
CHAPITRE 4

Déconcentration de l'emploi et diversification des économies périphériques

Au cours des chapitres précédents, nous avons noté la tendance persistante des industries du savoir à se localiser dans les limites ou dans le voisinage des grandes régions métropolitaines. Dans ce chapitre, nous allons examiner d'autres secteurs, en particulier la fabrication de produits à valeur ajoutée faible et moyenne et le tourisme, en concentrant notre attention sur les biens et services marchands, c'est-à-dire exportables et par conséquent susceptibles de fournir une base économique aux régions. Les emplois liés aux biens et services non marchands, concentrés surtout dans le commerce de détail et le secteur des services personnels, dépendent de cette base exportatrice, dont l'affaiblissement entraîne des pertes d'emplois dans les autres secteurs. Par exemple, la fermeture d'une usine de pâtes et papiers entraînera dans la région touchée celle de magasins et d'activités desservant la population locale ¹.

4.1 Tendances de la localisation des entreprises de fabrication de produits à valeur ajoutée moyenne

La figure 4.1 présente la concentration relative des emplois de fabrication de produits à valeur ajoutée moyenne selon la région et la taille urbaine, en 1971 et en 1996². Ce groupe comprend l'équipement de transport, le matériel électronique, les machines, l'ameublement et les matières plastiques. Les indices les plus élevés sont ceux des villes « centrales » de taille moyenne, c'est-à-dire des villes sises à moins d'une heure de route environ d'une grande métropole de plus d'un demi-million d'habitants. La déconcentration du secteur de la fabrication des grands centres métropolitains vers les villes de taille moyenne n'est pas nouvelle. Ce mouvement s'est

amorcé il y a plusieurs décennies dans tous les pays industrialisés, activé par la tertiarisation des grandes régions métropolitaines (qui a fait augmenter les valeurs foncières et les coûts de main-d'œuvre) et par la sensibilité à ces deux facteurs du secteur de la fabrication à grande échelle³. La figure 4.1 montre que cette tendance se poursuit au Canada et que les répartitions de l'emploi qui en ont résulté sont restées très stables, du moins durant les 25 années observées.

On remarque la même stabilité en ce qui concerne le seuil de distance. Pendant toute la période, les indices des villes périphériques sont constamment inférieurs à ceux des villes centrales de même taille. De toute évidence, la proximité d'une grande métropole a eu et conserve de l'importance pour les industries représentées à la figure 4.1. Les indices des villes périphériques enregistrent une faible croissance, qui laisse croire à un certain mouvement en direction des localisations périphériques, mais les changements sont négligeables. Les valeurs restent très inférieures à 1, et on peut en conclure que la fabrication de produits à valeur ajoutée moyenne (VAM) est fortement sous-représentée dans les villes de la périphérie, même si elles sont assez peuplées (100 000-500 000 habitants). Les gains les plus notables ont été réalisés par les villes centrales les plus petites (moins de 50 000 habitants), situées par définition à moins d'une heure de route d'une métropole importante.

On constate donc que le secteur VAM suit un processus de déconcentration vers des villes de plus en plus petites, *mais* sans dépasser un rayon géographique limité. Les industries déménagent dans des villes plus petites où les terrains sont moins chers et les salaires plus faibles, tout en recherchant des localisations qui leur permettent de rester proches d'une grande métropole. Nous avons vu au chapitre 3 que les services aux entreprises et les services professionnels et de haute technologie sont concentrés dans les plus grandes villes, et que les rencontres d'affaires et les contacts de toute sorte (services techniques, consultation, marketing, réparation etc.) n'ont rien perdu de leur nécessité et sont voués à se multiplier à mesure que les produits incorporeront plus de savoir. C'est pourquoi la proximité d'une grande métropole demeurera un critère de localisation essentiel pour bien des industries manufacturières de catégorie intermédiaire. Dans ce cadre, des villes petites et moyennes comme Brantford, Cambridge et St. Catharines (proches de Toronto) sont favorisées. Il en va de même, au Québec, pour Saint-Jean, Saint-Hyacinthe, Granby et Cowansville, proches de Montréal, ou

pour Montmagny et Sainte-Marie-de-Beauce, toutes deux situées à moins d'une heure de Québec.

Cela n'annonce rien de bon pour les villes petites et moyennes plus éloignées : la déconcentration industrielle existe mais ne les atteint pas, ou se rend jusqu'à elles très lentement. La distance est trop grande. Ce puissant obstacle n'est pas levé par les nouvelles technologies de l'information, nous l'avons vu au chapitre 3, et la figure 4.1 le confirme. Point n'est besoin de démontrer davantage la spécificité des régions « périphériques » canadiennes par rapport aux zones pouvant porter le même qualificatif dans la plus grande partie de l'Europe de l'Ouest (Scandinavie mise à part) et des États-Unis. En Europe occidentale, en France, en Allemagne et en Italie, par exemple, la déconcentration industrielle finit, de façon générale, par toucher toutes les régions. La réussite économique (la revitalisation) de régions comme le nord de la France et le centre de l'Italie ne doit pas surprendre, car elles sont proches des marchés et de grands centres urbains. La réalité est tout autre pour les régions périphériques canadiennes.

La figure 4.2 illustre la concentration relative des emplois de fabrication de produits à valeur ajoutée moyenne dans onze régions périphériques du Québec et de l'Atlantique, en 1971 et en 1996. Comme l'analyse qui précède permettait de s'y attendre, aucun indice n'atteint 1. Mais certaines régions sont en meilleure posture que les autres, dans l'Atlantique surtout, situation déjà observée pour la fabrication de produits à valeur ajoutée élevée⁴; il s'agit dans le cas présent des régions urbaines et rurales du comté de Madawaska, de la région rurale de Moncton, au Nouveau-Brunswick, et du sud de la Nouvelle-Écosse. Pour ce qui est du Madawaska et (à un moindre degré) du sud de la Nouvelle-Écosse, ce résultat est en partie attribuable à l'industrie du meuble⁵. L'hétérogénéité est plus grande dans la partie rurale de Moncton, qui comprend les zones rurales des comtés de Kent et de Westmoreland; celles-ci sont comparables à des régions rurales centrales, dans la mesure où elles bénéficient de la déconcentration industrielle que subit Moncton à mesure que s'accroît son rôle de centre de services. Au Québec, le Bas-Saint-Laurent est loin en tête, étant doublement avantage par une localisation relativement favorable⁶ et la présence d'un centre régional de services (Rimouski); on y trouve aussi une deuxième ville de taille moyenne (Rivière-du-Loup).

