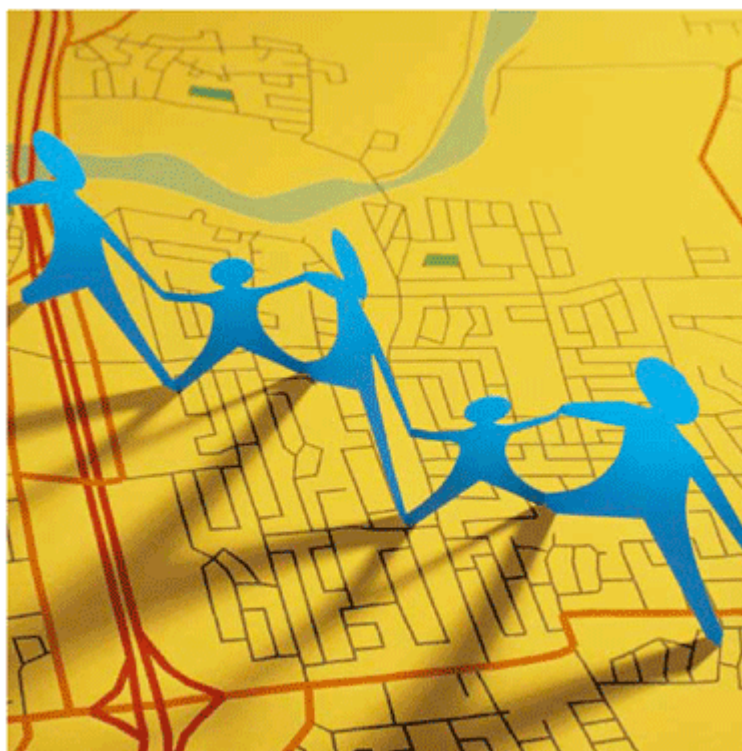


**Les communautés mono-industrielles au
Québec : portrait et analyse de
vulnérabilité**

Christophe RIBICHESI et Richard SHEARMUR

INRS



**Les communautés mono-industrielles
au Québec : portrait et analyse de
vulnérabilité**

Christophe RIBICHESI et Richard SHEARMUR

Rapport présenté à
Développement économique Canada

Institut national de la recherche scientifique
Centre Urbanisation Culture Société
Montréal

juin 2008

Responsabilité scientifique :
Christophe Ribichesi, christophe.ribichesi@ucs.inrs.ca
Richard Shearmur, richard.shearmur@ucs.inrs.ca
Centre Urbanisation Culture Société
Institut national de la recherche scientifique

Diffusion :
Institut national de la recherche scientifique
Centre Urbanisation Culture Société
385, rue Sherbrooke Est
Montréal (Québec) H2X 1E3

Téléphone : (514) 499-4000
Télécopieur : (514) 499-4065

www.inrs.ucs.ca

Projet de recherche financé par Développement
économique Canada

Révision linguistique : Vivianne Brouillard
Lucie Gougeon et les auteurs.

*Les avis et opinions exprimés dans ce document sont ceux des auteurs et ne reflètent pas
nécessairement les positions de Développement économique Canada.

ISBN : 978-2-89575-149-6
Dépôt légal : - Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2008
- Bibliothèque et Archives Canada
© Tous droits réservés

TABLE DES MATIÈRES

1. SOMMAIRE EXÉCUTIF	X
1.1 CONTEXTE	x
1.2 PORTÉE DE L'ÉTUDE	xi
1.3 DÉFINITION D'UNE COMMUNAUTÉ MONO-INDUSTRIELLE	xi
1.3.1 La municipalité n'est pas un échelon approprié pour l'analyse des communautés mono-industrielles.....	xi
1.3.2 Découpage du territoire québécois en bassins d'emploi	xii
1.3.3 Mesure du caractère mono-industriel	xii
1.4 LE POTENTIEL DE VULNÉRABILITÉ ÉCONOMIQUE DES BASSINS D'EMPLOI.....	xiii
1.4.1 L'éloignement comme facteur de vulnérabilité	xiii
1.4.2 Mesure du potentiel de vulnérabilité économique	xiv
1.4.3 Profils socio-économiques des bassins d'emploi	xiv
1.4.4 Croisement entre profils de vulnérabilité économique et profils socio-économiques.....	xiv
1.4.5 Résultats clés.....	xv
1.4.6 Trois grands types de zones au Québec	xvi
1.5 APPROCHES D'INTERVENTION GOUVERNEMENTALE.....	xvi
1.5.1 Revue d'outils d'intervention	xvi
1.5.2 Politiques de redistribution.....	xvii
1.5.3 Politiques de développement local ou communautaire	xviii
1.5.4 Revue d'exemples de transition.....	xviii
1.5.5 Recommandations d'approches possibles	xix
1.5.6 Liens entre bassins d'emploi et MRC	xxi
Introduction Objet du mandat.....	1
Partie 1 Identification des communautés mono-industrielles	5
2. QU'EST-CE QU'UNE COMMUNAUTÉ MONO-INDUSTRIELLE?	8
2.1 Définition théorique.....	8
2.2 D'une définition théorique à une définition opérationnelle	12
2.2.1 Identification de l'échelon géographique	12
2.2.2 Mesure du caractère mono-industriel	15
2.2.3 L'éloignement comme facteur de vulnérabilité	18
3. DONNÉES ET MÉTHODOLOGIE	20
3.1 Données d'entreprises et sectorielles	20
3.2 Données de navettage.....	24
3.2.1 Bassins de 50 %	24
3.2.2 Bassins de 30 %	25
3.2.3 Bassins de 10 %	26
3.2.4 Exemple	26
3.3 Données socio-économiques.....	31

3.4	Commentaires sur les sources de données	32
3.5	Méthodologie	33
3.5.1	Caractérisation du potentiel de vulnérabilité économique	33
3.5.2	Profils socio-économiques et potentiel de vulnérabilité	36
3.5.3	Liens entre profils de vulnérabilité économique et profils socio-économiques	37
3.5.4	Liens entre bassins d'emploi et MRC	39
Partie 2 Analyses et résultats		41
4.	LE POTENTIEL DE VULNÉRABILITÉ ÉCONOMIQUE DES BASSINS D'EMPLOI	43
4.1	Les dimensions de vulnérabilité	43
4.2	Les profils de vulnérabilité économique	45
5.	LE PROFIL SOCIO-ÉCONOMIQUE DES BASSINS D'EMPLOI	48
5.1	Les dimensions socio-économiques	48
5.2	Les profils socio-économique	52
6.	LIEN ENTRE PROFILS DE VULNÉRABILITÉ ÉCONOMIQUE ET PROFILS SOCIO-ÉCONOMIQUES	54
6.1	Existe-t-il un lien entre vulnérabilité économique et profil socio-économique?	55
6.2	Caractérisation économique des bassins d'emploi.....	59
7.	CARACTÉRISATION SOCIO-ÉCONOMIQUE DES BASSINS D'EMPLOI.....	67
7.1	Quelques caractéristiques de base des bassins	67
7.2	Caractéristiques socio-économiques des bassins d'emploi.....	70
8.	LES BASSINS D'EMPLOI ET LES MRC	74
Partie 3 Analyses et conclusions.....		81
9.	LES COMMUNAUTÉS MONO-INDUSTRIELLES AU QUÉBEC	83
9.1	Résultats empiriques et discussion	83
9.1.1	La vulnérabilité économique	83
9.1.2	Profils de vulnérabilité économique	84
9.1.3	Vulnérabilité et profil sectoriel	86
9.1.4	Liens entre vulnérabilité économique et tissu socio-économique	87
9.1.5	Liens entre vulnérabilité économique et croissance	88
9.1.6	Arrimage entre bassins d'emploi et découpages administratifs (MRC).....	89
9.1.7	Taille des bassins et interrelations entre bassins	89
10.	QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LES APPROCHES D'INTERVENTION POSSIBLES.....	91
10.1	Outils politiques et communautés mono-industrielles	92
10.1.1	Revue des outils d'intervention	93
10.1.2	Exemples de transitions.....	97

10.1.3 Une méthode plutôt que des outils	102
10.2 Quelques recommandations	105
10.2.1 Élargir les bassins d'emploi pour les diversifier	105
10.2.2 L'intervention n'est pas un gage de réussite	109
10.3 Retour sur la nature du lien entre MRC et bassins d'emploi.....	110
11. CONCLUSIONS	113
BIBLIOGRAPHIE	117
Annexe 1.....	123
MÉTHODE ET RÉSULTATS DE LA RECHERCHE BIBLIOGRAPHIQUE	125
12. RECENSION DE LITTÉRATURE.....	125
12.1 Bases bibliographiques.....	125
12.1.1 Méthode	125
12.1.2 Résultats	127
12.2 Recherche Internet	127
12.2.1 Méthode	127
13. LISTE DES RÉFÉRENCES RECENSÉES.....	129
ANNEXE 4	145

Liste des tableaux

1	Filières définies par Développement économique Canada (DEC)	22
2	Dimensions de vulnérabilité, SDR50 (bassins liés à 50 %)	43
3	Dimensions de vulnérabilité, SDR30 (bassins liés à 30 %)	44
4	Dimensions de vulnérabilité, SDR10 (bassins liés à 10 %)	44
5	Classification des bassins SDR50 selon leur type de profil	46
6	Classification des bassins SDR30 selon leur type de profil	46
7	Classification des bassins SDR10 selon leur type de profil.....	47
8	Dimensions de vulnérabilité, SDR50 (bassins liés à 50 %).....	49
9	Dimensions de vulnérabilité, SDR30 (bassins liés à 30 %).....	49
10	Dimensions de vulnérabilité, SDR10 (bassins liés à 10 %).....	49
11	Distribution des variables d'âge, SDR50	51
12	Classification des bassins SDR50 selon leur profil socio-économique	52
13	Classification des bassins SDR30 selon leur profil socio-économique	53
14	Classification des bassins SDR10 selon leur profil socio-économique	53
15	Croisement des deux systèmes de classification des bassins, SDR50	56
16	Croisement des deux systèmes de classification des bassins, SDR50, tableau réduit	56
17	Déviation par rapport aux attentes, SDR50	57
18	Test de chi2 pour les classifications SDR50	57
19	Croisement des deux systèmes de classification des bassins, SDR30 et SDR10, tableau réduit.....	58
20	Tests de chi2 pour les classifications SDR30 et SDR10	58
21	Les neuf classes de bassin d'emploi	59
22	Différences de concentration des emplois selon la vulnérabilité économique, SDR50	61
23	Différences de concentration économique selon la vulnérabilité économique, SDR30	62
24	Différences de concentration économique selon la vulnérabilité économique, SDR10	63
25	Pourcentage des bassins dont le plus fort nombre d'emplois est dans le secteur nommé.....	65
26	Pourcentage des bassins dont le plus fort nombre d'entreprises est dans le secteur nommé ..	66
27	Quelques caractéristiques des bassins SDR50	68
28	Quelques caractéristiques des bassins SDR30	69
29	Quelques caractéristiques des bassins SDR10	69
30	Variables socio-économiques selon la vulnérabilité économique, SDR50.....	71
31	Variables socio-économiques selon la vulnérabilité économique, SDR30.....	72
32	Variables socio-économiques selon la vulnérabilité économique, SDR10.....	73
33	Les bassins SDR50 compris dans plus d'une MRC	76
34	Les bassins SDR30 compris dans plus d'une MRC	77
35	Les bassins SDR10 compris dans plus d'une MRC	79

Liste des figures

1	Trois exemples de structure industrielle	17
2	Vulnérabilité économique de communautés territoriales : trois axes	19
3	Corrélations entre mesures de spécialisation sectorielle	21
4	Croisement des profils économiques et socio-économiques simplifiés	38

1. SOMMAIRE EXÉCUTIF

La présente étude cherche à cerner le potentiel de vulnérabilité économique des communautés mono-industrielles du Québec. Pour ce faire, le territoire québécois est découpé en bassins d'emploi, territoires dans lesquels coïncident résidents et travailleurs. Le potentiel de vulnérabilité économique des bassins d'emploi est analysé selon trois grands axes : la concentration des emplois dans un seul secteur, la concentration des entreprises dans un seul secteur, et l'accessibilité géographique aux marchés.

Trois niveaux de bassins d'emploi ont été définis selon des seuils de navettage domicile-travail de 50 %, 30 % et 10 %. De 25 % à 36 % des bassins d'emploi analysés sont considérés économiquement vulnérables. Ceux-ci sont situés en quasi-totalité dans les régions périphériques, avec des exceptions notables en Chaudière -Appalaches, le long de la frontière américaine. Ils ne comptent que 1 % à 4 % de la population du Québec. Ils sont, pour 40 % à 60 % d'entre eux, dominés par la filière forestière ou par les emplois d'administration publique. Les autres dépendent surtout du tourisme, du commerce de détail, ou de la pêche et chasse.

La notion de bassin d'emploi doit être prise en compte dans la formulation d'approches gouvernementales visant les communautés mono-industrielles.

1.1 CONTEXTE

La question des communautés mono-industrielles a refait surface ces dernières années au Québec comme élément important de la problématique de développement dans les régions périphériques et dans les zones manufacturières des régions centrales. Nombre de localités ont subi des revers suite à la fermeture d'un employeur principal ou la contraction de l'activité économique dominante. Et de telles situations de bouleversements économiques risquent de se reproduire.

Il existe peu d'information récente sur l'identification et la caractérisation des collectivités mono-industrielles au Québec. L'Agence développement économique Canada pour les régions du Québec a mandaté l'INRS afin de réaliser une analyse de la problématique des communautés mono-industrielles au Québec dans l'optique de mieux comprendre le phénomène et aider les acteurs du développement à mieux articuler leur action à l'égard de ces communautés.

1.2 PORTÉE DE L'ÉTUDE

L'étude porte d'abord sur une définition du concept de communauté mono-industrielle et des diverses dimensions conditionnant leur vulnérabilité à des revers économiques. Le territoire québécois a été découpé en bassins d'emploi à des fins d'analyse et classement de leur vulnérabilité économique. S'ensuit une revue d'approches d'interventions gouvernementales tirée notamment d'une recension de littérature et d'études de cas. Enfin, sont suggérées certaines approches pouvant contribuer à pallier à la vulnérabilité des communautés.

1.3 DÉFINITION D'UNE COMMUNAUTÉ MONO-INDUSTRIELLE

Intuitivement, le concept de communauté mono-industrielle renvoie à des localités dont l'économie repose sur une seule activité. Il s'agit généralement d'activités associées à l'exploitation de ressources naturelles (forêts, mines, pêche), ou bien certaines industries manufacturières telles que le textile ou le meuble. Bien que cette intuition soit justifiée, elle laisse néanmoins en suspens un nombre de questions lorsqu'on cherche à élaborer une définition opérationnelle de « communauté » et de « mono-industrie ». Ces questions touchent notamment l'échelon géographique de la communauté, sa taille et sa localisation, ou encore le secteur dans lequel elle est spécialisée. Une revue de littérature n'a pu identifier de méthode d'identification « universelle » qui aurait pu être reproduite dans la présente étude. D'où la nécessité d'élaborer une méthodologie originale et inédite pour définir, identifier et classer les communautés vulnérables au Québec.

1.3.1 LA MUNICIPALITÉ N'EST PAS UN ÉCHELON APPROPRIÉ POUR L'ANALYSE DES COMMUNAUTÉS MONO-INDUSTRIELLES

Nombre d'études retiennent la municipalité comme échelon géographique pour l'identification de communautés mono-industrielles. Ce choix représente l'avantage qu'il s'agit d'une entité correspondant à un gouvernement local et l'implication des décideurs locaux dans le processus de reconversion économique est déterminante. Mais cet avantage se transforme en inconvénient lorsqu'on envisage d'impliquer une zone plus large que la seule municipalité pour tenir compte des municipalités environnantes. En ce sens, il apparaît plus cohérent de définir des communautés sur la base d'un critère économique. Une communauté mono-industrielle représenterait ainsi un ensemble de personnes qui partage à la fois un territoire, et une dépendance envers une seule industrie. Il est courant que des personnes vivent dans une municipalité mais travaillent dans une autre. D'un point de vue

économique, quelle que soit la municipalité de résidence d'une personne, la communauté économique à laquelle cette personne appartient est celle de son lieu de travail. Partant de ce principe, plusieurs études (en Suède et Angleterre), prônent une approche par bassins d'emploi, soit des regroupements de municipalités (territoires) dans lesquels la majorité des personnes qui y vivent y travaillent aussi. Statistique Canada utilise d'ailleurs cette même approche pour délimiter les régions métropolitaines et agglomérations de recensement à partir de critères liés aux navettes domicile-travail.

1.3.2 DÉCOUPAGE DU TERRITOIRE QUÉBÉCOIS EN BASSINS D'EMPLOI

Le Québec a été subdivisé en bassins d'emploi délimités à partir des données de navettage quotidien issues du Recensement de 2001 de Statistique Canada. Trois niveaux de bassins d'emploi ont été définis :

1. 698 bassins regroupant les municipalités liées par des flux de navettage d'au moins 50 % (les municipalités dont 50 % ou plus de leur main-d'œuvre se déplace vers une autre municipalité pour travailler font partie d'un bassin de ce niveau);
2. 392 bassins construits à partir des liens de navettage d'au moins 30 %;
3. 249 bassins construits à partir des liens d'au moins 10 %.

(Ces bassins d'emploi sont illustrés sur les cartes 1, 2 et 3 de l'annexe 4. La méthode détaillée d'identification des bassins est décrite dans la section 2.2.).

Règle générale, les bassins d'emploi ne respectent pas les limites des municipalités, surtout dans les cas de bassins de 30 % ou de 10 %.

Plus de 60 % de la population du Québec demeure dans les bassins d'emploi à l'intérieur et autour des régions métropolitaines de Montréal, Québec et Ottawa-Gatineau. Pour ces bassins, il n'y a pas de lien entre communauté économique et découpage administratif en MRC. Ailleurs, en général, plus de 80 % de la population de chaque bassin se trouve au sein d'une seule MRC.

1.3.3 MESURE DU CARACTÈRE MONO-INDUSTRIEL

Des études antérieures évaluent le caractère mono-industriel d'une communauté lorsque sa spécialisation dépasse un certain seuil (ex. : l'emploi dans une industrie donnée dépasse 30 % de l'emploi total dans la localité, ou 25 % de l'emploi total se situe dans une seule entreprise). D'autres études excluent des localités dépassant un certain seuil (ex. : 30 000

habitants). D'autres ne s'intéressent qu'à certains secteurs, tels ceux liés aux ressources naturelles.

Pour identifier les communautés mono-industrielles au Québec, la présente étude emploie une méthode *relative* : autrement dit, une communauté n'est pas intrinsèquement mono-industrielle, elle ne l'est que plus ou moins que les autres. Cette méthode n'introduit pas de seuils arbitraires, ne choisit pas *a priori* les secteurs qui domineront les communautés et ne se limite pas à l'étude de communautés d'une certaine taille.

Il existe plusieurs dimensions à la mono-industrie. D'abord, il est possible que les *emplois* au sein d'un bassin tendent à se regrouper au sein d'un même secteur (ex. : 50 % des emplois dans le secteur forestier). On dira alors qu'il y a une spécialisation sectorielle des emplois. Mais il est aussi possible que même si 50 % des *emplois* sont dans un même secteur, seulement 10 % des *entreprises* le soient. La spécialisation des *entreprises* dans un secteur donné n'est donc pas la même chose que la spécialisation *des emplois* dans un secteur donné.

