation et le développement régional. Parmi ces ouvrages les plus récents, on note *A World in Emergence: Cities and Regions in the 21st Century* (Edward Elgar, 2012) et *Social Economy of the Metropolis: Cognitive-Cultural Capitalism and the Global Resurgence of Cities* (Oxford University Press, 2008). Allen J. Scott a été boursier de la fondation Guggenheim (1986-1987), élu membre de la British Academy (1999), de même que récipiendaire du prix Vautrin Lud en géographie (2003). Il a été professeur invité dans plusieurs universités, y compris en tant que titulaire de la Chaire André Siegfried à l'Institut d'études politiques de Paris, de la Chaire d'excellence Pierre de Fermat, Université Toulouse-Le Mirail et de la First Trust Bank Chair of Innovation à la Queen's University, Belfast. Il a aussi été invité à donner les Clarendon Lectures en géographie et études environnementales à l'Université d'Oxford.

**Majella Simard**, titulaire d'une formation postdoctorale et d'un doctorat en développement régional, est professeur au département d'histoire et de géographie de l'Université de Moncton depuis juillet 2007. Il intervient également dans le cadre de la maîtrise en études de l'environnement au sein de cette même institution. Ses travaux de recherche portent plus spécifiquement sur les disparités régionales et le vieillissement de la population dans une perspective de développement et d'aménagement territorial. Il s'intéresse aussi à la contribution de l'économie sociale au développement des milieux ruraux en difficulté. Majella Simard collabore aux différentes activités du Centre de recherche en développement territorial (CRDT) du Centre de recherche sur les innovations sociales (CRISES). Il est aussi membre de l'Association des démographes du Québec.



**Sciences du territoire – Tome 2**

Défis méthodologiques

*Sous la direction de Martin Robitaille  
et Marc-Urbain Proulx*

2014, 414 pages, ISBN 978-2-7605-4017-0

**La gouvernance locale des forêts  
publiques québécoises**Une avenue de développement  
des régions périphériques?*Sous la direction de Guy Chiasson  
et Édith Leclerc*

2013, 272 pages, ISBN 978-2-7605-3616-6

**Territoires et développement**

La richesse du Québec

*Marc-Urbain Proulx*

2011, 480 pages, ISBN 978-2-7605-3091-1

**La métropolisation et ses territoires***Sous la direction de**Gilles Sénécal et Laurence Bherer*

2009, 316 pages, ISBN 978-2-7605-2357-9

**Sciences du territoire**

Perspectives québécoises

*Sous la direction de Guy Massicotte*

2008, 450 pages, ISBN 978-2-7605-1576-5

**Le Saguenay–Lac-Saint-Jean  
face à son avenir**

Vision 2025

*Marc-Urbain Proulx*

2007, 300 pages, ISBN 978-2-7605-1474-4

**Génies des lieux**Enchevêtrement culturel, clivages  
et ré-inventions du sujet collectif*Sous la direction de**Pierre-Wilfrid Boudreault*

2006, 300 pages, ISBN 2-7605-1437-4

**L'urbain. Un enjeu environnemental***Sous la direction de Michel A. Boisvert*

2004, 244 pages, ISBN 2-7605-1314-9

**L'économie des territoires au Québec**

Aménagement, gestion, développement

*Marc-Urbain Proulx*

2002, 390 pages, ISBN 2-7605-1186-3

**Gouvernance et territoires ruraux**Éléments d'un débat sur la responsabilité  
du développement*Sous la direction de**Mario Carrier et Serge Côté*

2000, 358 pages, ISBN 2-7605-1095-6

**Une région dans la turbulence***Sous la direction de Marc-Urbain Proulx*

1998, 256 pages, ISBN 2-7605-1003-4

**Territoires d'avenir**

Pour une sociologie de la ruralité

*Bruno Jean*

1997, 340 pages, ISBN 2-7605-0982-6

**Les défis et les options  
de la relance de Montréal***Sous la direction de Luc-Normand Tellier*

1997, 194 pages, ISBN 2-7605-0958-3

**Le phénomène régional au Québec***Sous la direction de Marc-Urbain Proulx*

1996, 334 pages, ISBN 2-7605-0922-2





Donald J. Savoie est l'un des chercheurs les plus féconds et les plus avisés du milieu des sciences régionales. Après des études en économie à l'Université de Moncton, en sciences politiques à l'Université du Nouveau-Brunswick et en économie politique à l'Université d'Oxford, il a poursuivi une longue et fructueuse carrière, autant dans le monde universitaire que dans les organismes gouvernementaux et paragouvernementaux. Non seulement son dossier de publications est-il renversant (plus de 40 livres et environ 65 rapports commandés par des organismes publics ou privés, sans compter une centaine d'articles), mais ses recherches lui ont attiré de nombreux éloges et récompenses. Il a entre autres été chercheur invité à l'All Souls College de l'Université d'Oxford (2006), officier de l'Ordre du Canada (1993), membre de la Société royale du Canada (1992) et récipiendaire de la médaille Vanier (1999). Profondément attaché à ses racines acadiennes, il se révèle prodigieusement perspicace et créatif pour refléter l'ensemble du Canada dans ses travaux d'érudition.

Cet ouvrage rassemble une série d'essais qui reflètent et célèbrent les contributions de Donald J. Savoie en matière de développement régional. Rédigés pour la plupart par une nouvelle génération de chercheurs, ils offrent un éclairage différent et précieux qui aide à la compréhension des disparités régionales et de leur évolution jusqu'au <sup>xxi</sup>e siècle. L'ouvrage propose de nouvelles perspectives théoriques et empiriques en sciences régionales, mais aussi des réflexions sur la lutte aux disparités régionales, la planification régionale et l'aménagement des territoires au Canada atlantique. Il se conclut sur un texte de Donald J. Savoie lui-même, qui met de l'avant que le développement régional est ultimement une question de volonté politique, et que c'est vers l'actuel et les futurs premiers ministres qu'il faut se tourner afin de savoir comment s'écrira le prochain chapitre dans l'histoire du développement régional au Canada.

*Sébastien BREAU est professeur agrégé en géographie économique à l'Université McGill. Ses travaux de recherche portent sur les dimensions spatiales de l'inégalité, les dynamiques des marchés du travail, le commerce international et le développement régional.*

*Richard SAILLANT est directeur général de l'Institut canadien de recherche en politiques et administration publiques. Il s'intéresse aux finances publiques, aux investissements étrangers, au développement régional, à la productivité, à l'innovation et au capital humain.*

#### *Ont collaboré à cet ouvrage*

Maurice Beaudin  
Sébastien Breau  
David Campbell  
Paul-Émile David

Pierre-Marcel Desjardins  
Jean Dubé  
Mario Polèse  
Richard Saillant

Donald J. Savoie  
Allen J. Scott  
Majella Simard