La configuration observée dans le voisinage des grandes régions métropolitaines est parfois recréée ici, à moindre échelle, autour des

centres régionaux de services assez importants. C'est en partie ce qui explique, au Saguenay-Lac-Saint-Jean, le niveau relativement élevé (et la croissance) des indices des régions rurales eu égard aux régions urbaines. De nouveau, on est à même de mesurer le rôle que jouent les centres régionaux de services dynamiques. On perçoit une tendance générale à l'intensification de la concentration de l'emploi manufacturier à VAM, qui fait pendant à celle qui se manifeste dans l'ensemble du Canada. La déconcentration industrielle vers des localisations plus éloignées suit donc son cours, mais à pas lents, il faut le reconnaître. Toutefois, les indices restent inférieurs à 1 (la moyenne canadienne), en particulier à Terre-Neuve, en Abitibi, en Gaspésie, sur la Côte-Nord, et dans les portions urbaines du Saguenay-Lac-Saint-Jean et du Bas-Saint-Laurent. Dans la deuxième partie de cette étude, nous approfondirons les raisons pour lesquelles certaines de ces régions peuvent si difficilement connaître une croissance industrielle en dehors des secteurs traditionnels axés sur l'exploitation des ressources naturelles⁷. C'est en gardant cette remarque à l'esprit que nous abordons l'examen de secteurs industriels plus traditionnels.

4.2 Tendances de la localisation des entreprises de fabrication de produits à valeur ajoutée faible

La figure 4.3 présente les indices de concentration relative des emplois de fabrication de produits à valeur ajoutée faible selon la région et la taille urbaine, en 1971 et en 1996. Le terme « valeur ajoutée faible » (VAF) prête un peu à confusion, car l'exploitation des ressources naturelles, épine dorsale de bien des économies périphériques, alimente souvent des industries fortement capitalisées, où les salaires sont élevés. Les pâtes et papiers et la fusion de l'aluminium sont des cas exemplaires, surtout lorsque les usines sont neuves ou récemment rénovées. Outre ces deux grands secteurs, le groupe VAF comprend la transformation des aliments et du poisson, la fabrication et la fusion d'autres produits métalliques et non métalliques, le bois d'œuvre et la transformation primaire du bois, ainsi que des secteurs à bas salaires moins liés à la proximité de la ressource, tels le vêtement, le textile et les matières plastiques⁸.

Comme on pouvait s'y attendre, au Canada, l'emploi de ces secteurs est concentré dans les petites régions urbaines, et cette tendance ne fait que s'accroître. Depuis 1971, la concentration relative décline dans la première catégorie de taille. L'indice est supérieur à

1 dans toutes les villes de moins de 100 000 habitants. La performance des villes du centre nous réserve une surprise : cette fois encore, elle dépasse celle des villes de la périphérie, mais la marge est plus faible que pour le secteur VAM. D'autre part, pour des raisons qui sont sans doute souvent les mêmes que dans ce dernier cas (voir ci-dessus), beaucoup de ces secteurs « traditionnels » demeurent avantagés par la proximité d'une grande métropole urbaine. Autre similitude : de façon générale, malgré quelques changements, les répartitions restent remarquablement stables entre le début et la fin de la période. Il est difficile de soutenir, au vu de ces résultats, que l'avantage comparatif se déplace vers les villes de la périphérie. En réalité, le mouvement favorise toutes les petites villes, qu'elles soient du centre ou de la périphérie, bien que l'écart entre les deux types de localisation persiste.

La figure 4.4 présente les mêmes informations pour les onze régions périphériques du Québec et de l'Atlantique. De façon prévisible, la plupart des valeurs dépassent l'unité : la concentration de l'emploi VAF dans ces régions est supérieure à la moyenne. Les indices les plus élevés sont ceux du Madawaska et du Saguenay-Lac-Saint-Jean (régions urbaines et régions rurales dans les deux cas), de l'Abitibi, de la Gaspésie et de Moncton (régions rurales dans les trois cas). Chaque fois, la combinaison d'activités est différente. Ainsi, c'est le secteur des pâtes et papiers, présent à peu près partout, qui justifie en grande partie la performance du Madawaska et de l'Abitibi, tandis que la fusion de l'aluminium explique largement celle du Saguenay-Lac-Saint-Jean et que la transformation des aliments et du poisson soutient celle de Moncton. Le profil de la région de la Gaspésie (y compris les Îles-de-la-Madeleine) comporte un mélange de toutes ces activités. Aucun de ces constats n'est bien surprenant, non plus que le fait que les deux régions qui présentent, dans leur partie rurale, le plus faible indice de concentration relative de l'emploi dans les industries basées sur l'exploitation des ressources soient Moncton et le Bas-Saint-Laurent. Nous avons déjà signalé le rôle que jouent Moncton et Rimouski comme centres régionaux de services et la proximité de l'ouest du Bas-Saint-Laurent par rapport à Québec.

Ce qui étonne, en revanche, c'est que les indices aient *augmenté* dans toutes les régions, sauf dans deux cas qui constituent des exceptions mineures. L'emploi des onze régions périphériques est dans l'ensemble plus concentré dans les secteurs traditionnels liés aux ressources naturelles et les industries à bas salaires en 1996

qu'en 1971 *relativement* aux autres régions du Canada. Autrement dit, non seulement ces régions ne se diversifient pas aussi vite que les autres, mais elles semblent même perdre du terrain. Toutefois, ce jugement pourrait être trop pessimiste; la catégorie VAF, rappelons-le, est hétérogène : on y trouve des industries manufacturières libres de s'installer où elles veulent, et des industries traditionnelles obligées de se localiser à proximité de la ressource primaire. Il convient de distinguer entre les deux : cela nous amène au point suivant.

4.3 À pas lents sur le chemin de la diversification industrielle

La figure 4.5 illustre la part des secteurs traditionnels de transformation des ressources naturelles dans l'emploi manufacturier, dans les onze régions périphériques du Québec et de l'Atlantique, en 1971 et en 1996. Au Québec, dans toutes les régions sauf une (le Bas-Saint-Laurent urbain), les pourcentages de 1996 sont supérieurs à 50. Les secteurs dits traditionnels demeurent donc l'épine dorsale des économies périphériques. La situation est identique dans la plupart des régions de l'Atlantique, sauf dans les parties urbaines de Moncton et du comté de Prince (Summerside) et dans la portion rurale du Madawaska. Nous avons eu l'occasion de signaler la diversité relative de l'économie de Moncton, le succès de Summerside dans certains secteurs de haute technologie, et la présence des industries de lameublement et du textile au Madawaska. De nouveau, on constate des différences entre les régions du Québec et celles de l'Atlantique.