Les différentes dimensions de la mono-industrie sont toutes sous-tendues par le principe de la dépendance. Plus une communauté dépend d'un petit nombre de secteurs et / ou d'un petit nombre d'entreprises, plus elle est *potentiellement* vulnérable à un choc qui toucherait cette entreprise ou ce secteur qui domine. Par divers types de mesures (concentration sectorielle des entreprises ou des emplois, entreprise dominante), cette étude cherche à cerner le potentiel de vulnérabilité économique d'une communauté. L'approche choisie est d'appréhender la spécialisation des communautés d'un point de vue relatif. Ainsi, il n'existe pas de communautés spécialisées mais des communautés plus spécialisées que d'autres. Cette approche s'inscrit dans une démarche plus large consistant non pas à mesurer le caractère mono-industriel en tant que tel mais le caractère vulnérable d'une communauté, ce qui ne peut être fait que d'un point de vue relatif. Ainsi, le concept de mono-industrie a été élargi pour passer à celui de bassin potentiellement vulnérable.

1.4 LE POTENTIEL DE VULNÉRABILITÉ ÉCONOMIQUE DES BASSINS D'EMPLOI

1.4.1 L'ÉLOIGNEMENT COMME FACTEUR DE VULNÉRABILITÉ

La vulnérabilité d'une communauté est exacerbée si elle est éloignée des marchés et des autres bassins d'emploi. En effet, même si un bassin est vulnérable, cette vulnérabilité n'a pas les mêmes conséquences si les bassins limitrophes sont, eux, peu vulnérables. Au prix de quelques kilomètres en voiture, les résidents d'un bassin vulnérable (mais proche d'autres bassins moins vulnérables) pourraient se trouver des emplois alternatifs advenant un choc

dans leur bassin. Par contre, les résidents d'un bassin éloigné des autres feraient face à des problèmes plus graves si le secteur ou l'entreprise principale de leur bassin connaît des difficultés. De même, un bassin situé à proximité des grands marchés sera plus apte, à moyen terme, à reconverter son tissu industriel, car il est concevable que d'autres activités économiques y trouvent des avantages de localisation (proximité relative de clients, de main-d'œuvre, de services, d'infrastructures de transport, etc.).

1.4.2 MESURE DU POTENTIEL DE VULNÉRABILITÉ ÉCONOMIQUE

Le potentiel de vulnérabilité économique des bassins d'emploi est analysé selon trois grands axes : la concentration des emplois dans un seul secteur, la concentration des entreprises dans un seul secteur, et l'accessibilité géographique aux marchés locaux (proximité immédiate d'activités économiques) et provincial (proximité des grands marchés comme Montréal, Québec et Ottawa-Gatineau). Ces axes de vulnérabilité ont été mesurés à l'aide de sept variables : potentiel général d'accessibilité aux grands marchés, potentiel d'accessibilité local, diversité sectorielle des emplois, diversité sectorielle des entreprises, taille moyenne des entreprises, pourcentage des entreprises dans le secteur le plus important et pourcentage des emplois dans le secteur le plus important. Pour chaque type de bassin (flux de navettage d'au moins 50 %, d'au moins 30 %, d'au moins 10 %), les bassins d'emploi individuel ont été classés selon leur potentiel de vulnérabilité économique (vulnérable, moyennement vulnérable, et peu vulnérable).

1.4.3 PROFILS SOCIO-ÉCONOMIQUES DES BASSINS D'EMPLOI

La capacité d'une communauté à encaisser des chocs économiques dépend en partie de son tissu socio-économique, d'où l'intérêt d'établir des profils socio-économique des bassins d'emploi. Ceux-ci ont donc été classés selon leur profil socio-économique (vulnérable, moyennement vulnérable, et peu vulnérable) établis à partir d'indicateurs d'âge, de revenu, de taux d'emploi et de scolarité.

1.4.4 CROISEMENT ENTRE PROFILS DE VULNÉRABILITÉ ÉCONOMIQUE ET PROFILS SOCIO-ÉCONOMIQUES

Sont ainsi établies deux manières de classer les bassins d'emploi : une première par le potentiel de vulnérabilité économique et une deuxième par le profil socio-économique. Sur la base d'indices de vulnérabilité, trois classes de profils ont été établis : – vulnérable, moyennement vulnérable et peu vulnérable – pour les deux types de profil, économique et socio-économique. Cela donne neuf possibilités de classement des bassins d'emploi, tel qu'illustré dans la figure ci-dessous.

		Profils socio-économiques		
		Vulnérable	Moyen	Peu vulnérable
Profils économiques	Vulnérable	Classe 11	Classe 12	Classe 13
	Moyen	Classe 21	Classe 22	Classe 23
	Peu vulnérable	Classe 31	Classe 32	Classe 33

Les neuf classes de bassins d'emploi décrits ci-haut sont cartographiées pour les trois types de bassins (navettage 50 %, 30 % et 10 %) sur les cartes 7, 8 et 9 de l'annexe 4.

1.4.5 RÉSULTATS CLÉS

- De 61 à 247 bassins d'emploi sont considérés économiquement vulnérables (classes 11, 12 et 13 du tableau ci-haut), selon que l'on prenne les seuils de navettage de 10 %, 30 % ou 50 %. Il s'agit de 25 % à 36 % des bassins identifiés. La quasi-totalité des bassins vulnérables est située dans les régions périphériques, avec des exceptions notables en Chaudière -Appalaches, le long de la frontière des États - Unis (cf. : cartes 7, 8 et 9 de l'annexe 4);
- Les bassins vulnérables sont, pour 40 % à 60 % d'entre eux, dominés par la filière forestière ou par les emplois d'administration publique. Les autres dépendent surtout du tourisme, du commerce de détail, ou de la pêche et chasse;
- Les bassins vulnérables ne comptent que 1 % à 4 % de la population du Québec;
- Ils sont de petite taille : 1 300 résidents en moyenne. Les bassins moyennement vulnérables ont, en moyenne, entre 6 000 et 15 000 résidents;
- Les bassins vulnérables économiquement sont aussi ceux avec le tissu socio-économique le plus fragile (main-d'œuvre peu formée, bas salaires, bas taux d'emploi, transferts gouvernementaux élevés). À l'inverse, les communautés les moins vulnérables économiquement ont le tissu socio-économique le moins fragile;
- Le fait d'être vulnérable ne présuppose pas une faible croissance : la croissance de l'emploi dans les bassins vulnérables de 1996 à 2001 ne se distingue pas de celle des bassins moins vulnérables;
- Si l'on ajoute aux bassins vulnérables ceux qui sont moyennement vulnérables, on voit que de 71 % à 78 % des bassins sont moyennement vulnérables ou vulnérables, alors que seulement 17 % à 25 % de la population québécoise réside dans ces deux types de bassins. Ainsi, au moins 75 % de la population réside dans des bassins peu vulnérables.

1.4.6 TROIS GRANDS TYPES DE ZONES AU QUÉBEC

Il existe trois grands types de zones distinctes au Québec, entre lesquelles la problématique des communautés vulnérables diffère :

1. Les zones de la vallée du Saint-Laurent, proches des métropoles (correspondant en gros aux régions centrales identifiées par Polèse et Shearmur en 2002); Se trouvent ici soit des bassins peu vulnérables, soit des bassins moyennement vulnérables qui côtoient d'autres bassins moyennement ou peu vulnérables. Bien qu'il y puisse y avoir, localement, la possibilité de chocs qui déstabilisent l'économie, il existe à proximité des activités économiques alternatives;
2. *Les régions plus périphériques*, éloignées des métropoles : Abitibi-Témiscamingue, Saguenay – Lac – St-Jean, Gaspésie, et les terres intérieures du Bas-Saint-Laurent et de Chaudière-Appalaches longeant la frontière américaine; Dans ces zones, on trouve des bassins vulnérables, mais qui côtoient souvent des zones moyennement vulnérables. Dans ces bassins, l'économie serait beaucoup moins en mesure de se remettre d'un choc économique, car il existe peu de zones aux alentours qui présentent des alternatives moins vulnérables. Même les communautés moyennement vulnérables de ces zones sont vulnérables dans la mesure où elles dépendent souvent de leur arrière-pays vulnérable. Cependant, il y existe des masses critiques qui rendraient peut-être envisageables un retournement de la situation;
3. La Côte-Nord et Nord-du-Québec, régions constituées presque entièrement de communautés vulnérables. Il est difficile d'y prévoir comment un choc externe serait encaissé sans une déstabilisation très importante du tissu social et économique.

1.5 APPROCHES D'INTERVENTION GOUVERNEMENTALE

1.5.1 REVUE D'OUTILS D'INTERVENTION

Une revue de méthodes d'interventions gouvernementales amène différentes distinctions dans les stratégies recensées. La première renvoie à une distinction entre des politiques d'anticipation mises en place en amont de la crise, soit pour prévenir le départ du secteur, soit pour diversifier l'économie, et des interventions *a posteriori*, une fois le secteur dominant en crise. Chacune de ces catégories d'interventions peut être subdivisée en deux groupes : les politiques à visée redistributive et les politiques de développement local ou communautaire.

1.5.2 POLITIQUES DE REDISTRIBUTION

Dans le cas de politiques de redistribution, l'intervention est motivée par un souci d'équité et de réduction des disparités régionales. Dans bien des cas, ces politiques prennent la forme de transferts de revenu. Elles peuvent aussi viser une redistribution des activités dans l'espace, agissant sur la localisation des activités par le biais de primes à la localisation pour aider des firmes à s'implanter dans une région cible (subventions accolées à des objectifs de création d'emplois ou de montants investis, allégements fiscaux, accès au capital (crédits à taux préférentiels, prêts garantis, etc.), aides sur certains coûts (électricité, infrastructures, etc.)).

L'objectif général de ces interventions, relevant souvent des paliers supérieurs de gouvernement, est de fournir à une communauté des aides pour promouvoir son développement.

Ces outils standards présentent des limites. Pour compenser une firme pour la perte induite par un choix de localisation en périphérie, il faudrait que le montant des aides soit important et pérenne. Cela est d'autant plus vrai dans des pays dont la superficie est vaste et la notion d'éloignement forte. Dans bien des cas, seules les firmes les plus mobiles, peu attachées à leur milieu, seront attirées par de telles aides. Cela pose la question du devenir de ces implantations une fois les aides suspendues. Enfin, ce type d'aides peut mettre en concurrence des régions périphériques entre elles, plutôt que des régions périphériques avec des régions centrales.

Les politiques de redistribution des activités peuvent prendre la forme d'investissements en infrastructures publiques afin de favoriser l'activité des entreprises et rendre la région plus attractive. Là encore, les effets pervers sont nombreux, notamment dans le cas d'investissements en infrastructures de transport. Si *a priori* une diminution des coûts de transport devrait permettre à une zone périphérique d'attirer des entreprises, en réalité, cette accessibilité accrue exacerbe la concurrence vis-à-vis des zones centrales et amplifie l'effet des externalités localisées. Autrement dit, la baisse des coûts de transport entre régions accentue souvent le déséquilibre : en rendant la périphérie accessible depuis le centre, ces infrastructures renforceront les incitations, induites par les externalités de localisation, que les firmes peuvent avoir à s'implanter au centre, leur permettant de maintenir voire d'augmenter leurs marchés en périphérie tout en bénéficiant des avantages d'une localisation centrale.

Un autre type d'intervention à visées redistributives peut viser la décentralisation de certaines activités publiques, tel un centre pénitentiaire. Mais des problèmes inhérents à l'éloignement peuvent surgir en cas de zones fortement périphériques.

1.5.3 POLITIQUES DE DÉVELOPPEMENT LOCAL OU COMMUNAUTAIRE

Les politiques de développement local ou communautaire relèvent généralement d'un gouvernement local. Bien que tous les paliers de gouvernements puissent y être impliqués, une forte implication des acteurs locaux apparaît nécessaire à leur réussite, ce qui est démontré dans l'étude de cas particuliers de communautés mono-industrielles ayant réussi leur transition. Ce type de politique repose sur un principe de mise en valeur d'avantages locaux particuliers plutôt que d'attirer des activités « extérieures ». Les interventions visent notamment l'introduction d'une différenciation entre localités par le biais de l'exploitation ou les développements d'un avantage compétitif, d'un bassin de main-d'œuvre, d'institutions performantes ou de toutes dotations naturelles. Ainsi, nombre de communautés mono-industrielles ont concentré leurs efforts vers le développement d'activités touristiques plutôt que de chercher à attirer une activité industrielle.

Ces politiques visent également le développement de l'entrepreneuriat local. Or, dans bien des cas, cet esprit d'entreprise est absent de communautés ayant toujours reposé sur la présence d'une grande entreprise. Il faudra alors lutter contre certains blocages socioculturels (fonder une entreprise n'est pas perçu comme une valeur sociale positive) et sociodémographiques (absence d'entrepreneurs potentiels, exode de la population) et sortir du cercle vicieux suivant : « peu de gens se lancent en affaires, et plusieurs tentatives échouent, induisant une baisse des incitations ». D'autres blocages sont d'ordre institutionnel, telle l'absence d'institutions financières, de bureaux-conseils, etc. Typiquement, des politiques d'animation peuvent contribuer à remédier à ces blocages socioculturels et institutionnels. Certaines aides peuvent être dirigées aux PME : réduction des coûts de création d'entreprise, facilitation de l'accès au capital et de la transmission de l'information, etc.

1.5.4 REVUE D'EXEMPLES DE TRANSITION

Une étude sommaire de huit communautés mono-industrielles ayant subi un revers économique permet de dégager certains facteurs de réussites de transition :

- La transition doit être axée sur la valorisation d'éléments présents, qu'il s'agisse d'un parc immobilier, d'un attrait touristique ou de toute autre dotation. Il faut éviter une transition menant une communauté à redevenir mono-industrielle;
- La volonté locale se retrouve dans tous les cas de réussite. Le rôle d'un dirigeant local (souvent d'un maire) a souvent été déterminant;
- Une agence locale de développement a été créée;
- La promotion du parc immobilier est souvent un axe important;
- Le développement de petites activités locales a souvent été la clé du succès;

- Les efforts de développement doivent être soutenus sur du long terme 10, 15 voire 30 ans;
- Les interventions efficaces avaient une vision plus large que la seule communauté en crise. Elles ont tenu compte de la situation des communautés voisines;
- La communauté a amorcé les projets de transition en y investissant ses propres deniers;
- Les aides gouvernementales n'ont pas été les moteurs de la reconversion. Les plans de reconversion existaient avant les aides.

Les études de cas illustrent aussi la persistance du problème de l'éloignement, un handicap souvent quasi insurmontable. Cela est d'autant plus vrai lorsque la taille de la population est petite, empêchant un développement autocentré ou la possibilité d'atteindre une masse critique.

1.5.5 RECOMMANDATIONS D'APPROCHES POSSIBLES

L'analyse des outils d'aide aux régions et l'étude de cas conduisent à conclure qu'il n'y a pas d'approche d'intervention généralisée qui puisse réduire la vulnérabilité des communautés mono-industrielles. Cependant, deux types d'intervention pourraient cependant aider à atténuer les effets de vulnérabilité.

1. Anticiper les risques éventuels et engager la population à diversifier l'économie.

Si certaines approches dont le développement local et communautaire peut aider des communautés à réduire leur vulnérabilité, il n'en reste pas moins que l'anticipation d'un revers éventuel reste une condition nécessaire à leur efficacité ; Les populations et administrations locales doivent être sensibilisées aux risques éventuels du déclin du secteur dominant et au besoin de les anticiper. Les techniques de mobilisation associées au développement communautaire pourraient encourager la population locale à proposer des moyens de diversifier l'économie. Ce type d'approche ne garantit pas la réussite de l'anticipation : il y a plusieurs exemples de communautés qui n'ont pas pu maintenir d'activité économique suite à des changements dans l'industrie dominante. Par contre, l'absence de prise de conscience et de recherche de solutions pour réduire la vulnérabilité est presque un gage qu'un choc éventuel aura un effet dévastateur. Il existe parfois des conditions structurelles (ex. : bons salaires payés par la mono-industrie, opportunités dans cette industrie, prospérité pérenne de la communauté) qui militent contre une telle prise de conscience et contre l'anticipation concrète de chocs éventuels;

2. Élargir les bassins d'emploi pour les diversifier.

La taille d'une communauté est clairement un facteur déterminant de sa vulnérabilité : une communauté plus grande aura en général plus d'entreprises, de diversité sectorielle et de dynamiques internes. Une approche politique pour pallier la vulnérabilité serait de viser à élargir les bassins d'emploi en encourageant les populations à chercher des emplois dans un rayon plus grand, surtout dans les places centrales régionales souvent plus grandes et plus diversifiées. Parallèlement, il faudrait que les employeurs des bassins centraux reconnaissent que leur recherche d'employés devrait dépasser le bassin local actuel pour englober un bassin régional plus vaste.

En effet, plusieurs bassins identifiés sont très petits, même dans les bassins définis par des liens de navettage de 10 %. Une interpénétration plus grande de ces petits bassins en créerait de plus grands et de plus diversifiés. Ceci demande d'intervenir sur la mobilité physique par le biais notamment des infrastructures de transport et de leur entretien, surtout en hiver, mais aussi sur les sentiments d'appartenance au territoire et les barrières culturelles ou administratives qui peuvent limiter cette mobilité.

Compte tenu des tendances actuelles dans les régions exhibant des degrés de vulnérabilité importants, l'idée qu'il soit toujours possible de vivre et de travailler dans la même (petite) localité paraît de plus en plus utopique. Par contre, l'idée qu'il soit possible de vivre et travailler dans un rayon d'une heure de route autour de sa résidence serait, même en région périphérique, un objectif plus réaliste (même si pas toujours réalisable). En effet, une heure de route, qui semblera être une longue navette pour les résidents des petits bassins, correspond à la navette que fait un bon nombre de personnes tous les jours (notamment dans les grands centres urbains).

Ce type de politique d'élargissement des bassins est pratiqué en Suède par le biais d'approches pratiques (augmentations des flux de navettage) et institutionnelles, telle la gouvernance multi-niveaux. L'élargissement régional est appelé à devenir un élément clé dans le domaine de la politique de développement rural.

Au Québec, ce type d'approche pourrait s'articuler dans le cadre d'un renforcement des places centrales régionales, mais suppose une grande coopération entre MRC et entre communautés afin de reconnaître que l'avenir économique de toute la région pourrait passer par sa restructuration interne.

Enfin, il faut aussi être réaliste : tout au long de l'histoire, des petites communautés spécialisées ont surgi lorsque les conditions économiques, technologiques ou naturelles s'y

prêtaient, de même que des communautés ont périclité parce que ces conditions ont disparu. Dans un territoire vaste comme l'Amérique du Nord, il y a une histoire récente et actuelle de ce type d'évolution. Dans certains cas, il sera nécessaire de reconnaître que ni la communauté ni l'accroissement des horizons de navettage ni des soutiens au développement économique ne seront capables d'assurer la survie de certaines communautés.

Ainsi, des décisions politiques difficiles s'imposeront qui devront soupeser l'importance de l'occupation du territoire, les coûts de cette occupation, ainsi que le bien-être des résidents. Ce bien-être *des personnes* ne passe pas nécessairement par le maintien artificiel de l'économie d'un *territoire*. Il passe peut-être par un soutien à la fois financier (surtout pour compenser la perte de valeur du capital immobilier), mais aussi de formation et de réinsertion sociale pour aider les résidents à profiter des opportunités d'emplois ailleurs dans leur région, notamment dans les places centrales régionales.

