
CHAPITRE 7

Entrepreneurship local et localisation

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

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

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

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

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

7.1 Entrepreneurship et innovation dans les régions périphériques

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

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

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

7.2 Exemples d'entrepreneurship et d'innovation

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

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

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

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

7.3 Obstacles à l'entrepreneurship

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

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

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

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

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

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

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

L'éloignement des marchés

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

L'éloignement des fournisseurs

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

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

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

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

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

L'éloignement des clients

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

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

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

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

Problèmes liés à la main-d'œuvre

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

Trouver des travailleurs qualifiés

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

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

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

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

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

Facteurs institutionnels et culturels

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

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

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

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

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

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

Autres obstacles à l'entrepreneurship

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

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

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

7.4 Le syndrome du rentier encombrant

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

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

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

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

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

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

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

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

7.5 Travailleurs qualifiés et localisations périphériques

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

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

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

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

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

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

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

7.6 Conclusion

L'entrepreneurship dans les onze régions

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

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

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

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

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

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

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

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

Les programmes de développement local

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

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

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

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

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

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

NOTES

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

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

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

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

⁵ Shearmur et Polèse (2001).

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

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

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

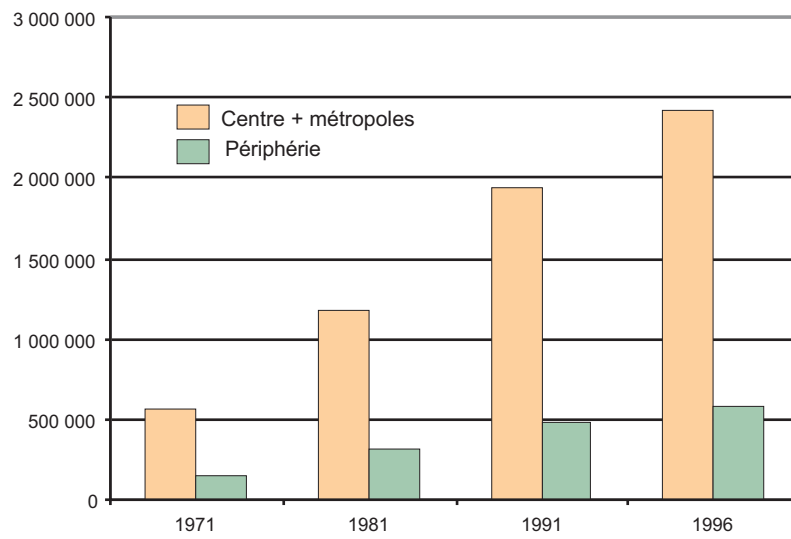


Figure 7.1 — Nombre de diplômés d'université par type de région, Canada