La plus frappante a trait à l'évolution de la structure industrielle. Dans les provinces de l'Atlantique, toutes les régions sauf deux ont réduit leur dépendance à l'égard des industries traditionnelles; il s'agit au premier chef des régions urbaines de Gloucester (Bathurst) et de l'ouest de Terre-Neuve (Corner Brook), auxquelles s'ajoute le Madawaska. La situation est moins encourageante au Québec, où le poids des secteurs traditionnels a augmenté depuis 1971, sauf dans deux régions. L'évolution est particulièrement brutale sur la Côte-Nord (rurale), à cause d'une expansion économique qui a fait long feu. Si l'on fait abstraction du Bas-Saint-Laurent et de l'Abitibi-Témiscamingue urbain, le poids de l'emploi des industries traditionnelles dans les économies périphériques du Québec dépasse 70 %. On doit conclure à la lenteur de leur progression sur le chemin de la diversification⁹. Mais il semble également que la « diversification » se réalise parfois à l'intérieur des secteurs traditionnels, et, pour

cette raison, ne se reflète pas dans les données. Par exemple, la production de chitosane, substance à valeur ajoutée élevée tirée des déchets de crevettes ou d'autres crustacés, se fonde dans l'ensemble du secteur de la transformation du poisson. Mais ce genre d'exception n'efface pas les différences entre le Québec et les provinces de l'Atlantique, dont les communautés périphériques paraissent avoir mieux réussi, au total, à diversifier leur base économique.

La figure 4.6 présente un autre indicateur de diversification : la part de l'emploi manufacturier concentrée dans les deux secteurs industriels les plus importants. À Moncton (portion urbaine), on constate que ces derniers fournissent environ 25 % de l'emploi manufacturier total en 1996, ce qui témoigne de la diversité de la base manufacturière de la région, comparativement à plus de 80 % dans les régions québécoises de la Côte-Nord (rurale) et de la Gaspésie, dont l'économie paraît ainsi très spécialisée. Dans l'ensemble, ces résultats reflètent exactement ceux des figures précédentes. Autrement dit, dans les économies très dépendantes des ressources naturelles, l'emploi est souvent fourni par une ou deux industries. De nouveau, l'évolution se révèle plus favorable dans les provinces de l'Atlantique qu'au Québec, bien que l'ouest de Terre-Neuve, le sud de la Nouvelle-Écosse et les zones rurales de Gloucester présentent, comme dans les figures précédentes, des niveaux de spécialisation élevés, à l'instar des parties rurales du comté de Prince, car un pourcentage élevé de leur emploi se situe dans les secteurs de la transformation des légumes et des fruits, en particulier de la pomme de terre (frites congelées, croustilles etc.).

Il est intéressant d'ouvrir une parenthèse pour faire ressortir les différences entre deux grandes régions urbaines qui constituent, de loin, les deux plus importants centres urbains de notre échantillon, puisqu'elles comptent plus de 100 000 habitants et sont ainsi des agglomérations de recensement au sens de Statistique Canada : Moncton et le Saguenay-Lac-Saint-Jean (largement dominé par la région urbaine de Chicoutimi-Jonquière). La première jouit d'une base manufacturière beaucoup plus diversifiée. Malgré l'importance de leur population, Chicoutimi-Jonquière et les villes voisines ont une économie qui reste très concentrée dans deux secteurs fortement capitalisés et où (par conséquent) les salaires sont hauts : la fusion de l'aluminium et les pâtes et papiers. Cet héritage industriel est l'un des principaux obstacles qui s'opposent à sa diversification, nous le verrons ¹⁰. La taille urbaine et la localisation ne sont donc pas les seuls déterminants de ce processus. L'héritage industriel y

joue également un rôle et explique en partie les problèmes des communautés tributaires d'industries fortement capitalisées exploitant les ressources naturelles. Ces industries, on le sait, occupent parfois presque toute la place, en particulier, au Québec, sur la Côte-Nord et au Saguenay-Lac-Saint-Jean. On remarque une amélioration dans la partie urbaine de cette dernière région (figures 4.5 et 4.6). Mais ces changements, sur 25 ans, semblent bien lents.

4.4 Tourisme de week-end et voyages-vacances

Étant donné la difficulté de créer en région des emplois ne reposant pas sur les ressources naturelles, il n'est pas étonnant que de nombreuses communautés périphériques croient trouver une solution de rechange dans le développement du tourisme. Or l'emploi de ce secteur, qui ne constitue pas un groupe industriel reconnu, est difficile à mesurer. La figure 4.7 présente la concentration relative de l'emploi dans les hôtels, restaurants, terrains de camping, bars et autres établissements connexes, selon la région et la taille urbaine, en 1971 et en 1996. Cet indicateur, qui sert souvent à évaluer la vigueur du secteur du tourisme, est loin de mesurer avec exactitude l'emploi proprement touristique. Les établissements pris en considération sont fréquentés aussi par les gens des régions. Leur trop grand nombre peut dissimuler le chômage (ou le sous-emploi). Ainsi, une communauté démunie et presque complètement privée de base exportatrice pourrait afficher, grâce en partie aux dépenses de consommation alimentées par les paiements de transfert, une « spécialisation » dans les restaurants, les motels et les bars, ainsi que dans le commerce de détail, les stations service et les services personnels, parce que ce sont ses seules sources d'emplois privés. Cet avertissement étant fait, nous pouvons analyser les figures 4.7 et 4.8.

Les restaurants, les motels, les bars, les terrains de camping etc. sont assez également distribués dans l'espace (figure 4.7). Les plus petites villes situées en périphérie tendent à présenter de plus fortes concentrations de ce type d'emploi, illustrant ce que nous venons d'expliquer : ce secteur comprend à la fois de l'emploi créé par la consommation locale et de l'emploi véritablement engendré par le tourisme. Toutefois, ce sont les petites villes du centre qui ont réalisé les gains les plus considérables au cours des 25 années de la période. Il serait déraisonnable d'attribuer cette progression au seul emploi de source locale ¹¹. En d'autres termes, l'emploi issu du tourisme paraît se concentrer de plus en plus dans les villes de taille

petite et moyenne situées à moins d'une heure de route des grandes régions métropolitaines, qui sont les principales bénéficiaires du développement de la société des loisirs. Au Québec, les exemples de Magog, dans les Cantons de l'est, ou de Sainte-Agathe, dans les Laurentides, toutes deux situées à moins d'une heure de Montréal, viennent immédiatement à l'esprit.

Le tourisme et les loisirs sont sensibles à la distance, car ils supposent que les gens se déplacent, par exemple pour passer une journée ou un week-end dans un chalet acheté ou loué. La plupart des grandes villes sont entourées de destinations touristiques formant une sorte de ceinture récréative d'accès facile pour leurs habitants : ces derniers y font des sorties durant le week-end ou y installent leur résidence secondaire. Les gens de Boston vont à Cape Cod, les Newyorkais aux Catskills; les Torontois ont un chalet au bord de la Baie géorgienne et les Montréalais dans les Laurentides. Il n'est donc pas surprenant que les villes centrales de taille petite et moyenne (celles de la catégorie 10 000-50 000 habitants surtout) aient vu augmenter leur spécialisation relative dans les fonctions reliées au tourisme. Mais il ne s'agit pas forcément des villes qui ont profité le plus de la déconcentration industrielle (figure 4.1). Les activités associées au tourisme se situent, par définition, dans des endroits dotés de certains attraits naturels : cours d'eau, montagnes etc.