1.5.6 LIENS ENTRE BASSINS D'EMPLOI ET MRC

Pour les bassins d'emploi liés aux régions métropolitaines de Montréal, Québec et Ottawa-Gatineau, les limites des MRC ne correspondent pas aux bassins et ne sont donc pas le bon cadre d'analyse ou d'intervention. Ailleurs, les limites des bassins s'arriment assez bien à celles des MRC : la plupart sont compris (pour au moins pour 80 % de leurs résidents) au sein d'une même MRC, bien que plusieurs MRC comprennent plus d'un bassin. Donc, prendre la MRC comme unité d'intervention apparaît raisonnable *pourvu* qu'il y ait collaboration entre MRC voisines pour tenir compte des débordements de bassins.

Introduction
Objet du mandat

La question des communautés mono-industrielles a refait surface ces dernières années au Québec comme un élément important de la problématique à la fois de régions périphériques et de zones manufacturières de régions centrales. L'Agence de développement économique Canada pour les régions du Québec est appelée à intervenir lorsque de telles localités vivent des revers économiques. De telles situations de bouleversements économiques risquent de se poursuivre au cours des prochaines années.

Étant donné qu'il existe peu d'informations récentes sur l'identification et la caractérisation des communautés mono-industrielles au Québec, Développement Économique Canada a mandaté l'INRS pour faire une étude de cette problématique. L'intérêt pour une telle analyse n'est pas limité à l'Agence. Une meilleure connaissance de la nature des collectivités à secteur unique favoriserait une prise de conscience du phénomène et permettrait aux partenaires fédéraux, aux autres paliers de gouvernement, à l'industrie et au grand public d'anticiper plus facilement les difficultés qui pourraient éventuellement surgir.

Le mandat de l'INRS est de réaliser une analyse de la problématique des communautés mono-industrielles au Québec et des approches d'intervention gouvernementale dans l'optique d'aider l'Agence et d'autres acteurs du développement à articuler et orienter plus efficacement leur action à l'égard de ces localités. Le rapport couvre notamment :

1. La définition et l'identification des communautés mono-industrielles;
2. La caractérisation socio-économique de ces communautés;
3. Un survol des approches d'intervention gouvernementale : l'examen et la comparaison d'approches gouvernementales au Canada et ailleurs et identification de pistes d'intervention.

Le rapport qui suit s'articule en trois parties :

Dans la première partie, nous définissons le concept de communauté mono-industrielle - que nous transformons en concept de communauté vulnérable - puis nous rendons opérationnel ce concept. Il s'agit ici de définir clairement l'objet de notre analyse et d'élaborer une méthode concrète permettant d'en faire l'étude.

Dans la deuxième partie, nous explorons de manière empirique les communautés vulnérables du Québec. Dans un premier temps, nous appliquons la méthode développée précédemment, puis nous en explorons certaines facettes. Du fait du nombre élevé de communautés ainsi que de leur diversité une partie importante de l'exercice consiste à simplifier nos résultats pour les rendre interprétables. Étant donnée que la méthodologie est originale et inédite, nous avons été amenés à élaborer en détail les diverses étapes de nos analyses, car il ne nous est pas possible de faire rapidement référence à d'autres travaux qui

auraient appliqué une approche semblable. Dans cette section, nous explorons aussi le lien entre vulnérabilité économique et profil socio-économique des communautés.

Dans la dernière partie, nous faisons un tour de la littérature afin de comprendre les interventions politiques qui ont porté sur les communautés vulnérables mono-industrielles. Nous en tirons certaines conclusions, puis nous terminons en suggérant certaines approches nouvelles pour tenter de pallier à la vulnérabilité des communautés.

Le rapport est suivi de plusieurs annexes importantes. L'annexe 1 fournit un compte rendu détaillé des lectures les plus importantes que nous avons identifiées au cours de notre revue de la littérature. L'annexe 2 fournit une liste de toutes les municipalités analysées en indiquant à quel bassin d'emploi elles se rattachent et en fournissant certaines statistiques socio-économiques et économiques sur ces bassins. L'annexe 3 fournit quelques précisions sur la classification des filières utilisées dans un autre rapport, et l'annexe 4 comprend l'ensemble des cartes; étant donné que nous y référons à plusieurs endroits dans le texte, nous avons jugé préférable de les mettre en annexe.

Partie 1
Identification des communautés mono-industrielles

La première étape de notre travail a consisté à réaliser une revue de littérature relative aux communautés mono-industrielles. Un double objectif était assigné à cette étape. Le premier consistait à recenser les différentes méthodes d'identification et d'analyses des communautés mono-industrielles avec comme point de mire, le cas échéant, l'identification d'une méthode qui pourrait apparaître comme « universelle », et que de fait nous pourrions reproduire dans notre propre analyse; le second, était spécifiquement orienté sur l'identification des politiques et outils mis en place afin d'aider de telles communautés lorsque le secteur ou l'industrie sur lesquels repose leur économie connaît un revers. Afin de ne pas alourdir la présentation de ce rapport et de traiter immédiatement de l'objet de notre étude, l'identification des communautés mono-industrielles au Québec, nous présentons les résultats de notre recension de la littérature en trois parties distinctes. Le protocole de recension de la littérature ainsi que la liste des résultats sont présentés dans l'annexe 1. L'analyse des outils de politique économique est présentée dans le chapitre 9 et apparaît comme une introduction à nos propres recommandations en la matière. Ainsi, dans cette première partie, nous nous consacrerons uniquement à présenter les résultats relatifs à la méthode d'identification des communautés mono-industrielles.

Une telle présentation « éclatée » des résultats du travail de recension de la littérature peut de prime abord surprendre. En fait, elle découle naturellement de l'objet premier de notre étude – l'identification des communautés mono-industrielles au Québec – et des résultats obtenus. En effet, l'analyse des recherches menées au sujet des communautés mono-industrielles conduit à l'obtention de résultats quelque peu paradoxaux. Si les écrits sur le sujet sont nombreux, notamment avec l'inclusion des études de cas réalisées par des régions, organismes gouvernementaux ou autres associations d'industries, en revanche, aucun écrit, notamment dans le champ académique, ne se distingue dans le domaine de l'élaboration d'une méthode d'identification de telles communautés. Au mieux, il est possible de recenser des études, dont l'objet était l'identification de communautés mono-industrielles, et de procéder à une analyse de la méthode mise en place. À chaque fois, il s'agit d'effectuer une étude de cas plutôt que l'analyse d'une méthode générale. Cet état de fait nous a contraints à élaborer notre propre méthode d'identification des communautés mono-industrielles.

Cette première partie de notre étude décrit ce travail de conceptualisation ainsi que les données utilisées. Le premier chapitre, en prenant comme point de départ certains de ces travaux vise à recenser les questions pertinentes relatives à l'identification des communautés mono-industrielles. Il ne s'agit pas ici de procéder à une analyse exhaustive mais plutôt d'être à même de baliser l'élaboration de notre propre méthode. Le second présente la méthodologie et les données.

2. QU'EST-CE QU'UNE COMMUNAUTÉ MONO-INDUSTRIELLE?

Il est facile d'appréhender intuitivement ce à quoi renvoie le concept de communauté mono-industrielle. Il s'agit de communautés dont l'économie repose sur une seule activité. S'ajoute très souvent à ce concept l'idée suivant laquelle cette activité principale est reliée à certains secteurs particuliers. Il s'agira généralement d'activités associées à l'exploitation de ressources naturelles telles que les forêts et les mines ou encore la pêche, ou bien d'activités reliées à certaines industries manufacturières telles que le textile ou le meuble. Si une telle intuition, largement partagée, est la plus souvent justifiée, elle n'en laisse pas moins en suspens un certain nombre de questions, notamment lorsque l'on cherche à dépasser le seul stade de l'intuition pour élaborer une définition opérationnelle qui permettrait d'identifier de telles communautés.

Or, et nous l'avons souligné, aucune méthode d'identification n'a pu être identifiée comme LA méthode à utiliser. En l'absence d'une définition, nous nous appuyons sur une démarche qui apparaît commune à la plupart des études. Cette dernière consiste à procéder en deux temps lorsque l'on cherche à élaborer une méthode d'identification des communautés mono-industrielles : le premier vise à se donner une définition théorique de ce que l'on entend par communauté mono-industrielle; le second correspond à la phase d'opérationnalisation de cette première définition.

2.1 Définition théorique

Il est facile d'anticiper que la définition théorique des communautés mono-industrielles reposera dans une large mesure sur les intuitions présentées ci-dessus. Afin de dépasser ce premier stade intuitif, nos recherches nous ont permis d'identifier certains fondements historiques qui sous-tendent la compréhension du phénomène de mono-industrie. En particulier, lorsque les recherches sont menées sur les termes « mono-industrie », nombre de résultats font référence aux concepts de « ville compagnie » ou de « ville fermée » lesquels nous renvoient à l'origine historique de l'établissement et du développement des communautés mono-industrielles telles que nous les connaissons aujourd'hui.

Les villes fermées sont définies par Lucas (1971) comme des « communautés fermées, possédées et administrées par un employeur industriel ». Cette idée d'une communauté qui appartiendrait à un employeur est reprise par Knight (1975) pour qui "company towns refers to communities where most housing and other basic services are owned or directly controlled by the company owning the single predominant industry for which the town was

established. Not only the work scene but most other settings of social life are controlled by the company".

Ces premières définitions renvoient au processus de création de certaines villes, le terme étant pris dans une acception large, c'est-à-dire un regroupement géographique d'individus, d'entreprises et de services. Dans la très grande majorité des cas, la nature des activités de ces villes évolue au gré du temps en fonction notamment de la transformation du système économique pris dans son ensemble. Dans une telle approche, la ville en tant qu'agglomération précède l'usine. Lorsque l'on regarde la littérature relative aux communautés mono-industrielles, le sens de la causalité est bien souvent inversé. Les recherches mettent de l'avant des cas particuliers dans lesquels une entreprise est implantée en dehors de toute agglomération, généralement pour des raisons de proximité à une ressource. Dans ce cas, l'usine précède l'agglomération et cette dernière en est complètement dépendante. Ainsi, le concept de ville fermée ne peut-il être compris en dehors d'un contexte historique et plus généralement sans tenir compte du rôle joué par les ressources naturelles dans le développement de certaines économies, celle du Canada en particulier. L'origine même des villes fermées en fait par nature des villes mono-industrielles. Toutefois, la définition de communauté mono-industrielle telle que nous l'entendons dans le cadre de cette étude ne peut se limiter à ce seul cas d'espèce trop restrictif et certaines contraintes, notamment relatives à la propriété de la ville, doivent être relâchées, ce que nous faisons par la suite. Avant cela, il paraît tout de même important de souligner ici que si l'objet premier de ces définitions est de revenir sur les fondements de la définition des communautés mono-industrielles, elles nous permettent d'anticiper sur certains résultats obtenus lors de l'étude des politiques d'intervention. En particulier, nous verrons que certaines transitions se sont faites dans le cas de villes où les logements appartenaient à une compagnie. L'implication de cette dernière dans le processus de valorisation et de vente de ces logements a, dans bien des cas, participé à la réussite de la transition.

Notons que s'il est possible d'identifier des cas où la ville est propriété d'une compagnie, ce point n'est en revanche pas nécessaire pour définir une communauté mono-industrielle. À preuve, la définition qu'en donne Knight (1975) : "Single enterprise communities are relatively small, semi isolated industrial towns where the jobs are overwhelmingly provided by a single company, but where that company is not necessarily involved in the running of the community itself". Si, par certains aspects, la définition précédente recoupe celle de « ville fermée », elle s'affranchit de certaines contraintes, n'impliquant pas nécessairement l'engagement de l'entreprise dans toutes les sphères de la vie communautaire. De plus, cette dernière définition nous permet d'identifier un certain nombre de caractéristiques

supplémentaires, dont la taille et l'isolement. Nous verrons qu'il s'agit là de deux caractéristiques importantes à la fois pour l'élaboration d'une définition opérationnelle des communautés mono-industrielles et l'analyse des processus de transition. En anticipant quelque peu sur ce second point, il semble que ces caractéristiques ne doivent pas être appréhendées du seul point de vue d'une communauté particulière mais en prenant en considération l'environnement de celle-ci. Clairement, il est possible qu'une communauté soit petite ou éloignée, peut-être les deux, à l'échelle de la province mais qu'en revanche, localement, cette communauté ait du poids et donc un rôle important à jouer. Ce type de considération sera crucial dans le développement d'une politique d'intervention.

Les définitions précédentes renvoient à des cas de villes n'hébergeant qu'un seul employeur, il s'agit évidemment de cas extrêmes de mono-industrie. Or, dans une étude ciblant les communautés mono-industrielles, il est possible d'intégrer des communautés avec plus d'un employeur actif. Cette possibilité soulève la question de la fixation d'un seuil au-delà duquel une communauté est censée être dépendante d'une entreprise ou d'un secteur particulier. Une réponse possible consiste alors à fixer arbitrairement un seuil de dépendance au-delà duquel la communauté sera considérée comme dépendante. C'est ce que fait par exemple Lucas (1971) selon qui il est nécessaire que « 75 % de la population de la ville soit dépendante de l'usine et des institutions mises en place par la compagnie pour travailler pour que l'on puisse parler de ville mono-industrielle ». Évidemment, si une communauté qui rencontrerait le critère précédent ne peut être qu'appréhendée comme mono-industrielle, doit-on pour autant considérer qu'une communauté, dont « seulement » 70 % de la population dépend d'une usine est diversifiée et, de fait, à l'abri de tout problème en cas de fermeture de l'employeur principal?

Notre objet n'étant pas de faire une revue historique complète des définitions des communautés mono-industrielles, nous arrêtons là notre recension. En fait, si nous avons pris le temps de revenir sur ces différentes approches ce n'est pas tant pour les réponses qu'elles nous apportent que pour les questions qu'elles soulèvent. C'est alors par la réponse à ces questions que peut être envisagée l'élaboration d'une définition opérationnelle d'une communauté mono-industrielle.

Ces questions peuvent être organisées en deux groupes. Le premier renvoie à l'identification même de la communauté. Doit-il s'agir, comme le laissent supposer les définitions précédentes, de communautés définies en tant qu'entité politique telle qu'une municipalité ou s'agit-il d'entités « construites » telles que des agglomérations de recensement ou des bassins d'emploi? Une fois la nature de la communauté identifiée, doit-on exclure certaines d'entre elles par exemple pour des raisons de taille ou encore de localisation? Dans ce dernier cas, les communautés mono-industrielles sont-elles nécessairement des

communautés périphériques? Le second groupe de questions est relatif au secteur dans lequel la communauté est spécialisée. Doit-on, comme les définitions le laissent entendre, limiter une étude des communautés mono-industrielles à une étude des communautés dont l'activité principale se trouve par exemple dans les secteurs dépendants des ressources naturelles? À l'inverse, doit-on considérer toutes les communautés mono-industrielles indépendamment de leur secteur de spécialisation, quitte à raffiner les résultats lors d'une phase d'identification des secteurs et donc des communautés vulnérables? Cette dernière série de questions en appelle une autre. À partir de quel seuil estime-t-on une communauté suffisamment spécialisée pour être considérée comme mono-industrielle? On distingue alors au moins deux approches du concept de spécialisation. La première consistant à fixer arbitrairement un seuil au-delà duquel la spécialisation est considérée comme forte, la seconde consistant, au contraire, à raisonner de façon relative. Dans ce cas, il n'existe pas de communauté spécialisée dans l'absolu mais simplement des communautés plus spécialisées que les autres.

Un processus d'identification des communautés mono-industrielles implique nécessairement d'apporter une réponse à ces questions. Comme nous l'avons dit, cela est généralement fait en deux temps, soit l'élaboration d'une définition théorique suivie de la phase d'opérationnalisation de ces réponses. La définition théorique ne pose que les principes généraux et c'est au moment de l'élaboration de la seconde que les choix sont faits.

À titre d'exemple nous reprenons la définition théorique élaborée par le MEER (1979) dans le cas de l'étude « Localité à secteur unique ». Dans cette étude, une communauté mono-industrielle est définie comme « une localité dans laquelle il n'existe qu'une activité économique dominante (un seul employeur ou un groupe d'employeurs dans une seule activité ou une seule industrie) et qui se trouve par ailleurs trop éloignée du champ de migration pendulaire d'une autre région (ou d'autres régions) offrant des débouchés ». C'est à partir de cette définition théorique de départ que doit être formulée la définition opérationnelle, transition qui de l'aveu des auteurs « est apparue beaucoup plus compliquée ». En effet, il est nécessaire d'établir des critères de sélection permettant d'identifier les communautés et leur dépendance à une activité. Sur ce point, une première distinction est introduite entre des localités à industrie unique, à secteur économique unique et à entreprise unique. Ces dernières sont respectivement définies comme : 1) une localité où un fort pourcentage de l'emploi se situe à l'intérieur d'une seule classification des activités économiques (CAE, 1971), 2) une localité dans laquelle l'activité repose sur l'exploitation d'une ressource ou un type d'activité pouvant être regroupé au sein d'une même filière, laquelle est constituée de secteurs complémentaires — par exemple, le secteur forestier qui regroupe les exploitations forestières, les scieries et les usines de pâte à papier (voir l'annexe

3 pour le détail de ces filières) — 3) enfin, une localité dans laquelle l'emploi, ou tout au moins, un fort pourcentage d'emploi, repose sur une seule entreprise.

Afin de la rendre opérationnelle, cette définition théorique renvoie une fois de plus à la nécessaire identification de l'échelon géographique auquel est menée l'étude et de la notion de fort pourcentage. Nous présentons à la section suivante les réponses apportées à ces questions dans l'étude du MEER, les comparons ensuite à celles apportées dans une autre étude, celle du Ministère du Développement économique et régional et de la Recherche du Québec en 2004 (MDERR-Québec) et commentons en référence à notre propre démarche. Cette section permet ainsi d'exposer et de justifier les choix qui ont conduit à l'élaboration de notre propre méthode d'identification des communautés mono-industrielles au Québec.

2.2 D'une définition théorique à une définition opérationnelle

Cette section ne se veut pas une revue exhaustive des méthodes implémentées afin d'identifier les communautés mono-industrielles, pas plus qu'elle ne fait une critique en bonne et due forme des méthodes retenues. Plutôt cette section doit être appréhendée comme un exposé de la réflexion qui a conduit à l'élaboration de notre propre méthodologie, en particulier sur l'approche retenue pour définir la communauté, mesurer la mono-industrie et introduire le concept de vulnérabilité. Enfin, il est à noter que les études sur lesquelles repose la suite de la section avaient déjà été identifiées par DEC dans les documents qui nous avaient été fournis.

2.2.1 IDENTIFICATION DE L'ÉCHELON GÉOGRAPHIQUE

Dans son étude, le MEER retient la municipalité comme échelon géographique tout en excluant les régions métropolitaines de recensement (RMR) ainsi que toutes localités situées à l'intérieur du champ de migration pendulaire de ces dernières, sauf dans le cas où la RMR n'a qu'une seule assise économique (Ottawa, Sudbury). L'idée est d'exclure de l'étude des communautés dont la taille apparaît *a priori* suffisante pour prévenir la dépendance à un seul secteur d'activité. Le même principe d'exclusion sur la base d'un critère de taille se retrouve dans un document de travail préparé par le MDER-Québec en 2004. En effet, dans ce cas précis, si la municipalité est à nouveau prise comme échelon de base, seules celles dont la population était inférieure à 30 000 résidents ont été retenues.

Avant de poursuivre notre analyse, nous pouvons déjà discuter les deux choix précédents.

Le premier est relatif à l'échelon géographique retenu : la municipalité. Ce choix, comme tout choix dans une étude appliquée, présente des avantages et des inconvénients. Le principal avantage relatif à la municipalité est qu'il s'agit d'une entité correspondant à un

gouvernement local. Or, comme nous le verrons, l'implication des décideurs locaux dans le processus de reconversion de l'activité économique est déterminante, tout comme semble l'être d'ailleurs l'implication de la communauté tout entière. De fait, travailler au niveau des municipalités permet tout à la fois d'identifier un gouvernement local et la question de la communauté impliquée n'est pas à discuter. Mais cet avantage se transforme vite en inconvénient lorsque l'on envisage d'intervenir à une échelle plus large, soit pour des questions de financement, qu'il s'agisse de la disponibilité des fonds ou des économies d'échelles, soit pour impliquer une zone plus large que la seule municipalité afin de tenir compte de l'environnement. Ainsi, les avantages liés à une étude menée au niveau municipal n'apparaissent que dans le cadre des interventions politiques et non pas dans le processus d'identification lui-même. La raison à cela est que le caractère mono-industriel d'une communauté est plus un caractère économique qu'un découpage administratif qu'il ne reflète pas nécessairement. De fait, plutôt que de raisonner suivant un découpage administratif, il apparaît plus cohérent de construire des communautés sur la base d'un critère économique.

Suivant un tel critère une communauté mono-industrielle représenterait un ensemble de personnes qui partage à la fois un territoire, mais aussi une dépendance envers une seule industrie. Or, encore une fois, il est loin d'être évident que les territoires (et leurs résidents) qui dépendent d'une seule industrie correspondent aux limites municipales. Au contraire, il est courant que des personnes vivent dans une municipalité mais travaillent dans une autre. Ce dernier point est clairement mis en évidence dans les données de navettage de Statistique Canada (Statcan, 2003).

Ainsi d'un point de vue économique, quelle que soit la municipalité de résidence d'une personne, la communauté *économique* à laquelle cette personne appartient (pourvu que l'on retienne une définition de communauté qui reste liée au territoire) est celle de son lieu de travail. En retenant ce principe, plusieurs études, notamment en Suède (Andersson et al, 2005; Asplund, 2001; Fredriksson, 1999) et en Angleterre (Ball, 1980), prônent une approche par bassin d'emploi. En substance, une telle approche tente d'identifier des regroupements de municipalités (des territoires) de manière à ce que la majorité des personnes qui y vivent y travaillent aussi. Statistique Canada utilise cette même approche pour définir les agglomérations de recensement. Étant donné l'identification de ces territoires à partir de critères économiques (les navettes domicile-travail), il est raisonnable de prétendre que ces bassins d'emplois forment des communautés économiques : la population qui y vit dépend des emplois qu'on y trouve. Il y existe une communauté d'intérêts économiques.

Comment identifie-t-on de tels bassins? Un bassin d'emploi doit être défini de manière à ce que la majorité des navettes domicile-travail se produisent *en son sein*. À titre d'exemple Statistique Canada retient un seuil de 50 % pour définir les régions métropolitaines et les agglomérations de recensement. Ce seuil signifie que, pour faire partie d'une agglomération donnée, il faut qu'une municipalité envoie au moins 50 % de sa population active vers cette agglomération. Statistique Canada intègre aussi certaines autres règles à sa définition, notamment des règles historiques (on ne peut pas soustraire une municipalité à une agglomération une fois qu'elle en fait partie) certaines règles de contiguïté, et, une taille minimum de 10 000 résidents pour le noyau urbain au centre de l'agglomération (Statcan, 2007a). Toutefois, c'est bien la règle des navettes qui sous-tend l'idée de l'agglomération, faisant en sorte qu'au Canada, une agglomération de recensement peut être assimilée à un bassin d'emploi.

Il est évident qu'avec un seuil de 50 %, les bassins sont des entités fortement intégrés. Mais il est possible de rendre plus flexible ce seuil afin de joindre à ces bassins fortement intégrés des municipalités qui y envoient moins de personnes, mais qui y sont tout de même attachées par des liens de navettage ce que nous faisons par la suite (voir description de la méthodologie au chapitre suivant).

La seconde hypothèse faite dans les deux études précédentes est relative à la taille des communautés à considérer. Il s'agit de fixer un seuil supérieur au-delà duquel la communauté est considérée comme nécessairement diversifiée et un seuil inférieur en deçà duquel il est supposé que la communauté, trop petite, est nécessairement attachée à une communauté plus grande. Si les choix de seuils sont discutables, ils peuvent sans difficulté se justifier. En revanche, c'est le principe même de seuil qui peut poser problème. Nous n'éprouvons pas ce problème dans notre étude puisque aucune entité géographique n'est *a priori* exclue de l'analyse. Au cours de la phase de construction des bassins d'emplois, des municipalités seront regroupées suivant un critère de migration pendulaire. De fait, rien n'aurait justifié la fixation de tels seuils. En effet, exclure une municipalité de grande taille aurait pu par exemple laisser une petite municipalité isolée alors qu'elle est en fait incluse dans le bassin d'emploi de la grande municipalité. Inversement, il nous paraissait peu opportun d'exclure *a priori* certaines municipalités en supposant qu'elles devaient, du fait de leur petite taille, être intégrées dans un bassin plus large.

Finalement, à ce stade ce qui caractérisera notre démarche, c'est la volonté d'identifier des communautés sur la base de critères économiques sans poser aucun *a priori* quant au rôle joué par la taille de ces communautés. Ainsi, nous tentons de réduire le déterminisme dans notre méthode d'identification.

2.2.2 MESURE DU CARACTÈRE MONO-INDUSTRIEL

Nous nous tournons à présent vers la question de la mesure de la dépendance des communautés à une activité principale. Les deux études précédentes orientent leurs analyses vers des activités dépendantes des ressources, activités qui pourront être appréhendées soit au niveau sectoriel soit au niveau d'une filière.

Afin d'illustrer ce point, nous détaillons les critères établis dans l'étude du MEER. Une communauté sera considérée comme mono-industrielle si :

- l'emploi, dans un groupe industriel donné (une classification CAE) ou dans un secteur économique donné (filière), est supérieur ou égal à 30 % de l'emploi total dans la municipalité;
- ou si 25 % de l'emploi total dans la municipalité se situe dans une seule entreprise.

Dans le cas du MDERR-Québec, le ministère a ciblé les secteurs primaires reliés aux ressources (forêts, mines, pêches et certains secteurs manufacturiers). Les critères de mesure de spécialisation sont alors :

- avoir plus de 40 % des emplois primaires reliés aux ressources et manufacturiers dans une seule industrie (un seul SCIAN) et représentant plus de 20 % de la population active de la municipalité;
- ou avoir plus de 90 % des emplois primaires liés aux ressources et manufacturiers dans un seul secteur SCIAN représentant plus de 15 % de la population active de la municipalité.

Le critère lié à la population active est utilisé car une municipalité dont l'emploi est concentré dans une seule industrie peut ne pas être vulnérable si celle-ci représente une part marginale de la population active totale incluant le tertiaire. Par ailleurs, dans certaines municipalités, l'emploi manufacturier est extrêmement concentré dans un seul secteur (plus de 90 %). C'est pourquoi un niveau moins important de la population active 15 % est jugé nécessaire.

Le choix de ne s'intéresser qu'à certains secteurs peut en première lecture être facilement compris (cf. notre définition intuitive). Toutefois, rien *a priori* ne justifie que l'on se limite à certains secteurs. En effet, si les communautés mono-industrielles ont attiré l'attention de certains chercheurs et organismes gouvernementaux, c'est que la mono-industrie reflète une vulnérabilité économique. Dans une telle optique choisir au préalable les secteurs sur lesquels porteront les analyses de communautés mono-industrielles présuppose que seule la

concentration des activités économiques dans ces secteurs peut rendre vulnérable une communauté. Rien, notamment dans la littérature consultée, ne paraît justifier une telle idée. De fait, par la suite nous intégrerons dans notre étude l'ensemble des secteurs économiques. Mais auparavant, nous précisons la méthode de mesure du caractère mono-industrielle des communautés.

Si l'on applique de manière stricte le critère de mono-industrie, ne seraient mono-industrielles que les communautés dont l'économie repose sur une seule industrie. Rares sont les municipalités, et encore plus rares les bassins d'emploi, dont l'économie est à ce point spécialisée. En relâchant cette définition stricte, on peut dire qu'un bassin d'emploi tend vers la mono-industrie si sa structure économique est fortement biaisée vers un petit nombre de secteurs.

Il existe plusieurs manières d'identifier ce biais. D'abord, il est possible que les *emplois* au sein d'un bassin tendent à se regrouper au sein d'un même secteur. Par exemple, dans un bassin donné, 50 % des emplois seraient dans le secteur forestier. On dira alors qu'il y a une spécialisation sectorielle des emplois. Plus cette spécialisation est grande, plus le bassin tend vers la mono-industrie. Mais il est aussi possible que même si 50 % des *emplois* sont dans un même secteur, seulement 10 % des *entreprises* (par exemple) le soient. En effet, imaginons trois structures industrielles telles que décrites dans la figure 1. Les deux premières comprennent toutes deux 50 % des *emplois* dans le secteur orange. Mais la première ne comprend que 10 % de ses *entreprises* dans le secteur orange, contre 50 % pour la deuxième. La spécialisation des *entreprises* dans un secteur donné n'est donc pas la même chose que la spécialisation *des emplois* dans un secteur donné.

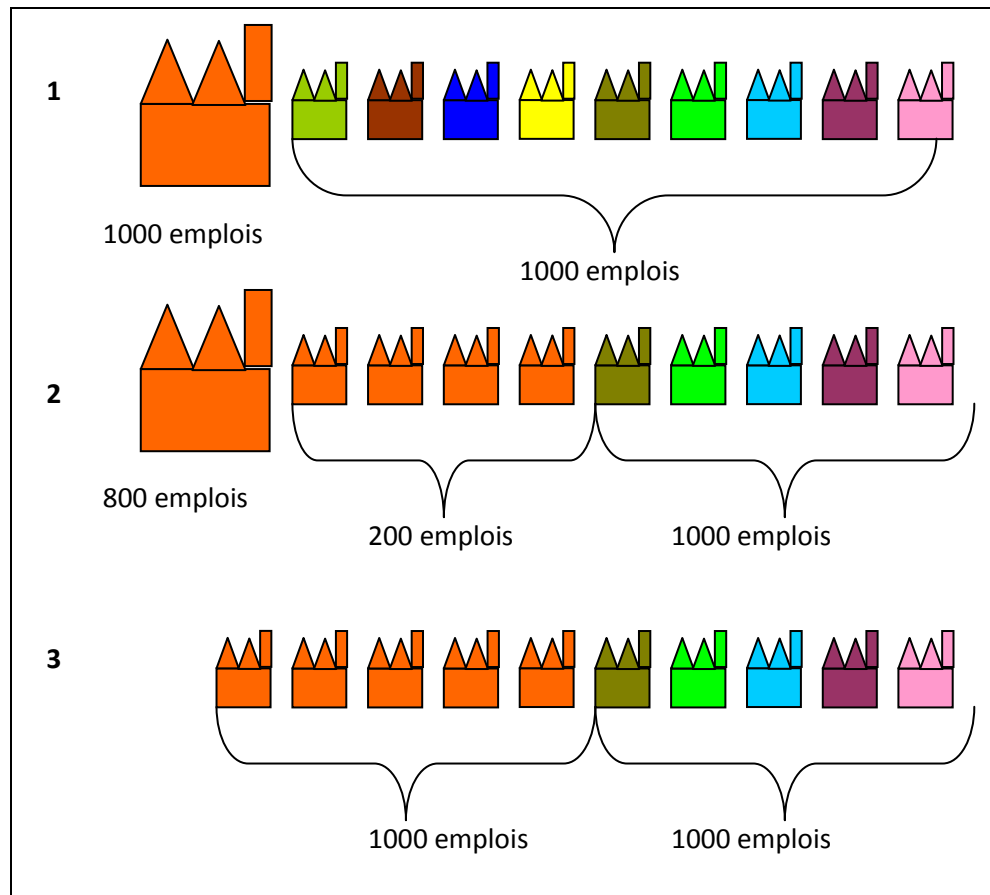


Figure 1. Trois exemples de structure industrielle

La troisième structure, quant à elle, regroupe 50 % des entreprises et 50 % des emplois dans un seul secteur (identique à la structure 2) mais n'est pas dominée par une grande entreprise. Il faut donc aller plus loin que les mesures de spécialisation sectorielles des entreprises et des emplois : le caractère mono-industriel se mesure aussi par la taille des entreprises (plus les entreprises sont grandes, plus on tendra vers la structure 1 ou 2), et aussi par la taille du secteur dominant (en nombre d'entreprises ou en nombre d'emplois).

Il existe ainsi plusieurs dimensions à la mono-industrie. Le principe de la dépendance sous-tend l'ensemble de ces dimensions. Plus une communauté est dépendante d'un petit nombre de secteurs et/ou d'un petit nombre d'entreprises, plus elle est *potentiellement* vulnérable à un choc qui toucherait cet acteur ou ce secteur qui domine. Par ces divers types de mesure (concentration sectorielle des entreprises ou des emplois, entreprise dominante), nous cherchons donc à cerner le potentiel de vulnérabilité économique d'une communauté.

Notons enfin que dans les études précédemment citées le caractère mono-industriel d'une communauté apparaît lorsque la spécialisation de cette dernière dépasse un certain seuil. S'il est difficile de critiquer la valeur choisie des seuils, en revanche le principe même d'utiliser des seuils est encore une fois discutable. De fait, dans notre approche, nous choisissons d'appréhender la spécialisation des communautés d'un point de vue relatif. Ainsi, il n'existe pas de communautés spécialisées mais des communautés plus spécialisées que d'autres. Cette approche s'inscrit dans une démarche plus large consistant non pas à mesurer le caractère mono-industriel en tant que tel mais le caractère vulnérable d'une communauté, ce qui ne peut être fait que d'un point de vue relatif.

2.2.3 L'ÉLOIGNEMENT COMME FACTEUR DE VULNÉRABILITÉ

Le concept de vulnérabilité sous-tend la mono-industrie. Par là, on entend la dépendance envers un petit nombre de secteurs ou d'acteurs. Une telle dépendance rend une communauté potentiellement vulnérable parce que si le secteur ou l'acteur dominant connaît des problèmes, alors l'ensemble de la communauté en connaîtra aussi. Ce risque se pose en général dans les communautés plus petites. En effet, une métropole est rarement dominée par un seul acteur ou par un seul secteur, et même un secteur important pour une économie métropolitaine (par exemple l'aéronautique à Montréal) n'est pas en mesure — si lui seul connaît des déboires économiques — d'entraîner la métropole avec lui.

La vulnérabilité est exacerbée si on est éloigné des marchés et des autres bassins d'emploi. En effet, même si un bassin est vulnérable, cette vulnérabilité n'a pas les mêmes conséquences si les bassins limitrophes sont, eux, peu vulnérables. Au prix de quelques kilomètres en voiture, les résidents d'un bassin vulnérable (mais proche d'autres bassins moins vulnérables) pourraient se trouver des emplois alternatifs advenant un choc au sein de leur bassin. Par contre, les résidents d'un bassin éloigné des autres feraient face à des problèmes autrement plus graves si le secteur ou l'acteur principal de leur bassin connaît des problèmes. De même, un bassin situé à proximité des grands marchés sera plus apte, à moyen terme, à reconvertir son tissu industriel, car il est concevable que d'autres secteurs économiques y trouvent des avantages de localisation (proximité relative de clients, de main-d'œuvre, de services, de grandes infrastructures de transport, etc.).

La motivation première de cette étude est d'identifier les bassins d'emploi mono-industriels *parce qu'ils sont potentiellement vulnérables*. C'est bien ce potentiel de vulnérabilité qui importe, la mono-industrie (en termes d'emploi ou d'entreprises) étant un des indicateurs les plus importants de cette vulnérabilité potentielle. Un autre indicateur est la distance entre les bassins et les concentrations importantes d'activités économiques. Afin de fournir une mesure plus complète de vulnérabilité, nous incluons donc deux mesures d'accessibilité aux

marchés : une mesure d'accessibilité très locale (répondant à la question : y a-t-il des activités économiques à proximité immédiate?) et une à l'échelle provinciale (répondant à la question : est-on proche des grands marchés comme Montréal, Québec et Ottawa?).

Pour résumer, le concept de potentiel de vulnérabilité économique qui nous servira dans la suite de l'étude comprend trois grands axes (chacun mesuré à partir de divers indicateurs), résumés à la figure 2.

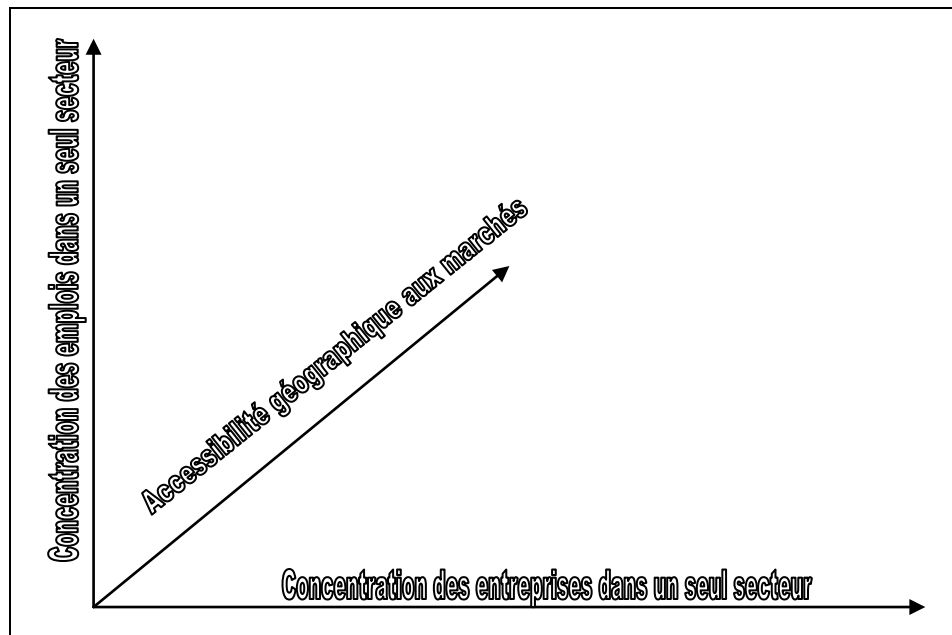


Figure 2. Vulnérabilité économique de communautés territoriales : trois axes

Dans la section suivante, avec les concepts de vulnérabilité potentielle et de bassin d'emploi développés dans cette section, nous construisons des indicateurs de vulnérabilité potentielle des communautés québécoises, et ce, à partir des données à notre disposition. Ce dernier point est de première importance : quels que soient les concepts, ils doivent être traduits en entités observables ou mesurables, et cela entraîne nécessairement des approximations et des adaptations aux données. S'il existait déjà une mesure fiable de « vulnérabilité potentielle des communautés », nous n'aurions pas à la construire!

Nous avons essayé de baliser la démarche qui nous a conduits à l'élaboration de notre propre définition des communautés mono-industrielles. Nous précisons toutefois que dans un très grand nombre de contributions, notamment celles prenant comme base d'analyse la municipalité, la liste de ces dernières est souvent arrêtée *a priori*. En général, il s'agit d'étudier le cas particulier de ces communautés plutôt que d'implémenter une méthode d'identification.