La figure 4.7 montre aussi que la plus forte croissance des indices a eu lieu dans les régions périphériques rurales. C'est une bonne nouvelle, qui peut résulter du développement de petites destinations récréatives visant une clientèle de week-end dans le voisinage des villes moyennes de la périphérie, tel le cordon de villages côtiers (et de plages) qui borde le détroit de Northumberland, près de Moncton¹². Elle peut signifier aussi que certaines communautés rurales de la périphérie, en dehors du tourisme-loisir pour citadins, ont réussi à se construire une base économique fondée sur le tourisme de voyage-vacances. Il y a lieu de s'en réjouir. Pour la plupart des communautés périphériques du Canada, et surtout du Québec et de l'Atlantique, rien n'annonçait une telle prouesse, vu les caprices du climat et l'éloignement des marchés urbains importants. Sauf dans les régions dotées d'attributs naturels exceptionnels, et même dans ce cas, le tourisme est habituellement très saisonnier, limité à quelques mois, et ne permet généralement pas de créer suffisamment d'emplois permanents. Dans les régions côtières, ce caractère saisonnier s'ajoute au fait que la saison du tourisme coïncide largement avec celle de la pêche.

La figure 4.8 fournit les mêmes informations pour nos onze régions du Québec et de l'Atlantique. Contrairement à ceux de la figure 4.7, qui portait sur toutes les régions périphériques du Canada, la plupart des indices sont très inférieurs à 1, en particulier dans l'Atlantique. Rares sont donc les endroits auxquels le tourisme fournit une base économique importante, même eu égard à d'autres régions classées comme périphériques. De toute évidence, la distance entre en ligne de compte. Les indices positifs observés plus tôt pour les petites villes et les communautés rurales périphériques en général (figure 4.7) sont souvent attribuables à des destinations qui, tout en étant situées au-delà du seuil de distance d'une heure, sont accessibles dans un temps assez court (une heure et demie à deux heures) à partir d'une grande métropole urbaine. La station touristique de Mont-Tremblant, au nord de Montréal, en est un bon exemple. Ces complexes desservent à la fois les marchés locaux (tourisme d'un jour ou de week-end) et les marchés éloignés. Dans les onze régions du Québec et de l'Atlantique, on ne trouve guère de destinations jouissant d'un avantage de localisation équivalent.

Comme on pouvait s'y attendre, les deux régions qui présentent les plus hauts indices de concentration de l'emploi dans les activités reliées au tourisme sont la partie urbaine du comté de Prince (Summerside¹³), à l'Île-du-Prince-Édouard, et la Gaspésie urbaine, qui comprend les communautés établies autour du parc national Forillon. L'indice plus faible (et décroissant) de la péninsule rurale de Gaspé (où se trouve le fameux Rocher percé) illustre la difficulté de construire une base touristique vigoureuse qui ne soit pas purement saisonnière dans une région éloignée des grands marchés et négligée par l'été. C'est particulièrement vrai des destinations insulaires comme les Îles-de-la-Madeleine et l'ouest de Terre-Neuve (où se trouve le parc national de Gros Morne) : le tourisme y dépend partiellement du prix de l'avion.

Certes, l'activité touristique est viable dans les régions périphériques du Québec et de l'Atlantique; elle peut enrichir leur base économique et créer des emplois. Mais en général ceux-ci ne seront pas très nombreux et demeureront extrêmement saisonniers. Dans la plupart des régions, la distance et le climat ne permettront pas que le tourisme suscite et soutienne beaucoup d'emplois bien rémunérés susceptibles de durer toute l'année. Il n'empêche que dans certaines petites communautés, l'emploi touristique, même limité et saisonnier, peut compléter utilement d'autres sources d'emploi et de revenu. Comme dans le secteur manufacturier, cet emploi se situera

souvent dans des segments de marché très particuliers ¹⁴. Mais, dans la plupart des cas, il est irréaliste d'espérer que le tourisme pourra à lui seul fournir une base économique satisfaisante aux communautés périphériques du Québec et de l'Atlantique.

4.5 L'importance de la proximité

Le tourisme et l'industrie manufacturière ne sont pas les seuls secteurs pour lesquels la proximité d'un grand centre urbain est un facteur important. La tendance générale de l'emploi est de se concentrer de plus en plus dans les régions rurales et les villes de taille petite et moyenne faciles d'accès à partir d'une grande métropole. La tendance illustrée à la figure 4.9 résulte de l'interaction de nombreux facteurs. L'emploi du secteur primaire, lequel comprend l'agriculture, a augmenté plus rapidement dans les petites villes et les régions rurales très rapprochées des marchés urbains que dans celles qui en sont plus éloignées ¹⁵. La technologie, encore ici, est responsable de cette situation. Les gains de productivité réalisés en agriculture et dans les activités connexes ont rendu l'exploitation des terres les moins productives et les moins fertiles peu concurrentielle et mené dans bien des cas à leur abandon. Les progrès du transport, de la réfrigération et de la conservation des aliments accentuent cette tendance, renforcée en outre par les effets des économies d'échelle dans le commerce de gros, la mise en marché et la distribution des aliments. Dans la plupart des régions de l'est et du centre du Canada, les terres les plus fertiles sont proches des grands centres urbains, en particulier dans le sud ontarien et le sud québécois. Cette ceinture agricole, analogue à la ceinture récréative dont nous avons parlé pour le tourisme de week-end, attire les citoyens désireux de s'approvisionner en produits laitiers, maraîchers et autres denrées fraîches. Au Québec, les fermiers du Bas-Saint-Laurent sont en concurrence directe avec ceux de la plaine de Montréal (centrée sur Saint-Hyacinthe), qui jouissent d'avantages supérieurs : terres plus fertiles, saison agricole plus longue, accès plus facile aux marchés urbains, aux grossistes, aux distributeurs et aux usines de transformation. Nous avons signalé au chapitre 2 la tendance des abattoirs et des boulangeries industrielles à se concentrer à l'intérieur et aux abords des grands centres urbains afin de profiter des économies d'échelle et de meilleurs moyens de transport.

La proximité permet également aux régions rurales d'attirer de nouveaux résidents amoureux de la campagne. Depuis quelques

années, certaines catégories de jeunes professionnels manifestent le goût de vivre dans un cadre rural¹⁶. Cette mobilité résidentielle est rendue possible, notamment, par les nouvelles technologies de l'information, qui facilitent le télétravail, et par le développement de professions de services n'exigeant pas une présence quotidienne sur les lieux de travail « officiels ». Mais, en général, les professionnels qui organisent leur vie de cette manière ont quand même besoin de venir au bureau de temps en temps ou, s'ils dirigent leur propre entreprise, de rencontrer leurs clients et leurs collègues. C'est pourquoi ils éliront domicile dans les communautés rurales qui offrent un accès facile à un centre urbain important. Il s'agira souvent de celles-là même où se trouvent les destinations touristiques recherchées par les citadins durant le week-end (voir plus haut), ou elles en seront proches, car ces professionnels sont généralement de grands consommateurs d'activités de loisirs comme la randonnée, la natation, le ski, la bicyclette. Les communautés proches des marchés urbains importants et capables d'offrir les commodités nécessaires sont celles qui profiteront le plus de ce goût de la campagne manifesté par certaines classes urbaines. Cette tendance explique une bonne partie de la croissance démographique impressionnante enregistrée depuis quelques années par certaines localités situées au nord de Montréal, dans les Laurentides. Des destinations similaires de moindre importance (mais excluant les navettes quotidiennes) pourront se développer autour des centres urbains de la périphérie, Chicoutimi, Moncton et Rimouski par exemple.