3. DONNÉES ET MÉTHODOLOGIE

Cette section se veut complète et distincte des sections suivantes qui décrivent les résultats. En effet, notre but est d'y inclure l'ensemble des éléments méthodologiques, dont la lecture n'est pas nécessaire si l'intérêt du lecteur se porte uniquement sur les résultats empiriques. Cela dit, nous y décrivons aussi les limites de nos analyses ainsi que certains choix qui doivent être effectués — et nous n'y reviendrons que très rapidement lorsque les résultats seront présentés —. Pour résumer, nous portons l'attention du lecteur sur le fait que nos résultats détaillés (municipalité par municipalité et bassin par bassin), sans être inintéressants, sont de précision limitée. Évidemment, nous ne pensons pas avoir classé un bassin vulnérable comme étant très peu vulnérable (ou vice-versa), mais les distinctions fines entre types de vulnérabilité — au niveau de chaque bassin — doivent être interprétées avec précaution. Par contre, les grandes tendances et le portrait général sont, à notre avis, robustes, car les multiples petites imprécisions locales — inévitables et inhérentes à l'exercice même de mesure — tendent à se compenser lorsqu'on les agrège. Il s'agit donc, surtout pour le lecteur qui n'aura pas le goût de nous suivre dans les méandres méthodologiques, de retenir ce principe général lors de sa lecture des résultats et de ses consultations des annexes (l'annexe 2 comprend la liste de toutes les municipalités analysées et leur appartenance à des classes de vulnérabilité).

Cette précision étant faite, nous nous tournons d'abord vers nos sources de données. Les données de trois types sur lesquelles se fonde cette analyse nous proviennent de Statistique Canada.

3.1 Données d'entreprises et sectorielles

Les données d'entreprises (c'est-à-dire le nombre d'entreprises par secteur économique ainsi que le pourcentage des emplois totaux dans chaque secteur) nous proviennent du Registre des entreprises. Ce registre, mis à jour annuellement, compile des données d'enquête et des données administratives afin d'identifier l'ensemble des établissements économiques au Canada (incorporés ou non, et quel que soit le nombre d'employés) (Statcan, 2007b). La compilation des données par établissement (et non par entreprise) fait en sorte qu'il est possible d'attacher chaque établissement — et les emplois qui s'y trouvent — au territoire. Cet arrimage n'est pas parfait : il existe des cas où un seul établissement (rattaché à un seul territoire) emploie des personnes sur plusieurs sites. Cela dit, ces informations sont les plus précises qui existent afin d'identifier la localisation géographique des lieux d'emploi à l'échelle provinciale et canadienne.

Les données analysées sont tirées du registre de 2006. Autrement dit, les variables suivantes, sur lesquelles reposent nos analyses subséquentes, sont construites à partir des données 2006 :

- indice de spécialisation des entreprises, K_{ent} (concentration des entreprises au sein de secteurs économiques);
- indice de spécialisation des emplois, K_{emp} (concentration des emplois au sein de secteurs économiques);
- pourcentage d'entreprises dans le secteur le plus important;
- pourcentage d'emplois dans le secteur le plus important.

Indices de spécialisation, bassins 10 %, n=249

	K_{ent3}	K_{emp3}	K_{entg3}	K_{empg3}
K_{ent2}	0,96		0,96	
K_{emp2}		0,94		0,94
K_{ent3}			0,99	
K_{emp3}				0,99

Indices de spécialisation, bassins 30 %, n=392

	K_{ent3}	K_{emp3}	K_{entg3}	K_{empg3}
K_{ent2}	0,95		0,95	
K_{emp2}		0,92		0,92
K_{ent3}			0,99	
K_{emp3}				0,99

Indices de spécialisation, bassins 50 %, n=698

	K_{ent3}	K_{emp3}	K_{entg3}	K_{empg3}
K_{ent2}	0,95		0,95	
K_{emp2}		0,90		0,89
K_{ent3}			0,99	
K_{emp3}				0,98

Note : La définition de ces variables sera donnée ultérieurement. Il est utile de noter, à ce stade-ci, que quelle que soit l'agrégation sectorielle effectuée (2=SCIAN deux chiffres; 3=SCIAN trois chiffres; g3=SCIAN trois chiffres avec filières), les mesures pour entreprises (ent.) et pour emploi (emp.) sont fortement corrélées entre elles.

Figure 3. Corrélations entre mesures de spécialisation sectorielle

Toutes ces données nous sont fournies par municipalité, et pour des découpages sectoriels SCIAN à deux et trois chiffres. Après plusieurs essais, nous avons décidé de nous en tenir au SCIAN à trois chiffres (plus détaillé) modifié afin de tenir compte le mieux possible des filières industrielles qui intéressent particulièrement Développement économique Canada. Il est important de souligner que ce choix du découpage sectoriel ne modifie pas de manière fondamentale la nature des résultats et que les grandes lignes de nos résultats seraient

semblables quel que soit le découpage utilisé (Figure 3). Par contre, il est évident qu'au niveau détaillé, le découpage sectoriel choisi influe sur la caractérisation précise de chaque bassin d'emploi, et notamment sur le pourcentage d'emplois et d'établissements concentrés dans le secteur le plus important : la construction d'indices relatifs plutôt qu'absolus limite l'impact de ces différences sur les résultats.

En ce qui concerne les agrégations sectorielles effectuées pour reconstituer les filières identifiées par Développement économique Canada, elles sont résumées au tableau 1.

Tableau 1
Filières définies par Développement économique Canada (DEC)

<i>Filière</i>	<i>Définition de DEC</i>	<i>Reconstitution SCIAN trois chiffres</i>
Foresterie	113, 321, 322	113, 321, 322
Minier	212, 213, 327, 331	212, 213, 327, 331
Pêche	1125, 1141, 3117	Impossible à 3 chiffres-
Agro-alimentaire	111,112, 1151, 1152, 311 (sauf 3117), 312	111, 112, 311, 312
Textiles-vêtement	313, 314, 315, 316	313, 314, 315, 316
Autres industries de fabrication	323,324,325,326,332,333,334,335,336,337,339	323,324,325,326,332,333,334,335,336,337,339
Tourisme	487, 71, 72	487, 71, 72
Transport de marchandises	482, 483, 484, 488, 493	482, 483, 484, 488, 493

Au total, une fois les agrégations indiquées ci-dessus effectuées, notre analyse porte sur 73 secteurs dont sept filières et 66 secteurs SCIAN à trois chiffres (voir détails en annexe 2). Toutes nos analyses portent donc sur l'économie dans son ensemble et il n'y a, *a priori*, aucune raison pour que la mono-industrie soit associée à un secteur (ou type de secteur) plutôt qu'un autre.

Il est à noter que seules les municipalités dans lesquelles se trouve au moins un établissement figurent dans cette base de données.

L'indice de Krugman (K), mesurant la spécialisation, est calculé de la même manière qu'il s'agisse d'entreprises ou d'emplois, car le point de départ du calcul est le nombre d'entreprises (ou d'emplois) par secteur. La formule de cet indice est la suivante :

Soit v_k^i la part que le secteur i représente dans le bassin d'emploi k tel que :

$$v_k^i = \frac{x_k^i}{\sum_{i=1}^n x_k^i},$$

n étant le nombre de secteurs, x_k^i étant le nombre d'emplois (ou d'établissements) du secteur i dans le bassin k .

Soit V_k^i la part que le secteur i représente dans l'ensemble des bassins d'emploi :

$$V_k^i = \frac{\sum_{k=1}^m x_k^i}{\sum_{k=1}^m \sum_{i=1}^n x_k^i},$$

m étant le nombre de bassins d'emploi.

L'indice de spécialisation de Krugman K_k se calcule comme suit :

$$K_k = |v_k^i - V_k^i|.$$

Cet indice, qui mesure la déviation de la structure industrielle du bassin k par rapport à la structure industrielle moyenne de l'ensemble des bassins (c'est-à-dire de l'ensemble du Québec), varie entre 0 — structure identique à celle du Québec — et 2 — structure totalement différente. La valeur de 2 ne peut pas être atteinte, mais une valeur proche de 2 signifie que l'ensemble de l'emploi est concentré dans un secteur, et de surcroît un secteur peu important au Québec.

Il est à noter que, par construction, cet indice tendra à indiquer que les très gros bassins d'emploi sont diversifiés, car il est évident que la structure d'emploi du Québec dans son ensemble est tirée par celle des bassins majeurs. On s'attend donc à ce que les bassins centrés sur Québec et Montréal (qui regroupent respectivement 10 et 50 % des emplois de la province si l'on se fie aux chiffres pour les RMR) se rapprochent de la structure moyenne québécoise. Cependant, mis à part ces deux très gros bassins qui influenceront sans doute la valeur de la moyenne, la valeur de K_k est pratiquement indépendante des structures de chaque autre bassin. Rien ne prédispose donc les autres bassins au Québec, notamment ceux qui sont limitrophes de Montréal et de Québec, à se rapprocher de la moyenne québécoise.

3.2 Données de navettage

Afin de construire les bassins d'emploi qui sont au cœur de cette analyse, nous employons les données de lieu de résidence/lieu de travail tirées du recensement de 2001 (Statcan, 2003). Ces données nous indiquent la municipalité de résidence et la municipalité de travail pour les personnes ayant un lieu de résidence et un lieu de travail fixes. Les données sont arrondies (de manière probabiliste vers le haut ou vers le bas) au multiple de 5 le plus proche¹, et certains flux très petits (ceux de moins de 20 personnes) sont supprimés pour des raisons de confidentialité.

Cette base comprend donc l'ensemble des municipalités canadiennes dans lesquelles vivent ou travaillent des personnes occupées (sauf celles supprimées à cause du très faible nombre de travailleurs). Nous avons travaillé à partir du Canada dans son ensemble afin de pouvoir identifier des bassins à cheval sur une ou plusieurs provinces.

Selon le concept de bassin d'emploi (que nous assimilons à une communauté économique) décrit dans la section précédente, ce sont les liens de navettage qui définissent, sur le plan pratique, les municipalités qui en font partie.

Nous avons défini trois niveaux de bassin.

3.2.1 BASSINS DE 50 %

Les bassins de 50 % (SDR50) sont des ensembles de municipalités (subdivisions de recensement, ou SDR) qui sont liés par des flux de navettage d'au moins 50 %, regroupées de telle manière à ce que au moins 50 % de la main d'œuvre vive et travaille au sein de ce regroupement. Par flux de 50 %, nous entendons un déplacement quotidien d'au moins 50 % des travailleurs d'une municipalité (lieu de résidence) vers une autre (lieu de travail).

L'importance des flux est mesurée de deux manières : par p , le pourcentage de la population active du lieu d'origine qui navette vers la destination, mais aussi par n , le nombre de navetteurs.

1. p , le pourcentage de la population active (du lieu de résidence) que représente le flux. Par exemple, un flux de 100 personnes de A (où résident 300 personnes actives occupées) vers B est un flux de 33,3 %, c'est-à-dire de $100/300$;
2. n , le nombre de navetteurs. Par exemple, le flux décrit ci-dessus est de 100.

¹ Ceci veut dire que chaque chiffre est arrondi, mais on ne sait pas s'il est arrondi vers le haut ou vers le bas. Cependant, un chiffre se terminant par 4 ou 9 a 80 % de chances d'être arrondi vers le haut, et 20 %, vers le bas. Un chiffre se terminant par 3 ou 8 a 60 % de chances d'être arrondi vers le haut, et 40 %, vers le bas, etc.

Les bassins sont construits à l'aide d'une procédure itérative. En premier lieu, les deux municipalités entre lesquelles existe le flux le plus important de navetteurs sont regroupées afin de former un premier bassin.

Les flux entre toutes les entités géographiques (municipalités et ce premier bassin) sont ensuite recalculés afin de tenir compte du fait que deux municipalités sont jointes. Puis, les deux entités entre lesquelles existe le flux le plus grand sont regroupées afin de former soit un deuxième bassin, soit pour élargir le premier bassin.

L'agrégation, qui se fait à chaque étape entre la paire d'entités géographiques « entre lesquelles existe le flux le plus important de navetteurs » (après recalcul des flux), se fait entre les deux entités pour lesquelles p est le plus élevé. Mais dans le cas où p est égal pour deux (ou plusieurs) paires alors l'agrégation se fait entre la paire pour laquelle n est le plus grand.

Les flux entre toutes les entités géographiques sont alors de nouveau recalculés pour tenir compte de cette nouvelle agrégation. On continue ainsi de suite jusqu'à ce qu'il n'existe plus d'entité géographique entre lesquelles existeraient des flux de 50 % ou plus.

Nous avons identifié 698 bassins SDR50 pour lesquels nous possédons toutes les informations nécessaires à nos analyses. Afin de donner une idée des bassins, ils sont illustrés sur la carte 1 (annexe 4), et des détails supplémentaires (appartenance des municipalités aux bassins) figurent en annexe 2.

3.2.2 BASSINS DE 30 %

Les bassins de 30 % (SDR30) sont des ensembles de municipalités (SDR) regroupées de telle manière à ce que au moins 70 % de la main d'œuvre vive et travaille au sein de ce regroupement². Ces bassins sont construits comme les bassins de 50 %, sauf que l'agrégation des entités géographiques (municipalités ou bassins) continue jusqu'à ce qu'aucun flux de navettage de 30 % ou plus n'existe.

Nous avons cependant imposé une limite aux regroupements : les bassins de 50 % n'ont pas « le droit » de fusionner, même si un bassin de 50 % envoie plus de 30 % de ses résidents actifs à un autre bassin de 50 %. Nous permettons cependant aux bassins de 50 % de s'agrandir en « annexant » les municipalités limitrophes qui y envoient plus de 30 % de leurs résidents actifs. Bien entendu, de nouveaux bassins apparaissent aussi au sein desquels il existe des liens supérieurs à 30 % mais inférieurs à 50 %.

² Cette description est approximative. Voir exemple ci-dessous.

Nous avons imposé cette limite (qui consiste à préserver l'identité unique de chaque bassin de 50 %), car selon nous, ces bassins forment des noyaux d'emploi fortement intégrés qu'il est utile, analytiquement, de préserver. Cette limite a aussi l'avantage de préserver l'identité des agglomérations de recensement identifiées par Statistiques Canada³.

Nous avons identifié 392 bassins SDR30 pour lesquels nous possédons toutes les informations nécessaires à nos analyses. Afin de donner une idée des bassins, ils sont illustrés sur la carte 2 (annexe 4), et des détails supplémentaires (appartenance des municipalités aux bassins) figurent en annexe 2.

3.2.3 BASSINS DE 10 %

Les bassins de 10 % (SDR10) sont des ensembles de municipalités (SDR) regroupées de telle manière à ce que au moins 90 % de la main d'œuvre vive et travaille au sein de ce regroupement². Ces bassins sont construits comme les bassins de 30 %, sauf que l'agrégation des entités géographiques (municipalités ou bassins) continue jusqu'à ce qu'aucun flux de navettage de 10 % ou plus n'existe.

Les bassins de 50 % (SDR50) n'ont toujours pas « le droit » de fusionner entre eux, mais peuvent encore s'agrandir en annexant les municipalités et les SDR30 qui y envoient au moins 10 % de leurs résidents actifs. Par contre, nous n'empêchons pas aux bassins SDR30 de se fusionner entre eux.

Nous avons identifié 249 bassins SDR10 pour lesquels nous possédons toutes les informations nécessaires à nos analyses. Afin de donner une idée des bassins, ils sont illustrés sur la carte 3 (annexe 4), et des détails supplémentaires (appartenance des municipalités aux bassins) figurent en annexe 2.

3.2.4 EXEMPLE

Dans l'exemple ci-dessous nous commençons avec neuf municipalités, A1, A2, A3, B1, B2, B3, C1, C2 et C3. Nous avons la 'carte' des municipalités avec leur population respective; et, en dessous, le tableau 'Matrice des navettes' qui nous indique les flux de navetteurs entre ces lieux, exprimés en tant que nombre et en tant que pourcentage des travailleurs du lieu d'origine.

³ Notre méthode ne reproduit pas exactement les agglomérations (AR et RMR) car nous ne tenons pas compte de l'historique des ces agglomérations ni de contraintes de contiguïté spatiale. Il n'en demeure pas moins que nous retrouvons les AR et RMR, de manière approximative, dans nos bassins d'emploi.

	A	B	C
1	100	50	400
2	500	200	250
3	75	150	120

Matrice des navettes (exemple)

Flux entre les municipalités : nombre n	Flux entre les municipalités : pourcentage p								
	A1	A2	A3	B1	B2	B3	C1	C2	C3
A1	40	60							
A2	10	300			100	90			
A3						75			
B1	50								
B2		110				90			
B3		20		60	70				
C1		10	30			325		35	
C2						50	190	10	
C3						20		100	

Dans la matrice ci-dessus, nous voyons que 40 travailleurs vivent et travaillent au sein de la municipalité A1. 60 travailleurs vivent en A1 et se déplacent vers A2 : nous avons donc un flux de 60 travailleurs de A1 vers A2, ce qui représente 60 % de tous les travailleurs qui résident en A1. 10 travailleurs se déplacent de A2 vers A1, ce qui représente un flux de 2 % (2% des travailleurs qui résident en A2 vont travailler en A1. Nous voyons aussi que 50 travailleurs vivent en B1 et vont travailler en A1: ceci représente la totalité des travailleurs de B1, soit un flux de 100 %). Le reste de la matrice se lit de la même manière, en tenant bien compte que les municipalités en rangées (du haut vers le bas) sont les lieux de résidence, et celles en colonne (de droite à gauche) sont les lieux de travail.

Ainsi, à la première itération, les municipalités A3 et B3 sont agrégées. Cette décision est prise de la manière suivante. D'abord, nous constatons que le flux de A3 vers B3 est de 100 % (le flux le plus important en pourcentage), tout comme pour le flux de B1 vers A1. Puisque ces deux flux sont égaux, nous nous tournons alors vers le nombre de navetteurs : le nombre de navetteurs entre A3 et B3 (75) est plus grand que le nombre de navetteurs entre B1 et A1. Nous agrégeons donc A3 et B3 pour cette première itération.

Avant de faire la prochaine agrégation, la matrice doit être recalculée :

Itération 1 (exemple)

↗	A1	A2	A3B3	B1	B2	C1	C2	C3		A1	A2	A3B3	B1	B2	C1	C2	C3
A1	40	60								40 %	60 %						
A2	10	300	90		100					2 %	60 %	18 %		20 %			
A3B3	0	20	145		60						9 %	64 %		27 %			
B1	50									100 %							
B2		110				90					55 %				45 %		
C1		10		30		325		35			3 %		8 %		81 %		9 %
C2						100	140	10							40 %	56 %	4 %
C3			20					100				17 %					83 %

À la deuxième itération, les municipalités A1 et B1 sont agrégées : le flux entre A1 et B1 est de 100 %, et c'est le plus grand flux en pourcentage. Étant donné que c'est le seul flux de 100 %, nous ne consultons pas le nombre de navetteurs.

Itération 2 (exemple)

↗	A1B1	A2	A3B3	B2	C1	C2	C3		A1B1	A2	A3B3	B2	C1	C2	C3
A1B1	90	60							60 %	40 %					
A2	10	300	90	100					2 %	60 %	18 %	20 %			
A3B3		20	145	60						9 %	64 %	27 %			
B2		110			90					55 %			45 %		
C1	30	10			325	0	35		8 %	3 %			81 %		9 %
C2					100	140	10						40 %	56 %	4 %
C3			20				100				17 %				83 %

À la troisième itération B2 et A2 sont agrégés : le flux est de 55 %, et c'est le plus grand flux (entre municipalités différentes).