En somme, les petites villes et les régions rurales très proches d'un centre urbain important (à plus ou moins une heure de route) n'évoluent pas dans le même contexte que les autres. On peut parler, sans exagérer, de deux univers différents. Il existe au moins deux mondes « ruraux », le proche et l'éloigné. Si les tendances actuelles se poursuivent, hypothèse vraisemblable, la population rurale du Canada sera de plus en plus composée de communautés proches des grandes villes (figure 4.10). Elle « s'urbanisera », en quelque sorte, devenant de plus en plus branchée sur l'économie et le mode de vie des grandes villes. Mais à l'heure qu'il est, il importe de ne pas l'oublier, la plus grande partie de la population rurale et la plupart des habitants des petites villes vivent toujours dans des zones trop éloignées pour que s'y exerce le pouvoir d'attraction des métropoles.

Conclusion

Au risque de simplifier, nous résumerons nos conclusions en quatre points.

1. Les régions que nous avons définies comme périphériques sont bel et bien différentes. La distance influence le développement économique, et son effet continuera de s'exercer, surtout sur les activités tributaires du transport des biens et des personnes (fabrication, tourisme, production primaire etc.), qui forment, pour longtemps encore, l'épine dorsale de la plupart des économies périphériques du Canada. On ne peut aborder les communautés localisées à proximité des centres urbains importants de la même manière que les communautés situées à une certaine distance des grands marchés urbains.
2. L'avenir économique des petites villes et des communautés rurales du Canada est étroitement lié à leur localisation. La plupart de celles qui sont situées dans le voisinage d'un grand centre urbain conserveront sans grande difficulté des niveaux satisfaisants de population et d'emploi. Ces communautés « centrales » sont celles qui profitent le plus, non seulement de la déconcentration industrielle, mais aussi du développement des activités de loisir (tourisme de week-end, résidences secondaires etc.) et de la poursuite du mouvement de concentration, à proximité des grands centres, de l'agriculture ainsi que des activités de transformation et de distribution des produits alimentaires (produits laitiers, légumes et productions maraîchères surtout). La plupart des communautés périphériques évoluent dans un contexte bien différent, et leur avenir est beaucoup plus incertain. Il n'y a guère d'exagération à parler de deux univers différents, l'un proche, l'autre éloigné des centres. Le développement d'activités de loisir et de tourisme, par exemple, est une entreprise plus prometteuse dans une communauté située à une heure de route de Montréal que dans une localité séparée de la ville par une distance de six heures.
3. Il serait irréaliste d'espérer une diversification rapide de l'économie de la plupart des régions périphériques, surtout en l'absence de ville importante jouant pour elles le rôle de centre de services. Si la diversification s'engage, elle sera généralement graduelle et ne devancera pas la tendance nationale. La plupart des économies périphériques continuent de dépendre étroitement des secteurs traditionnels basés sur l'exploitation des res-

sources naturelles. Si l'on compare les niveaux de spécialisation de leurs économies respectives, force est de constater que la dichotomie entre les régions centrales et les régions périphériques du Canada est restée remarquablement stable. Dans certains cas, au Québec en particulier, la dépendance relative à l'égard des industries traditionnelles liées aux ressources naturelles s'est accrue. Dans la plupart des régions périphériques du Québec et de l'Atlantique que nous avons étudiées, ces secteurs fournissent encore plus de 60 % de l'emploi manufacturier. Par ailleurs, la plus grande part de l'emploi manufacturier à valeur ajoutée moyenne continue de se situer aux abords de grands centres métropolitains comme Montréal et Toronto; mais on perçoit un lent mouvement de déconcentration en direction de localisations plus éloignées. Les régions périphériques qui ont le mieux réussi à diversifier leur base manufacturière sont généralement dotées d'un grand centre urbain de services; ainsi, le Bas-Saint-Laurent est desservi par Rimouski, et le Saguenay-Lac-Saint-Jean par Chicoutimi. Cependant, le succès comparable de régions moins urbanisées comme les comtés de Madawaska et de Prince donne à penser que d'autres facteurs entrent aussi en ligne de compte.

4. La diffusion des effets positifs du dynamisme des régions urbaines reste limitée. La croissance de grandes métropoles comme Montréal et Toronto ne suscitera pas la croissance et la création d'emplois dans des régions qui en sont éloignées de 300 à 400 kilomètres. Il y a quelques décennies, le concept de « pôles de croissance » était très en vogue en aménagement régional : on supposait que les investissements dirigés vers un petit nombre de grands centres (les pôles) stimuleraient la croissance des régions environnantes. Il y a du vrai dans cette prémisse. Mais les données présentées dans ce chapitre tendent à montrer que les effets de diffusion engendrés par les grands centres urbains, notamment en ce qui concerne la déconcentration des entreprises, diminuent abruptement au-delà de quelque 100 ou 150 kilomètres. Ce point est capital pour un pays comme le Canada, dont la population est dispersée et qui contient de vastes portions de territoire inhabité où les effets de diffusion ne s'exercent pas. Si on cherche à stimuler l'économie des communautés périphériques du pays, la stratégie des pôles de croissance ne jouira donc que d'un succès limité, à moins qu'on multiplie ces pôles, en contradiction avec la théorie même qui les justifie. Les

stratégies qui portent fruit en France ou au Royaume-Uni ne fonctionnent pas forcément au Canada.

Nous avons voulu conclure sur ce thème parce que, il y a une trentaine d'années, une étude commandée par le gouvernement fédéral, communément appelée rapport HMR (initiales de ses trois auteurs¹⁷), a soulevé un véritable tollé au Québec; elle est ensuite demeurée objet de critiques et de débats, surtout à l'extérieur de Montréal. Le rapport soutenait essentiellement que la meilleure stratégie de développement économique pour le Québec serait de renforcer Montréal, sa seule métropole véritable dans le contexte nord-américain; ce renforcement du pôle de croissance montréalais devait, à son tour, engendrer la croissance du reste de la province. Si la première partie de ce diagnostic reste vraie, nous savons maintenant que ce n'est pas le cas de la deuxième. La croissance industrielle de Montréal ne créera pas nécessairement de l'emploi à Matane ou à La Sarre. Bien des habitants des régions périphériques du Québec continuent de voir dans les recommandations du rapport HMR et dans l'attention qu'elles accordaient à Montréal la source de leur infortune¹⁸. Quoi qu'il en soit, le temps est venu de refermer ce rapport (de l'envoyer aux oubliettes pourrait-on dire). Si on cherche à soutenir l'économie gaspésienne, c'est en Gaspésie qu'il faut investir. C'est, en d'autres termes, ce que nous avons dit au premier point.

NOTES

¹ Pour des raisons qui tombent sous le sens, nous limitons notre examen au secteur privé.

² La figure 4.1 est construite de la même manière que les figures similaires du chapitre 3. Sur la méthodologie, voir la présentation de la figure 3.4.

³ On trouvera dans Henderson (1997) une explication plus complète appuyée sur la théorie économique. Voir aussi le chapitre 2, en particulier la figure 2.4.

⁴ Voir la figure 3.10 (chapitre 3).

⁵ Surtout dans le cas du Madawaska, où le fabricant de meubles québécois Shermag possède deux usines.

⁶ Notons que La Pocatière, où Bombardier possède une importante usine d'assemblage (moteurs et wagons de chemin de fer), est située à l'extrême ouest de la région du Bas-Saint-Laurent, à environ 130 kilomètres de Québec, sur la route

Transcanadienne. À ce titre, elle aurait dû être considérée comme une localisation « centrale », si le découpage des divisions de recensement l'avait permis.

⁷ Entre autres choses, outre l'éloignement et la géographie, les salaires payés dans certaines de ces régions (qui ne sont pas forcément bas) les rendent peu intéressantes pour les industries qui se déconcentrent parce que la main-d'œuvre coûte trop cher dans les grands centres urbains. Voir le chapitre 7.

⁸ On trouvera une liste plus détaillée à l'annexe 2.

⁹ Voir aussi Côté et Proulx (2002), pour les régions québécoises.

¹⁰ Voir en particulier, au chapitre 7, la section consacrée au « syndrome du rentier encombrant ».

¹¹ Deux autres arguments vont dans le même sens. 1) Les revenus sont souvent plus élevés dans les petites villes périphériques (voir le chapitre 7). 2) On peut penser que les consommateurs des petites villes proches d'une métropole dépensent dans cette dernière une partie de l'argent qu'ils consacrent aux loisirs et au divertissement.

¹² On remarque, à la figure 4.8, que l'indice de la portion rurale de Moncton, où se trouvent les zones touristiques entourant Shédiac, a augmenté de 1971 à 1996.

¹³ L'excellente performance de Summerside est attribuable au succès des efforts de mise en marché de l'Île-du-Prince-Édouard, qui offre aux touristes un « produit » relativement diversifié (comprenant plages, terrains de golf, parcs thématiques, festivals du homard), et à une œuvre littéraire, *Anne aux pignons verts*, reprise et popularisée par les médias. La nature joue aussi un rôle dans cette réussite. Durant l'été, du côté sud de l'île surtout, donnant sur le détroit de Northumberland, les eaux sont assez chaudes pour la baignade. Il en va de même au Nouveau-Brunswick et en Nouvelle-Écosse, juste en face. Mais, même à l'Île-du-Prince-Édouard et au Nouveau-Brunswick, la saison touristique est brève.

¹⁴ Par exemple, dans les régions nordiques, les voyages de chasse et de pêche, les excursions en motoneige, le ski de randonnée. Étant donné la distance et les coûts de transport, la clientèle de ces activités est généralement composée d'amateurs plutôt à l'aise financièrement.

¹⁵ Voir la figure 5.1 (chapitre 5).

¹⁶ Aubin (2001).

¹⁷ Higgins, Martin et Raynauld (1970).

¹⁸ Dans un ouvrage récent, des universitaires de la région du Saguenay donnent un bon exemple de cette attitude à l'égard des décisions prises par les gouvernements en matière de développement économique régional. Souscrivant à la « théorie du complot », les auteurs soutiennent que la marginalisation des régions périphériques du Québec résulte d'une stratégie consistant à favoriser délibérément Montréal et le centre du Québec aux dépens du reste de la province. Dans ce scénario, le rapport HMR est au banc des accusés. Voir Bouchard et al. (2001). Sans nécessairement adhérer à ce raisonnement, Savoie (2001) se montre très critique à l'égard des politiques fédérales, qui à ses yeux pèsent lourdement, comme une force d'inertie, sur le développement régional des provinces de l'Atlantique.

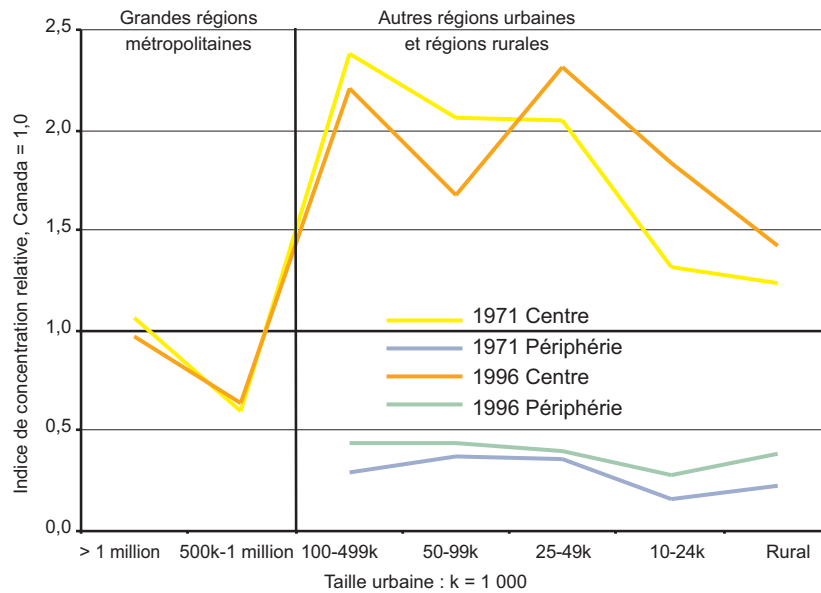


Figure 4.1 — Fabrication de produits à valeur ajoutée moyenne : concentration relative de l'emploi selon la région et la taille urbaine, 1971 et 1996