Itération 3 (exemple)

↗	A1B1	A2B2	A3B3	C1	C2	C3		A1B1	A2B2	A3B3	C1	C2	C3
A1B1	90	60						60 %	40 %				
A2B2	10	510	90	90				1 %	73 %	13 %	13 %		
A3B3		80	145						36 %	64 %			
C1	30	10		325		35		8 %	3 %		81 %		9 %
C2				100	140	10					40 %	56 %	4 %
C3			20			100				17 %			83 %

Il ne reste plus de flux supérieurs à 50 % : nous avons donc identifié les bassins SDR50, qui peuvent être cartographiés comme suit :

Carte des SDR50 (exemple)

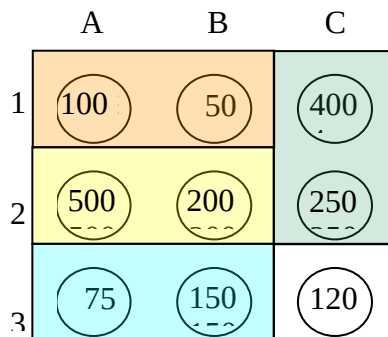
	A	B	C
1	100	50	400
2	500	200	250
3	75	150	120

Pour les bassins SDR30, nous avons deux flux de 40 %, entre A1B1 et A2B2 et entre C1 et C2. Or, nous avons établi la règle que les bassins SDR50 ne peuvent pas fusionner (afin de préserver l'identité de ces noyaux d'emplois fortement intégrés). Le bassin C1C2 est donc le seul bassin SDR30 créé, car A3B3 et A2B2, liés par un flux de 36 % après la création de C1C2, ne peuvent pas fusionner.

Itération 4 (exemple)

↗	A1B1	A2B2	A3B3	C1C2	C3		A1B1	A2B2	A3B3	C1C2	C3
A1B1	90	60					60 %	40 %			
A2B2	10	510	90	90			1 %	73 %	13 %	13 %	
A3B3		80	145					36 %	64 %		
C1C2	30	10		565	45		4 %	2 %		87 %	7 %
C3			20		100				17 %		83 %

Carte des SDR30 (exemple)



Pour les bassins SDR10, on agrège d'abord A3B3 et C3, liés par un flux de 17 %.

Itération 5 (exemple)

↗	A1B1	A2B2	A3B3C3	C1C2		A1B1	A2B2	A3B3C3	C1C2
A1B1	90	60				60 %	40 %		
A2B2	10	510	90	90		1 %	73 %	13 %	13 %
A3B3C3		80	265				23 %	77 %	
C1C2	30	10	45	565		4 %	2 %	7 %	87 %

Finalement, on fusionne C1C2 (un bassin SDR30) avec A3B3C3 (un bassin SDR50 auquel on vient d'annexer C3).

Itération 6 (exemple)

↗	A1B1	A2B2	A3B3C3C1C2		A1B1	A2B2	A3B3C3C1C2
A1B1	90	60			60 %	40 %	
A2B2	10	510	180		1 %	73 %	26 %
A3B3C3C1C2	30	90	875		3 %	9 %	88 %

Carte des SDR10

	A	B	C
1	100	50	400
2	500	200	250
3	75	150	120

Il est à noter que notre description des bassins SDR30 et SDR10 comme étant des bassins au sein desquels 70 % (ou 90 %) des travailleurs vivent et travaillent est une approximation. Dans cet exemple, on voit comment la règle que nous avons imposé, limitant la fusion des bassins SDR50, fait en sorte que certains bassins SDR30 et SDR10 ne sont pas aussi renfermés sur eux-mêmes que le laisse entendre la description. Cela dit, en pratique (et vu le nombre de municipalités qui restent indépendantes lorsqu'on définit les SDR50), la règle limitant les fusions de SDR50 a un effet relativement marginal sur nos résultats tout en préservant l'identité de pôles d'emplois importants (et notamment des agglomérations de recensement).

3.3 Données socio-économiques

La troisième série de données sur laquelle reposent nos analyses comprend des données socio-économiques au lieu de résidence pour l'ensemble des municipalités, ainsi que pour l'ensemble des bassins SDR50, SDR30 et SDR10. Pour 1996 et 2001, ces données sont les suivantes :

- population totale de moins de 15 ans et de plus de 65 ans;
- population détenant un diplôme universitaire (diplôme le plus élevé);
- population détenant un certificat d'études secondaires (diplôme le plus élevé);
- revenu de travail par travailleur;
- revenu total *per capita*;
- revenu de transfert gouvernemental *per capita*;
- population active occupée;
- âge médian;
- âge moyen.

Ici aussi, il y a suppression de données pour les petites municipalités et pour les petits bassins d'emploi. Les données sont aussi arrondies de manière probabiliste au multiple de cinq le plus proche.

Toutes les données socio-économiques dont il sera question dans l'étude, ainsi que les chiffres de total d'emploi, sont des chiffres de 2001. Il y a donc un décalage entre les chiffres du Registre des entreprises (de 2006) et ceux du Recensement (2001).

3.4 Commentaires sur les sources de données

Chaque source de données décrite ci-dessus comprend plusieurs sources d'erreurs :

1. D'abord, Statistique Canada ne mesure pas les objets d'analyse sans erreur, et chaque donnée est donc accompagnée d'une erreur standard qui nous indique la précision de la mesure. À titre d'exemple, un phénomène mesuré par un chiffre de 500 (tel qu'annoncé par Statistiques Canada) n'a que 84 % de chances de se trouver dans la fourchette 455 – 545 (l'erreur type est de 45 pour un chiffre de 500);
2. Statistique Canada doit ensuite assurer la confidentialité des ses répondants et supprime donc certaines données lorsque les populations sont trop petites et/ou arrondit les données fournies;
3. Certains arrimages (par exemple entre les données socio-économiques de 2001 et les données de Registre des entreprises de 2006) fourniront nécessairement des résultats approximatifs. Par exemple, la taille moyenne des entreprises est basée sur le nombre d'entreprises de 2006 et sur le total d'emplois de 2001.

Ces sources d'erreurs sont inévitables. Cependant — et c'est un des principes fondamentaux de la statistique — plus on agrège les données moins ces erreurs ont d'effet. Une raison simple explique cette situation : la plupart des erreurs de mesure sont aléatoires — il y a autant d'écarts vers le haut que vers le bas. Si l'on analyse les résultats dans leur ensemble, il y a donc de très fortes chances qu'aucune erreur d'interprétation ne se fasse, malgré les multiples petites erreurs aléatoires qui faussent chaque mesure prise indépendamment.

Aussi, comme il deviendra clair par la suite, nous avons choisi d'effectuer des analyses statistiques très robustes, et l'ensemble de notre démarche vise à construire une classification des bassins d'emploi selon leur vulnérabilité. Donc, même si les résultats pour chaque municipalité ou bassin pris indépendamment sont sujets à caution — il se peut que des erreurs de mesure aient *légèrement* infléchi les résultats — les résultats généraux sont, à notre avis, très robustes nonobstant les inévitables approximations de mesure.

3.5 Méthodologie

Une partie importante de notre méthodologie, à savoir la construction des bassins d'emploi et des indicateurs de spécialisation, a déjà été décrite ci-dessus et nous n'y reviendrons pas. La section qui suit est un peu technique par moment, mais ces précisions, sans être nécessaires à la compréhension de l'étude, servent à décrire comment nous avons analysé les variables.

Notre approche analytique (identique pour les trois niveaux de bassins, SDR50, SDR30 et SDR10) se décline comme suit.

3.5.1 CARACTÉRISATION DU POTENTIEL DE VULNÉRABILITÉ ÉCONOMIQUE

En premier lieu, nous identifions sept variables susceptibles de mesurer les divers axes de vulnérabilité résumés à la figure 2. Ces variables sont les suivantes :

1. Potentiel général d'accessibilité aux marchés. Le potentiel général g_k pour le bassin k se mesure comme suit :

$$g_k = \sum_{i=1}^m \frac{e^i}{(d_{ik})^b}$$

où e^i est l'emploi dans le bassin i , et d_{ik} est le temps en minutes le long du réseau routier entre i et k , mesuré entre les centroïdes des bassins (pondérées par la localisation de l'emploi au sein de chaque bassin). Une distance minimum de dix minutes est imposée. Si $i=k$ la distance est posée à dix minutes minimum. $b=0,5$;

2. Potentiel d'accessibilité local, l_k . Ce potentiel est calculé de manière identique au potentiel global sauf que $b=2$. Ce potentiel privilégie l'accès aux marchés très locaux (il fait donc ressortir les bassins proches de marchés locaux). Étant donné qu'il y a évidemment des liens entre les deux mesures de potentiel, et afin de mieux faire ressortir la proximité immédiate aux marchés, nous analysons le résidu r_l de la régression linéaire $l_k = f(g_k)$;

3. Diversité sectorielle K_{emp} des emplois (voir définition section 2-1);
4. Diversité sectorielle K_{ent} des entreprises. Il existe des corrélations assez fortes (de 0,85 et 0,90 selon le type de bassin) entre ces deux mesures de diversité. Nous analysons donc le résidu r_k de la régression linéaire $K_{ent} = f(K_{emp})$;
5. Taille moyenne des entreprises dans chaque bassin, $T_m = \frac{emplois_{2001}}{n_entreprises_{2006}}$.

Cette mesure approximative de la taille moyenne est nécessaire, car les seules données relativement fiables du nombre d'emplois *au niveau municipal* proviennent du recensement. Il faut aussi noter que les emplois sont mesurés au lieu de résidence, et les entreprises, au lieu de travail. Étant donné que nous raisonnons au niveau de bassins d'emploi (construits afin d'identifier des territoires au sein desquels les personnes résident ET travaillent), ces arrimages géographiques différents ne posent pas un problème insurmontable : cela dit, notre mesure de taille moyenne gagne en précision (sans pour autant corriger le décalage temporel) plus nos bassins deviennent grands, c'est-à-dire lorsqu'on passe de SDR50 à SDR30, et de SDR30 à SDR10. Cette exactitude supplémentaire est contrebalancée par une perte de détail en termes de découpages spatiaux;

6. Pourcentage des entreprises qui se retrouvent dans LE secteur le plus important (en termes d'entreprises) dans le bassin p_{ent} ;
7. Pourcentage des emplois qui se retrouvent dans LE secteur le plus important (en termes d'emplois) dans le bassin p_{emp} .

Même si nous avons corrigé ces variables afin de tenir compte des corrélations les plus notoires (entre mesures de potentiel et mesures de spécialisation), il est fort probable que ces sept variables mesurent en partie les mêmes choses. Par exemple, si la spécialisation sectorielle varie avec le potentiel d'accès aux marchés, alors nous mesurons deux fois la même chose sous des noms différents.

Nous avons donc effectué une analyse en composantes principales sur ces sept variables afin d'en extraire les dimensions indépendantes de la vulnérabilité économique. Les n composantes dont le *eigenvalue* est supérieur à un sont extraites, et une rotation orthogonale leur est appliquée. Étant donné que tous les calculs se font pour les trois niveaux de bassin (SDR50, SDR30 et SDR10), alors il est possible que des dimensions légèrement différentes apparaissent à chaque niveau. Il serait tout de même surprenant que des dimensions fondamentalement différentes surgissent.

Chaque bassin possède donc un profil de vulnérabilité qui lui est propre, et qui se décline selon ces n dimensions (ou composantes). Ces dimensions sont à distinguer des axes

conceptuels décrits à la figure 2. Ces axes conceptuels nous ont permis de sélectionner les types de variables qui servent à définir le potentiel de vulnérabilité économique, et vont nous servir lorsque nous interprétons les résultats. Mais rien ne nous permet de prévoir comment ces axes vont se combiner sur le terrain : ce sont les dimensions (ou composantes principales) qui nous informent sur la manière dont les variables tendent à se combiner, et ce sont les profils de vulnérabilité de chaque bassin qui nous informent sur comment ses diverses dimensions indépendantes se distribuent dans l'espace.

Même si chaque bassin a son propre profil, nous sommes encore face à trop d'informations, car nous avons de 239 à 698 bassins. Il s'agit donc de regrouper les bassins dont les profils se ressemblent afin de créer une typologie de bassins d'emploi.

Pour ce faire, nous effectuons en premier lieu une analyse de regroupement (cluster analysis) en utilisant la méthode de Ward, une méthode ascendante hiérarchique dont le principe de base est de regrouper les observations qui ont les profils les plus semblables (et ce, de manière hiérarchique — une fois dans un groupe on ne peut plus le quitter). Dans un second temps, et compte tenu du fait que certaines observations à la marge d'un groupe seraient sans doute mieux classées dans un autre groupe, nous effectuons une analyse de discriminant. Cette analyse ressemble dans ces principes à une régression logistique : un système d'équations est estimé qui décrit le profil de chaque groupe. Puis les observations (les bassins) sont assignées au groupe dont leur profil se rapproche le plus. Une probabilité d'appartenance aux autres groupes est aussi calculée pour chaque bassin, soulignant ainsi le fait que l'assignation d'un bassin à un groupe plutôt qu'à un autre est une affaire de probabilité. Environ 5 % des bassins sont ainsi réassignés — confirmant, par la modestie de ce nombre, la robustesse de l'analyse de regroupement —.

Le nombre de groupes (de profils différents) qui est retenu lors de l'analyse de regroupement est déterminé selon deux critères. D'abord, nous cherchons un nombre y de groupes qui explique environ 75 % de la variance totale des n composantes principales. Ensuite nous cherchons un nombre de groupes y qui est tel que la différence de variance expliquée en passant de $y-1$ à y groupes est très largement supérieure à la différence de variance expliquée lorsque l'on passe de y à $y+1$ groupes.

Le profil de ces y groupes est décrit dans la section quatre, et ce sont là les diverses « sortes » de vulnérabilité (ou de non-vulnérabilité) économique que l'on identifie au Québec.

3.5.2 PROFILS SOCIO-ÉCONOMIQUES ET POTENTIEL DE VULNÉRABILITÉ

Notre première intention était de décrire, simplement, les profils socio-économiques des divers types de bassin d'emploi. Tel type de bassin aurait une population plus âgée, tel autre des revenus de transferts moins élevés, etc. Or, il s'avère que ces profils socio-économiques sont difficiles à analyser pour trois raisons.

1. Des analyses ANOVA (*ANalysis Of VAriance*) démontrent qu'il y a peu de liens significatifs entre les *profils* de vulnérabilité et les *variables* socio-économiques. Même si certains liens existent, ils sont très difficiles à interpréter, car chaque profil de vulnérabilité est unique. Il faut d'abord ordonner les profils de vulnérabilité (on en trouve entre 11 et 15) afin d'estimer les plus vulnérables;
2. Les variables socio-économiques ont parfois des distributions peu propices aux analyses statistiques paramétriques, car on y retrouve souvent beaucoup de valeurs nulles et très petites, et peu de valeurs élevées;
3. Tout comme les variables qui mesurent le potentiel de vulnérabilité économique, les variables qui décrivent les profils socio-économiques sont fortement corrélés entre elles. On mesure donc souvent plusieurs fois la même chose en associant les variables socio-économique aux profils de vulnérabilité.

Nous avons donc décidé d'appliquer une approche aux variables socio-économiques identiques à celle appliquée aux données économiques. À partir de huit variables socio-économiques, nous avons d'abord extrait, par analyse en composantes principales, les dimensions sous-jacentes⁴.

Nous avons ensuite regroupé les bassins d'emploi dont les profils socio-économiques se ressemblent (par analyse de regroupement suivie d'une analyse de discriminant). De cette manière, nous identifions « y' » types de structures socio-économiques.

⁴ Il est à noter que même si l'analyse en composantes principales repose sur l'analyse de corrélation (une approche paramétrique), elle est relativement peu sensible — surtout dans un contexte exploratoire — à la « bonne » ou « mauvaise » distribution des variables pourvu que le nombre d'observations soit suffisant (Tabachnik et Fidel, 1996). Il va de soi que, comme dans toute analyse paramétrique, les résultats seraient plus robustes si les variables exhibaient des distributions moins extrêmes.

Les variables utilisées pour construire ces dimensions, puis ces profils, socio-économiques, sont les suivantes :

1. âge médian;
2. âge moyen;
3. pourcentage de la population de moins de 15 ans;
4. pourcentage de la population de plus de 65 ans;
5. revenu moyen d'emploi par travailleur;
6. revenu de transferts (en % du revenu total);
7. pourcentage des personnes de 20 ans et plus sans certificat d'études secondaires;
8. pourcentage des personnes de 20 ans et plus avec un diplôme universitaire;
9. pourcentage des personnes de 20 ans et plus avec un revenu d'emploi (soit le taux d'emploi).

Il est à noter que ces variables socio-économiques sont totalement indépendantes de celles utilisées pour caractériser le potentiel de vulnérabilité économique.

À la section 4-1, nous décrivons les profils socio-économiques identifiés.

3.5.3 LIENS ENTRE PROFILS DE VULNÉRABILITÉ ÉCONOMIQUE ET PROFILS SOCIO-ÉCONOMIQUES

Nous avons donc, maintenant, deux manières de classer les bassins d'emploi : la première par le potentiel de vulnérabilité économique, y profils, la deuxième par le profil socio-économique, y' profils. Nous avons aussi établi (ces résultats ne font pas partie du rapport), qu'aucun lien simple ne semble exister entre les variables socio-économiques et les profils de vulnérabilité économiques.

Nous avons donc essayé de voir dans quelle mesure ces deux systèmes de classification sont liés.

Deux problèmes se posent. D'abord, y varie entre 11 et 14 (selon le type de bassin analysé) et y' varie entre 10 et 11. Il y a donc de 110 à 154 combinaisons de classifications possibles.

Pour simplifier, nous avons établi un indice de potentiel de vulnérabilité économique (pour chacun des y profils), et un indice de vulnérabilité socio-économique (pour chacun des y' profils). Cet indice est très simple : il est constitué de la somme non pondérée du score factoriel moyen des composantes principales. Par exemple, un profil de vulnérabilité dont

les scores sont de 1 sur la composante 1, 0,8 sur la composante 2 et de -0,4 sur la composante 3, aura un indice de $1 + 0,8 - 0,4 = 1,4$.

Cette méthode se défend seulement si on suppose que chaque composante peut être interprétée de telle manière à ce que plus son score est négatif, plus le profil indique de vulnérabilité, et plus son score est positif, moins il indique de vulnérabilité. Nous devons donc, au préalable, nous assurer de cette possibilité, modifiant le signe d'une composante si nous jugeons qu'il varie dans le sens contraire. Dans certains cas, il a été difficile de juger si une dimension peut s'interpréter simplement sur une échelle non vulnérable/vulnérable. Dans ces cas, nous avons justifié le mieux possible notre choix, mais comme dans tout effort de simplification et de création d'indice, ces choix sont discutables. Il est à noter que nos résultats sont robustes et sont, en gros, indépendants des quelques choix difficiles que nous avons dû faire.

Sur la base de ces indices de vulnérabilité (socio-économique et économique), nous classons chaque profil dans une des trois classes : vulnérable, moyen, peu vulnérable, et ce, pour les deux types de profil, socio-économique et économique. Nous réduisons donc à la fois les y et les y' profils à trois.

Nous n'avons alors plus que neuf possibilités qui peuvent se lire sur la figure 4. Cette figure simple, qui comporte neuf classes, est la clé de notre analyse. Très simple d'interprétation, elle permet en effet de déterminer s'il y a un lien entre les deux systèmes de classification (en appliquant un test de χ^2). Plus les bassins d'emploi se tassent sur la diagonale partant d'en haut à gauche et terminant en bas à droite, plus on dira que les deux systèmes de classification sont liés.

		Profils socio-économiques		
Profils économiques		Vulnérable	Moyen	Peu vulnérable
	Vulnérable			
	Moyen			
	Peu vulnérable			

Figure 4. Croisement des profils économiques et socio-économiques simplifiés

Nos analyses se concentrent par la suite sur l'interdépendance entre le potentiel de vulnérabilité économique et la vulnérabilité socio-économique. Nous analysons certaines variables (les quotients de localisation de 27 secteurs économiques, une série de variables socio-économiques et de croissance) afin de déterminer si la localisation d'un bassin dans une case du tableau plutôt qu'une autre tend à expliquer la valeur des variables. Compte tenu de la distribution de plusieurs variables (qui ne se prête pas aux analyses paramétriques),

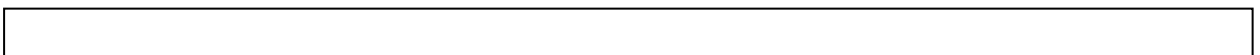
nous employons un test non paramétrique, le test de Friedman. Ce test est une extension sur deux dimensions du test de χ^2 .

3.5.4 LIENS ENTRE BASSINS D'EMPLOI ET MRC

Pour conclure nos analyses, nous résumons rapidement les liens entre les bassins d'emploi tels que définis et les MRC. Des tableaux complets sont présentés dans l'annexe 2, mais nous nous contentons, au cœur de l'étude, d'en résumer le contenu.

Partie 2

Analyses et résultats



4. LE POTENTIEL DE VULNÉRABILITÉ ÉCONOMIQUE DES BASSINS D'EMPLOI

Chaque bassin d'emploi est plus ou moins vulnérable : ses emplois et entreprises sont plus ou moins tributaires d'un petit nombre de secteurs économiques et sa proximité aux marchés le rend plus ou moins capable de rebondir suite à un choc extérieur. Dans cette section, nous décrivons les divers profils de vulnérabilité qui se dégagent des bassins SDR50, SDR30 et SDR10.

4.1 Les dimensions de vulnérabilité

À partir des sept variables qui caractérisent les grands axes de vulnérabilité illustrés à la figure 2, nous avons construit des dimensions de vulnérabilité — c'est-à-dire des variables composites qui décrivent comment les sept variables se combinent dans les bassins. Pour chaque type de bassin (50 %, 30 % et 10 %), il existe quatre dimensions, décrites aux tableaux 2 à 4. Dans chaque tableau, on voit la liste des sept variables (en ligne), et la liste des dimensions (en colonne). Les chiffres des tableaux indiquent dans quelle mesure la variable caractérise la dimension :

- plus on se rapproche de 1, plus les valeurs élevées de la variable caractérisent la dimension;
- plus on se rapproche de -1, plus les valeurs basses de la variable caractérisent la dimension;
- plus on se rapproche de 0, moins la variable caractérise la dimension.

La première remarque que l'on peut tirer des tableaux 2 à 4 est que les mêmes dimensions ressortent quelle que soit la définition que l'on donne des bassins.

Tableau 2
Dimensions de vulnérabilité, SDR50 (bassins liés à 50 %)

Variables		Dimension 1	Dimension 2	Dimension 3	Dimension 4
K_{emp}	Indice de spécialisation emplois	0,90	0,12	0,03	-0,18
p_{emp}	% employés dans le plus grand secteur	0,86	-0,06	-0,11	-0,04
p_{ent}	% entreprises dans le plus grand secteur	0,56	0,19	0,71	0,11
T	Taille moyenne des entreprises	0,23	0,09	-0,72	0,23
rK_{ent}	Indice de spécialisation entreprises	-0,08	0,89	0,26	0,07
$r_{pot\ local}$	Accès local aux marchés	-0,15	-0,03	-0,12	0,94
$pot\ général$	Accès global aux marchés	-0,17	-0,80	0,33	0,12

Tableau 3
Dimensions de vulnérabilité, SDR30 (bassins liés à 30 %)

Variables		Dimension 1	Dimension 2	Dimension 3	Dimension 4
K_{emp}	Indice de spécialisation emplois	0,90	0,14	0,02	-0,21
P_{emp}	% employés dans le plus grand secteur	0,87	-0,05	0,13	-0,02
P_{ent}	% entreprises dans le plus grand secteur	0,59	0,15	-0,68	0,14
T	Taille moyenne des entreprises	0,25	0,10	0,77	0,18
rK_{ent}	Indice de spécialisation entreprises	-0,07	0,89	-0,19	0,16
r pot local	Accès local aux marchés	-0,12	0,03	0,09	0,95
pot général	Accès global aux marchés	-0,21	-0,78	-0,31	0,16

Tableau 4
Dimensions de vulnérabilité, SDR10 (bassins liés à 10 %)

Variables		Dimension 1	Dimension 2	Dimension 3	Dimension 4
K_{emp}	Indice de spécialisation emplois	0,90	0,15	0,10	-0,19
P_{emp}	% employés dans le plus grand secteur	0,88	0,22	-0,13	-0,01
P_{ent}	% entreprises dans le plus grand secteur	0,70	-0,57	0,26	0,06
T	Taille moyenne des entreprises	0,19	0,84	0,14	0,18
rK_{ent}	Indice de spécialisation entreprises	-0,06	0,00	0,93	0,13
r pot local	Accès local aux marchés	-0,10	0,10	0,06	0,96
pot général	Accès global aux marchés	-0,27	-0,51	-0,62	0,19

Note : L'ordre des dimensions correspond à la variance expliquée sauf pour SDR10, où la dimension 2 explique moins de variance que la dimension 3

Dimension 1 : Spécialisation sectorielle des emplois et fort pourcentage d'entreprises concentrées dans le secteur dominant. Cette dimension fait ressortir les bassins mono-industriels.

Dimension 2 : Spécialisation sectorielle des entreprises et éloignement global des marchés. Cette dimension fait ressortir les bassins périphériques dans lesquels les entreprises tendent à se regrouper dans un petit nombre de secteurs. Il est important de noter que cette dimension nous indique que l'éloignement des grands marchés et la spécialisation vont de pair. La géographie n'agit pas seule, mais de concert avec la spécialisation : les deux sont inextricables.

Dimension 3 : Cette dimension fait ressortir des bassins qui ont beaucoup de petites entreprises dans un secteur dominant. Le fait que les signes s'inversent pour cette dimension n'a aucun effet sur l'interprétation (qui se fait toujours de manière relative aux autres signes).

Dimension 4 : Cette dimension mesure purement l'accès aux marchés locaux.

Pour la suite des analyses, il est utile d'indiquer pour chaque dimension la « direction » de la vulnérabilité. Pour les dimensions 1 et 2, il est évident que plus un bassin a une valeur élevée de cette dimension, plus il est vulnérable. Pour la dimension 4, c'est l'inverse : plus un bassin a un score élevé (plus il est accessible aux marchés locaux) moins il est vulnérable. La dimension 3 est moins évidente à interpréter : vaut-il mieux avoir des petites entreprises dans un secteur dominant, ou de plus grandes entreprises dans une plus grande variété de secteurs? Dans la mesure où la petite entreprise est un indicateur d'entrepreneuriat, et où les grandes entreprises tendent à rendre vulnérable leurs bassins en empêchant la création de petites entreprises (qui ne peuvent souvent pas concurrencer les conditions salariales offertes par les grandes), nous avons opté pour l'idée que plus il y a de petites entreprises — même si elles sont plutôt concentrées dans un seul secteur — moins un bassin est vulnérable. Cette interprétation pourrait être longuement discutée : mais il est important de retenir que ces quatre dimensions sont totalement indépendantes les unes des autres. Elles doivent être interprétées « toutes choses étant égales par ailleurs ». Dans cette optique, nous pensons qu'un bassin est d'autant moins vulnérable qu'il a de petites entreprises, mêmes si ces dernières tendent à être du même secteur⁵.

4.2 Les profils de vulnérabilité économique

Chaque bassin d'emploi est positionné quelque part sur ces quatre dimensions. Concrètement, cela signifie la possibilité d'attribution d'une valeur numérique⁶ (centrée sur 0 et d'écart type 1) qui indique si le bassin est plus ou moins vulnérable (selon la direction vulnérable/non vulnérable déjà assignée aux dimensions).

Afin de pouvoir interpréter ces profils, nous classons les bassins selon leur type de profil.

La lecture des tableaux 5 à 7 prend du sens lorsqu'on se réfère aussi aux cartes 4 à 6. Les bassins dans les tons rouges ont les profils les plus potentiellement vulnérables (selon l'indice synthétique de vulnérabilité). Les tons gris indiquent une vulnérabilité moyenne, et les tons bleus, peu de vulnérabilité.

⁵ La dimension 3 demande une attention particulière au signe : pour les SDR50, les valeurs plus élevées indiquent la vulnérabilité, tandis que pour les SDR30 et SDR10, c'est l'inverse. Nous rappelons que le signe est relatif. Il ne sert qu'à comparer les variables entre elles au sein des dimensions.

⁶ Cette valeur s'appelle le score factoriel.

Tableau 5
Classification des bassins SDR50 selon leur type de profil

Type de profil	n	Dimension 1	Dimension 2	Dimension 3	Dimension 4	Indice
500873	1	3,4	-0,4	-10,1	2,6	-10,4
CL16	28	1,3	1,7	-2,1	0,8	-4,2
CL27	43	1,5	-0,2	-0,3	-0,3	-1,9
CL15	75	0,4	0,4	-0,4	-0,2	-1,5
CL24	23	1,8	0,8	1,1	0,3	-1,2
CL17	86	-0,5	1,0	-0,1	-0,2	-0,9
CL21	34	0,8	-1,5	-0,7	-0,5	-0,5
CL37	77	0,1	-0,5	0,2	-0,6	0,0
CL20	61	-1,6	0,7	-0,4	-0,2	0,3
CL22	67	0,0	0,5	1,2	0,0	0,7
CL19	95	-0,8	-0,8	-0,3	-0,5	0,8
CL25	49	0,9	-0,5	1,5	0,3	1,3
CL18	46	-0,6	-1,1	0,1	1,4	3,2
CL23	12	-0,7	-0,8	-0,4	4,0	5,2
501642	1	-2,1	-0,4	1,3	14,0	17,8
	698	$R^2 = 0,76$				

Ces classes sont cartographiées sur la carte 4 (annexe 4). L'indice est calculé comme suit : $I = -d1-d2+d3+d4$. Plus l'indice est positif, moins le profil indique la vulnérabilité.

Tableau 6
Classification des bassins SDR30 selon leur type de profil

Type de profil	n	Dimension 1	Dimension 2	Dimension 3	Dimension 4	Indice
500873	1	2,58	-1,61	8,71	2,25	-9,98
CL21	17	1,14	0,84	2,20	0,37	-3,82
CL16	25	0,77	1,74	0,48	0,30	-2,68
CL28	28	0,98	-0,38	0,54	-0,39	-1,52
CL18	50	0,16	0,34	-0,11	-0,37	-0,75
CL20	18	1,39	0,97	-1,80	0,39	-0,17
CL13	66	-1,20	0,75	0,33	-0,20	-0,08
CL17	35	0,19	-1,45	0,55	-0,33	0,38
CL15	44	0,83	-0,68	-0,76	0,12	0,73
CL39	31	0,01	0,22	-1,22	0,01	1,00
CL14	71	-0,83	-0,70	-0,08	-0,13	1,48
CL19	5	-0,96	-0,94	0,23	4,05	5,72
501642	1	-1,57	-1,19	-0,34	14,78	17,88
	392	$R^2=0,77$				

Ces classes sont cartographiées sur la carte 5 (annexe 4). L'indice est calculé comme suit : $I = -d1-d2-d3+d4$. Plus l'indice est positif, moins le profil indique la vulnérabilité.

Tableau 7
Classification des bassins SDR10 selon leur type de profil

Type de profil	n	Dimension 1	Dimension 2	Dimension 3	Dimension 4	Indice
CL33	12	0,83	1,36	1,63	0,42	-3,4
CL16	14	0,90	2,59	0,20	0,38	-3,3
CL14	40	0,91	-0,05	-0,08	-0,25	-1,0
CL18	17	1,71	-1,74	0,82	0,20	-0,6
CL15	36	-0,51	-0,14	0,98	-0,25	-0,6
CL13	45	-1,17	0,28	0,21	-0,17	0,5
CL21	18	0,54	0,46	-1,73	-0,20	0,5
CL24	16	0,01	-1,21	0,30	-0,08	0,8
CL12	45	-0,48	-0,32	-0,90	-0,23	1,5
CL11	5	-0,72	-0,14	-0,83	3,30	5,0
501642	1	-1,11	-1,11	-0,43	12,32	15,0
	249	R ² =0,79				

Ces classes sont cartographiées sur la carte 6 (annexe 4). L'indice est calculé comme suit $I = -d1-d2-d3+d4$. Plus l'indice est positif, moins le profil indique la vulnérabilité.

On remarque l'existence d'une variété de profils de vulnérabilité : les quatre dimensions de vulnérabilité ne sont pas corrélées, et on remarque que certains bassins sont potentiellement très vulnérables sur une dimension alors qu'ils le sont beaucoup moins sur d'autres. Par exemple, les profils plus vulnérables sont souvent, mais pas toujours, spécialisés (en entreprises) et éloignés des grands marchés (dimension 2). Ils sont presque toujours spécialisés (en emplois, dimension 1) et ont généralement moins de petites entreprises (dimension 3). Leur accessibilité aux marchés locaux n'est pas nécessairement mauvaise.

Sur les cartes se profile une logique géographique : les grandes métropoles et leurs pourtours ont les plus bas potentiels de vulnérabilité. Cependant, dès qu'on s'en éloigne un tout petit peu, on tombe rapidement dans un mélange de potentiels de vulnérabilité moyens et élevés. Plus on s'éloigne des grandes métropoles, plus on remarque de la vulnérabilité élevée. Cependant, et ceci est très important, *on voit que ce ne sont pas toutes les communautés éloignées qui sont potentiellement très vulnérables*. Certes, l'éloignement par rapport aux grands marchés rend vulnérable, mais cette variable ne correspond qu'à une des sept utilisées dans l'analyse, et ne ressort pas de manière indépendante dans une dimension (elle est associée à la spécialisation des entreprises (dimension 2)). Ce sont surtout les structures de spécialisation sectorielles des entreprises et des emplois qui rendent fort ou moyen le potentiel de vulnérabilité des communautés. Dans les régions périphériques se côtoient des bassins à fort potentiel de vulnérabilité et des bassins apparemment bien moins vulnérables.

On voit aussi que Montréal (profil 501642) est unique au Québec : quelle que soit la définition que l'on prenne des bassins de main-d'œuvre, la métropole se distingue. D'une part, son marché local est de loin le plus grand. D'autre part, les quatre dimensions contribuent à rendre son profil moins vulnérable. En général, c'est le seul profil qui ne met en évidence aucun signe de vulnérabilité.

5. LE PROFIL SOCIO-ÉCONOMIQUE DES BASSINS D'EMPLOI

Dans la section 8, nous analyserons certaines caractéristiques des bassins d'emploi potentiellement vulnérables. Préalablement, il est nécessaire d'identifier les différents types de profil socio-économique qui se manifestent parmi ces bassins. En effet, après avoir essayé de caractériser les diverses classes de vulnérabilité économique en fonction de variables socio-économiques individuelles (leur pourcentage de diplômés, leur revenu, leur population, etc.), nous nous sommes rendus à l'évidence que nous multiplions les résultats sans en tirer grand-chose (chaque variable possède une valeur pour chaque type de profil de vulnérabilité — et nous venons de passer en revue 39 profils différents). Afin de mieux comprendre les liens entre variables socio-économique et potentiel de vulnérabilité économique, il s'agit d'abord de simplifier et de structurer les informations socio-économiques, comme nous l'avons fait pour les informations portant sur la vulnérabilité économique.

5.1 Les dimensions socio-économiques

À partir des données socio-économiques à notre disposition à l'échelle des municipalités et de nos bassins d'emplois, nous avons retenu neuf variables socio-économiques, dont nous avons ensuite extrait les dimensions sous-jacentes.

Nous avons identifié trois dimensions socio-économiques pour les bassins SDR50 et SDR30 (tableaux 8 et 9), et seulement deux dimensions pour les bassins SDR10 (tableau 10).

Tableau 8
Dimensions de vulnérabilité, SDR50 (bassins liés à 50 %)

	Dimension 1	Dimension 2	Dimension 3
Âge médian	0,98	0,07	-0,04
% moins de 15 ans	-0,94	-0,04	-0,08
Âge moyen	0,99	0,04	-0,13
% de plus de 65 ans	0,83	-0,05	-0,35
Revenu emploi moyen (\$) 01	0,04	0,75	0,38
Transfert en % de revenu total	0,08	-0,51	-0,81
Sans diplôme de fin d'études secondaires	-0,17	-0,72	-0,48
% de diplômés	-0,03	0,93	0,06
Taux d'emploi	-0,24	0,21	0,88

Tableau 9
Dimensions de vulnérabilité, SDR30 (bassins liés à 30 %)

	Dimension 1	Dimension 2	Dimension 3
Âge médian	0,98	-0,02	0,05
% moins de 15 ans	-0,95	0,14	-0,03
Âge moyen	0,99	0,03	0,04
% de plus de 65 ans	0,89	0,21	0,02
Revenu emploi moyen (\$) 01	0,10	-0,68	0,39
Transfert en % de revenu total	0,00	0,93	-0,25
Sans diplôme de fin d'études secondaires	-0,30	0,57	-0,60
% de diplômés	-0,05	-0,24	0,93
Taux d'emploi	-0,22	-0,86	0,03

Tableau 10
Dimensions de vulnérabilité, SDR10 (bassins liés à 10 %)

	Dimension 1	Dimension 2
Âge médian	0,98	0,07
% moins de 15 ans	-0,95	-0,17
Âge moyen	0,99	0,03
% de plus de 65 ans	0,91	-0,16
Revenu emploi moyen (\$) 01	0,10	0,80
Transfert en % de revenu total	-0,02	-0,94
Sans diplôme de fin d'études secondaires	-0,36	-0,79
% de diplômés	-0,02	0,75
Taux d'emploi	-0,24	0,81

Nous constatons qu'à la différence des profils de vulnérabilité économique, les dimensions sous-jacentes aux profils socio-économiques ne sont pas identiques pour les trois types de bassin, bien qu'il y ait des ressemblances.

Dimension 1 : Pour les trois types de bassin, la première dimension renvoie à l'âge. Plus la valeur de cette dimension est élevée pour un bassin, plus la population est âgée par rapport aux autres bassins.

Dimension 2 : Sans être identique pour les trois types de bassin, cette deuxième dimension (dont les signes s'inversent pour SDR30 par rapport aux SDR50 et SDR10) renvoie principalement au marché de l'emploi, et dans une certaine mesure, au niveau de qualification de la population. Plus la valeur de cette dimension est élevée pour un SDR50/10 (ou basse pour un SDR30), plus les revenus d'emploi sont élevés, plus la population est instruite et plus le taux d'emploi est élevé.

SDR50 Dimension 3 : Cette dimension fait ressortir plus particulièrement le taux d'emploi et les revenus de transfert. Plus la valeur de cette dimension est élevée, plus le taux d'emploi est élevé et plus les transferts sont faibles.