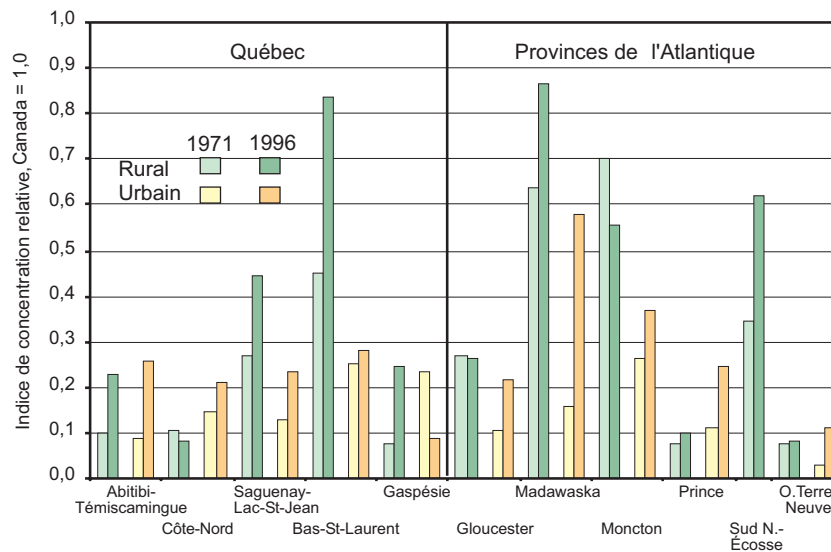


Figure 4.2 — Fabrication de produits à valeur ajoutée moyenne : concentration relative de l'emploi dans les régions du Québec et de l'Atlantique, 1971 et 1996

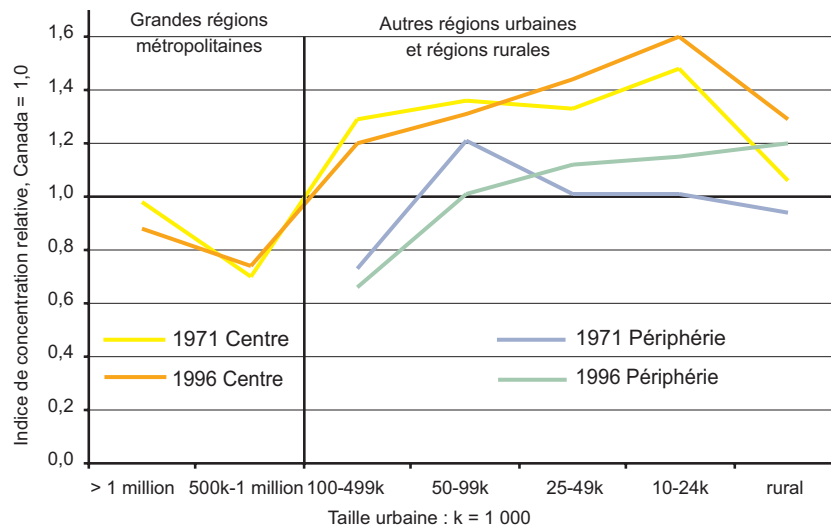


Figure 4.3 — Fabrication de produits à valeur ajoutée faible : concentration relative de l'emploi selon la région et la taille urbaine, 1971 et 1996

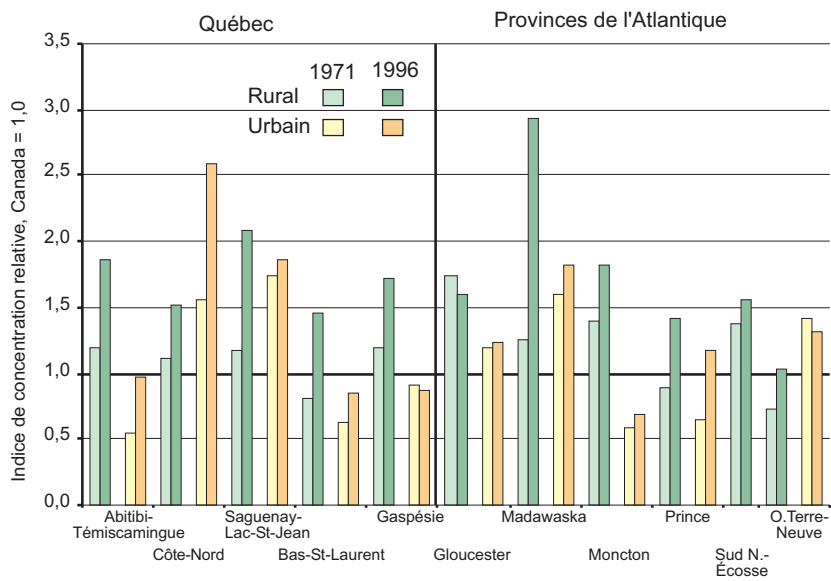


Figure 4.4 — Fabrication de produits à valeur ajoutée faible : concentration relative de l'emploi dans les régions du Québec et de l'Atlantique, 1971 et 1996

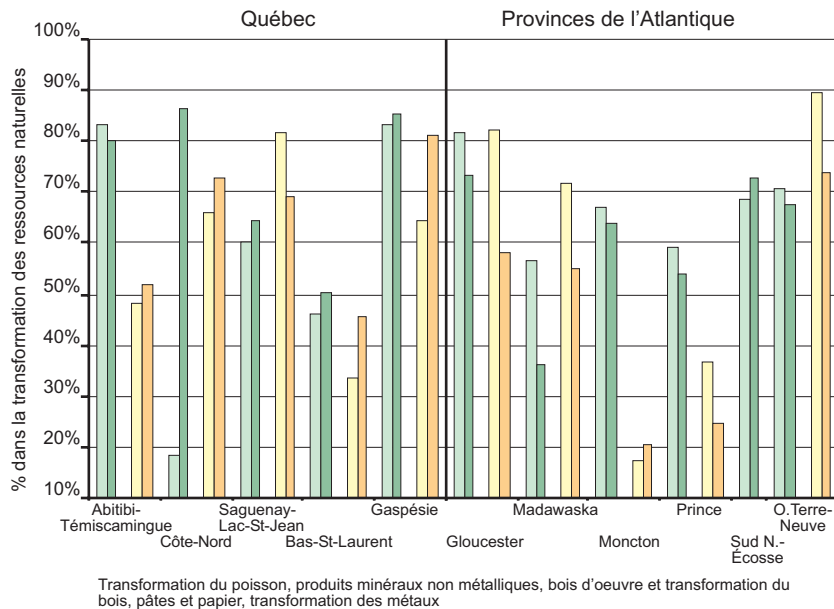


Figure 4.5 — Part (%) dans l'emploi manufacturier des secteurs traditionnels de transformation des ressources naturelles, dans les régions du Québec et de l'Atlantique, 1971 et 1996

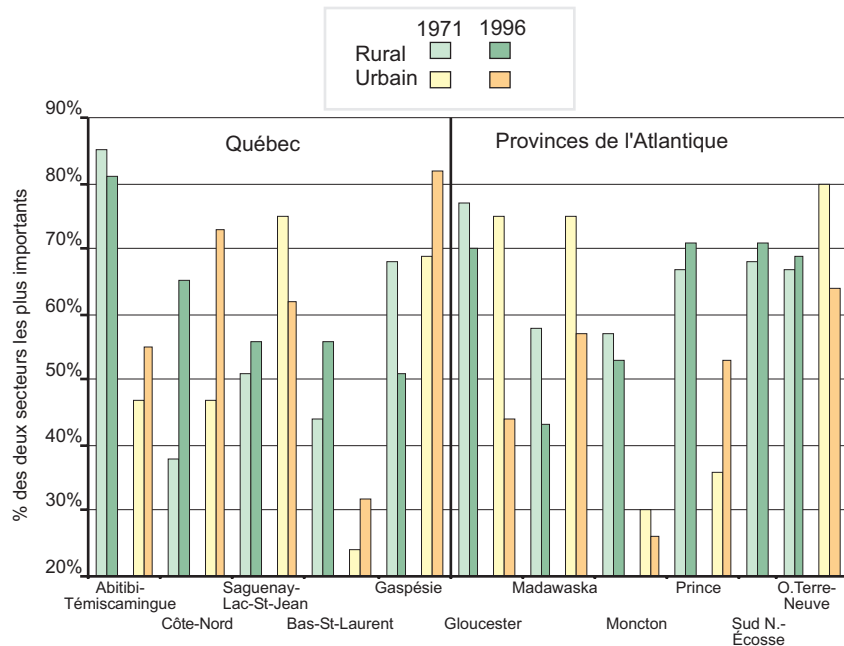


Figure 4.6 — Part (%) des deux secteurs les plus importants dans l'emploi manufacturier, régions du Québec et de l'Atlantique, 1971 et 1996

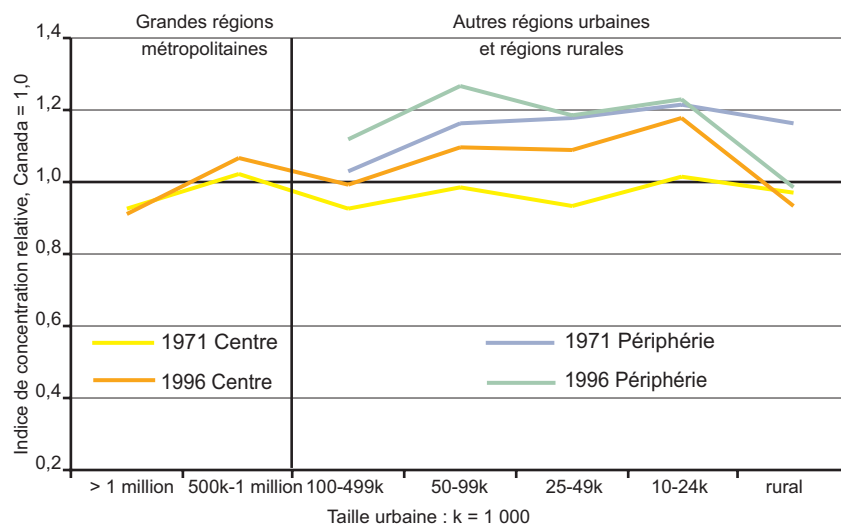


Figure 4.7 — Hôtels, restaurants et terrains de camping : concentration relative de l'emploi selon la région et la taille urbaine, 1971 et 1996

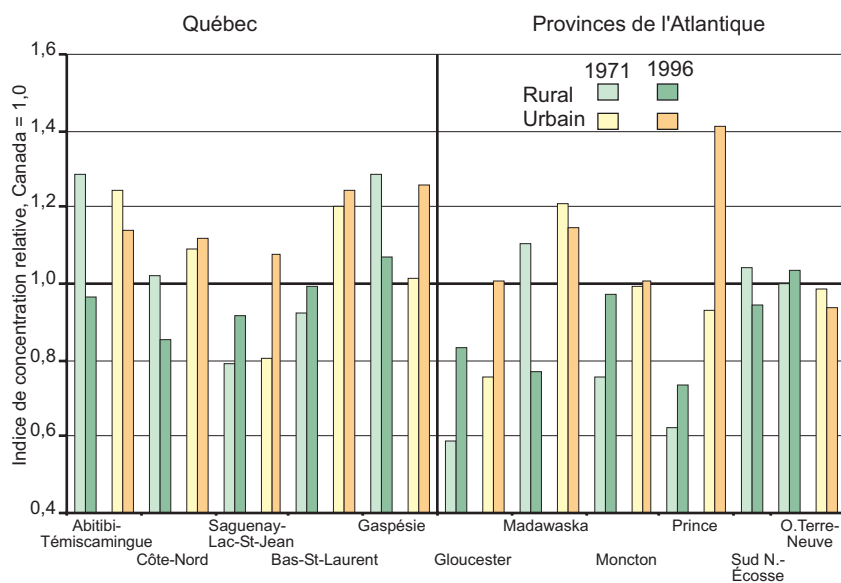


Figure 4.8 — Hôtels, restaurants et terrains de camping : concentration relative de l'emploi dans les régions du Québec et de l'Atlantique, 1971 et 1996

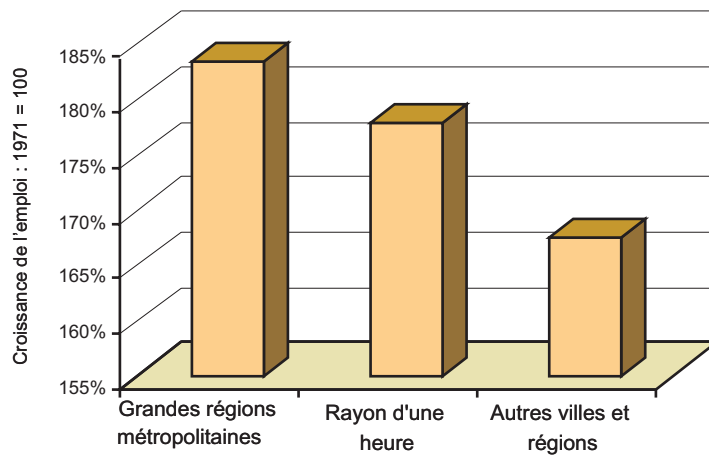


Figure 4.9 — Croissance de l'emploi total, Canada, 1971-1996 : grandes régions métropolitaines, régions proches (rayon d'une heure) et autres régions

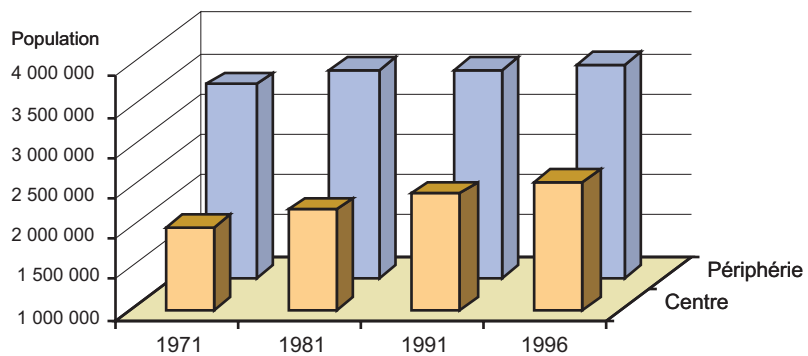


Figure 4.10 — Population des régions rurales du centre et de la périphérie, Canada, 1971, 1981, 1991 et 1996