SDR30 Dimension 3 : Cette dimension fait ressortir plus particulièrement le niveau de formation. Plus la valeur de cette dimension est élevée, plus la population est instruite.

Malgré les différences relevées entre les dimensions 2 et 3 selon le type de bassin analysé, il est simple, pour ces dimensions, d'en faire une échelle allant d'un profil socio-économique robuste à un profil non robuste. Pour simplifier notre vocabulaire, nous dirons qu'un profil est plus vulnérable s'il a une valeur basse sur la dimension 2 (positive pour SDR30), et s'il a une valeur basse sur les deux types de dimension 3.

Le problème se pose pour l'âge : est-il plus ou moins avantageux, toutes choses étant égales par ailleurs, d'avoir une population plus âgée? Dans le contexte actuel, où le vieillissement de la population est perçu comme un problème important, il semble naturel de dire qu'une population plus âgée est moins robuste qu'une population jeune. Mais le vieillissement de la population deviendra véritablement problématique d'ici cinq ou dix ans. Aujourd'hui, à *taux d'emploi et à revenus constants*, il n'est pas nécessairement désavantageux d'avoir une population plus âgée que la moyenne. Les personnes *actives* plus âgées ont souvent de meilleurs revenus et plus d'expérience que les plus jeunes. Les personnes *inactives* plus âgées — surtout les plus jeunes retraités — sont souvent d'importants consommateurs locaux et peuvent faire revivre certaines communautés si elles s'y installent pour leur retraite.

Il s'agit aussi de savoir ce que l'on entend, à l'échelle de nos bassins d'emploi, par « population plus âgée ». À titre d'exemple, le tableau 11 indique la manière dont sont distribuées les quatre variables d'âge sur les 698 SDR50.

On voit que les écarts extrêmes vers le haut (au-dessus de la médiane) sont relativement faibles par rapport à ceux en dessous de la médiane. On constate aussi que la grande majorité des bassins (80 %) est faiblement dispersée en termes d'âge autour de la médiane. Cela veut dire que, pour l'instant au Québec, les profils dits « vieux » sont encore très loin d'être dominés par des personnes à l'âge de la retraite. Par contre, les profils dits « jeunes » sont souvent dominés par des populations extrêmement jeunes — ces profils très jeunes se retrouvent souvent en région éloignée, et semblent correspondre à des milieux dominés par des populations autochtones.

Tableau 11
Distribution des variables d'âge, SDR50

	Âge médian	Âge moyen	% moins de 15 ans*	% plus de 65 ans
95 ^e percentile	44,1	47,3	12,4 %	21,0 %
90 ^e percentile	42,5	44,7	13,9 %	18,8 %
médiane	38,1	39,6	18,5 %	12,9 %
10 ^e percentile	33,5	34,5	24,0 %	6,1 %
5 ^e percentile	27,6	25,0	32,2 %	4,2 %
<i>Déviations proportionnelles par rapport à la médiane**</i>				
95 ^e percentile	1,16	1,19	1,49	1,63
90 ^e percentile	1,12	1,13	1,33	1,45
médiane	1,00	1,00	1,00	1,00
10 ^e percentile	1,14	1,15	1,29	2,13
5 ^e percentile	1,38	1,58	1,74	3,09

* Pour le pourcentage de personnes âgées de moins de 15 ans, l'ordre des percentiles est inversé. De cette manière, le haut du tableau correspond aux profils plus « vieux », le bas du tableau, aux profils plus « jeunes »

** Ce chiffre correspond à celui par lequel il faudrait multiplier (si on est en dessous de la médiane) ou diviser (si on est au-dessus de la médiane) le percentile afin d'atteindre la médiane.

Dans ces conditions, nous avons décidé que les bassins avec une population (légèrement) plus vieille — autrement dit plus expérimentée — ont un avantage par rapport à ceux qui ont une population (beaucoup) plus jeune⁷. Ce n'est qu'en observant la distribution de cette variable, et en constatant que dans nos chiffres, les populations « vieilles » ne sont pas beaucoup plus vieilles que la médiane, mais que les populations « jeunes » sont beaucoup

⁷ Cette dimension est la seule pour laquelle nous avons aussi effectué des tests d'optimisation. Autrement dit, nous avons testé plusieurs moyens de classer la direction de cette dimension : 1) plus le profil est jeune, moins le bassin est vulnérable; 2) plus on dévie par rapport à la moyenne, plus on est vulnérable. C'est la direction retenue — 3) plus le profil est vieux, moins le bassin est vulnérable — qui s'arrime le mieux à notre classification de vulnérabilité économique. Voir, ci-dessous, la section 4.

plus jeunes, que ce choix a pu être effectué, bien qu'il aille à l'encontre des idées reçues. Il est fort probable que ce choix ne serait pas le même d'ici quelques années. L'étude détaillée de la géographie du vieillissement mériterait une recherche en soi — et nous ne pouvons qu'effleurer ce sujet dans ce rapport.

5.2 Les profils socio-économique

À partir de ces dimensions, nous avons classé les bassins d'emploi selon leur profil socio-économique. Les tableaux 12 à 14 présentent les classes de profil retenues selon les mêmes critères que les classes de profils de vulnérabilité économique.

Tableau 12
Classification des bassins SDR50 selon leur profil socio-économique

Type de profil	n	Dimension 1	Dimension 2	Dimension 3	Indice
CL12	39	-3,12	-0,35	-1.45	-4.92
CL19	57	0,11	-0,61	-1.57	-2.08
CL14	91	0,28	-0,90	-0.19	-0.80
CL13	103	-0,17	-0,88	1.19	0.14
CL11	100	0,26	0,50	-0.50	0.26
CL23	62	1,35	-0,29	-0.81	0.26
CL17	128	0,30	0,00	0.37	0.68
CL10	99	-0,57	0,60	1.02	1.05
CL21	49	0,35	1,98	-0.01	2.31
CL15	6	-0,18	5,24	-1.06	4.00
	734*	$R^2=0,78$			

* Nous possédons de l'information socio-économique pour 734 bassins d'emplois. Dans la section 4, seul le sous-ensemble de 698 bassins pour lesquels nous avons toutes les informations (économiques ET socio-économiques) sera analysé.

L'indice est calculé comme suit : $I = d1 + d2 + d3$. Plus l'indice est positif, moins le profil indique la vulnérabilité.

Tableau 13
Classification des bassins SDR30 selon leur profil socio-économique

Type de profil	n	Dimension 1	Dimension 2	Dimension 3	Indice
CL21	14	-2,74	1,96	0,14	-4,56
CL15	26	-2,30	0,43	-0,03	-2,76
CL20	22	0,51	2,01	-0,27	-1,77
CL17	37	-0,01	0,62	-0,41	-1,03
CL14	60	-0,10	-0,84	-1,06	-0,32
CL18	38	0,71	0,02	-0,98	-0,29
CL39	24	1,35	0,86	-0,08	0,41
CL16	57	0,59	0,35	0,57	0,81
CL12	78	0,16	-0,53	0,50	1,19
CL13	32	-0,49	-1,56	0,13	1,21
CL11	16	0,21	-0,36	2,94	3,51
	404	$R^2=0,79$			

* Nous possédons de l'information socio-économique pour 404 bassins d'emplois. Dans la section 4, seul le sous-ensemble de 392 bassins pour lesquels nous avons toutes les informations (économiques ET socio-économiques) sera analysé.

L'indice est calculé comme suit : $I = d1 - d2 + d3$. Plus l'indice est positif, moins le profil indique la vulnérabilité.

Tableau 14
Classification des bassins SDR10 selon leur profil socio-économique

Type de profil	n	Dimension 1	Dimension 2	Indice
CL21	11	-2,21	-1,48	-3,69
CL16	19	-2,22	-0,11	-2,34
CL11	16	0,46	-1,91	-1,45
CL18	9	-1,04	-0,21	-1,25
CL15	33	0,17	-0,55	-0,38
CL10	27	1,15	-0,84	0,31
CL19	38	0,09	0,25	0,35
CL29	39	0,70	0,13	0,84
CL12	53	0,13	1,08	1,21
CL13	8	-0,77	2,45	1,68
	253*	$R^2=0,88$		

* Nous possédons de l'information socio-économique pour 253 bassins d'emplois. Dans la section 4, seul le sous-ensemble de 239 bassins pour lesquels nous avons toutes les informations (économiques ET socio-économiques) sera analysé.

L'indice est calculé comme suit : $I = d1 + d2$. Plus l'indice est positif, moins le profil indique la vulnérabilité.

Ces profils socio-économiques sont plus faciles à comprendre que les profils de vulnérabilité économique, car il y a moins de dimensions, et celles-ci sont plus claires.

Il est intéressant de noter que nos remarques quant aux déviations des variables d'âge par rapport à la moyenne sont confirmées par les profils ci-dessus. En effet, on observe que les profils qui dévient vers le haut (qui ont une population plus âgée que la moyenne) dévient moins que ceux qui dévient vers le bas⁸. De plus, on voit que les profils les moins vulnérables selon notre indice sont très souvent ceux pour lesquels la dimension 1 (âge) est proche de la moyenne. Autrement dit, notre manière de qualifier le sens de la variation de chaque dimension — dimensions qui, rappelons-le, doivent être interprétées toutes choses étant égales par ailleurs — ne nous amène pas à affirmer que ce sont systématiquement les bassins avec les populations les plus âgées qui sont les moins vulnérables : au contraire, notre indice montre que les profils les moins vulnérables ont une structure d'âge qui tourne autour de la moyenne. Par contre, il est vrai que les structures socio-économiques les plus vulnérables tendent à avoir des populations plus jeunes.

6. LIEN ENTRE PROFILS DE VULNÉRABILITÉ ÉCONOMIQUE ET PROFILS SOCIO-ÉCONOMIQUES

Nous avons classé les divers types de bassin d'emploi selon deux aspects très différents l'un de l'autre.

En premier lieu, après avoir conceptualisé le terme « vulnérabilité économique », nous avons classé les bassins selon sept variables (réduites à quatre dimensions) qui nous permettent de la mesurer.

En deuxième lieu, cette fois sans trop s'attarder sur les concepts sous-jacents, nous avons réparti les bassins selon neuf variables (réduites à deux ou trois dimensions) qui résument leur profil socio-économique, et surtout leur profil d'âge, leurs revenus, leurs qualifications et leur taux d'emploi.

Le choix du vocabulaire vulnérable/peu vulnérable pour parler des profils socio-économiques n'a été fait que pour alléger le texte et éviter un encombrement terminologique. Rien dans la construction de ces deux typologies ne les prédispose à être liées. Les bases de données utilisées diffèrent (le registre des entreprises et la géographie pour l'un; le recensement pour l'autre) et les variables traitent de choses très différentes. Les profils de vulnérabilité économique ont été définis selon les structures sectorielles des

⁸ Pour chaque dimension la moyenne se situe à zéro.

emplois et des entreprises et selon l'accessibilité des bassins aux marchés tandis que les profils socio-économiques ont été déterminés à partir de caractéristiques de la population.

Dans un premier temps, cette section nous amènera à constater l'existence d'un lien entre les profils économiques et socio-économiques. Puis, nous verrons dans quelle mesure certains indicateurs (des indicateurs socio-économiques et sectoriels) varient selon le profil de vulnérabilité économique. Nous faisons cela afin d'essayer de caractériser les bassins les plus vulnérables.

6.1 Existe-t-il un lien entre vulnérabilité économique et profil socio-économique?

Afin de mieux comprendre nos diverses classifications des profils, nous commençons par les simplifier. En nous basant sur les indices de vulnérabilité, nous divisons les profils économiques et socio-économiques en trois grands types.

D'abord, il y a les profils économiques qui dénotent un grand potentiel de vulnérabilité. Pour les SDR50, SDR30 et SDR10, dans les tableaux 5 à 7, ceux-ci figurent en rouge suivis des profils économiques qui dénotent un potentiel de vulnérabilité moyen en gris pour terminer avec les profils économiques qui dénotent un très faible potentiel de vulnérabilité en bleu.

Pour les profils socio-économiques, nous procédons de la même manière. Dans les tableaux 12 à 14, les profils socio-économiques qui dénotent une certaine vulnérabilité sont en rouge, ceux qui dénotent une vulnérabilité moyenne, en gris et ceux qui dénotent une faible vulnérabilité socio-économique, en bleu.

Pour les SDR50, le croisement des deux systèmes de classification nous donne le tableau suivant :

Tableau 15
Croisement des deux systèmes de classification des bassins, SDR50

	socio	1			2				3		
		CL12	CL19	CL14	CL13	CL11	CL23	CL17	CL10	CL21	CL15
econ											
1	500873	.	.	1	.	.	.	.	.	.	.
	CL16	19	.	2	.	2	.	1	2	.	.
	CL27	1	7	12	6	5	4	5	.	.	.
	CL15	7	13	17	6	11	8	6	4	2	.
	CL24	.	5	4	5	.	1	3	2	.	.
	CL17	2	22	23	5	10	7	13	4	.	.
2	CL21	1	.	3	3	3	4	7	6	7	.
	CL37	.	3	10	9	9	18	17	5	6	.
	CL20	.	2	.	.	27	2	13	11	6	.
	CL22	.	4	9	22	4	5	15	7	.	.
3	CL19	.	.	3	7	20	7	25	17	15	1
	CL25	.	.	3	23	5	1	6	10	1	.
	CL18	.	.	.	8	.	1	10	23	3	1
	CL23	.	.	.	.	.	.	.	3	5	4
	501642	.	.	.	.	.	.	.	.	1	.

Ce tableau à 150 cases, bien qu'intéressant, est de lecture délicate!

Nous pouvons donc réduire ce tableau à un format plus lisible en agrégeant les différents profils économiques et socio-économiques selon leurs grands types (vulnérable, moyennement vulnérable, non vulnérable).

Le tableau devient alors :

Tableau 16
Croisement des deux systèmes de classification des bassins, SDR50, tableau réduit

			Socio-économique			
			vulnérable	moyen vulnérable	peu vulnérable	
			s1	s2	s3	
Économique	vulnérable	e1	135	98	14	247
	moyen vulnérable	e2	32	158	48	238
	peu vulnérable	e3	6	113	84	203
			173	369	146	688

Nous pouvons, à partir de l'appartenance des bassins aux deux systèmes de classement, calculer le profil attendu de ce tableau. Par exemple, si 10 % des bassins font partie de la classe 1 économique, et 20 % des bassins font partie de la classe 3 socio, on s'attend alors à ce que $10 \% \times 20 \% = 2 \%$ des bassins fassent partie du croisement entre e1 et s3.

Le tableau 17 représente les déviations du tableau 16 par rapport à une situation où il n'y aurait aucune relation entre les deux systèmes de classification.

Tableau 17
Déviations par rapport aux attentes, SDR50

	s1	s2	s3
e1	73	-34	-38
e2	-28	30	-3
e3	-45	4	41

On voit qu'il y a de fortes déviations par rapport aux attentes. De plus, elles sont très clairement distribuées dans le tableau. Il y a une forte tendance à ce que les profils économiques et socio-économiques « vulnérables » se regroupent, et à ce que les profils « peu vulnérables » des deux types se regroupent également.

Grâce à ces déviations, on calcule la statistique « chi2 » et on mesure la signification statistique de ces déviations. Pour les SDR50, le test de chi2 donne les résultats énoncés au tableau 18.

Tableau 18
Test de chi2 pour les classifications SDR50

	s1	s2	s3
e1	85,5	9,0	28,2
e2	13,0	7,2	0,1
e3	39,8	0,2	38,9
chi2 =	221,7		
p(chi2=0)	0,0000		
DF =	4		

Ce tableau nous indique que les structures observées dans le tableau ne sont pas aléatoires : il y a de très forts liens entre le potentiel de vulnérabilité économique et la vulnérabilité socio-économique.

Pour les bassins SDR30 et SDR10, nous présenterons seulement les tableaux du croisement des grands types de profil et du test de χ^2 .

Tableau 19
Croisement des deux systèmes de classification des bassins,
SDR30 et SDR10, tableau réduit

Bassins SDR30					Bassins SDR10				
	s1	s2	s3			s1	s2	s3	
e1	61	45	12	118		31	24	6	61
e2	23	73	62	158		15	53	60	128
e3	6	54	48	108		0	19	33	52
	90	172	122	384		46	96	99	241

Tableau 20
Tests de χ^2 pour les classifications SDR30 et SDR10

Bassins SDR30				Bassins SDR10			
	s1	s2	s3		s1	s2	s3
e1	40,2	1,2	17,3		32,2	0,0	14,5
e2	5,3	0,1	2,8		3,6	0,1	1,0
e3	14,7	0,7	5,5		9,9	0,1	6,3
	chi2 =		87,7		chi2 =		67,9
	p(chi2=0)=		0,0000		p(chi2=0)=		0,0000
	DF		4		DF		4

Les résultats pour les bassins SDR10 et SDR30 sont tout aussi probants : de forts liens existent entre nos deux systèmes de classification des bassins. Les bassins les plus vulnérables économiquement sont aussi les plus vulnérables socialement, et les bassins les moins vulnérables économiquement le sont également socialement.

Ce résultat est très important, même s'il peut paraître redondant : ne sommes-nous pas en train de dire que les bassins potentiellement vulnérables sont vulnérables?

L'importance du résultat réside dans l'indépendance conceptuelle des deux systèmes de classification et leur indépendance au niveau des données servant à les construire. Il se trouve aussi dans le fait que des liens complexes sont mis en évidence. Même si des analyses univariées ont peiné à mettre en évidence des liens clairs entre la vulnérabilité économique et telle ou telle variable socio-économique, les *profils* économiques et socio-économiques sont fortement liés. Ce lien serait donc multidimensionnel : il ne semble pas exister de métrique unique (les revenus, la formation de la population, l'âge, le taux d'emploi) qui caractérise sans ambiguïté les bassins d'emploi potentiellement vulnérables économiquement. Cependant, il y a une tendance forte à ce que les bassins potentiellement vulnérables possèdent une combinaison de caractéristiques socio-économiques qui les rendent aussi vulnérables sur ce plan-là.

Il existe donc des bassins d'emploi potentiellement vulnérables économiquement qui sont encore plus vulnérables que d'autres, car ils y combinent une vulnérabilité socio-économique. Il existe aussi, en nombre restreint il est vrai, des bassins potentiellement vulnérables économiquement qui sont moyennement ou peu vulnérables socio-économiquement. Malgré les liens statistiques forts, les tableaux 15 à 19 mettent en évidence qu'il n'est pas inéluctable d'être vulnérable sur les deux plans.

Dans la suite de ce rapport, nous étudierons les neuf classes mises en évidence par les croisements décrits ci-dessus pour les SDR50, SDR30 et SDR10. Les neuf classes de bassins, valables pour les trois types de bassin, sont décrites dans le tableau 21.

Tableau 21
Les neuf classes de bassin d'emploi

Code	Type
11	Vulnérable économiquement/Vulnérable socio-économiquement
12	Vulnérable économiquement/Moyen vulnérable socio-économiquement
13	Vulnérable économiquement/Peu vulnérable socio-économiquement
21	Moyen vulnérable économiquement/Vulnérable socio-économiquement
22	Moyen vulnérable économiquement/Moyen vulnérable socio-économiquement
23	Moyen vulnérable économiquement/Peu vulnérable socio-économiquement
31	Peu vulnérable économiquement/Vulnérable socio-économiquement
32	Peu vulnérable économiquement/Moyen vulnérable socio-économiquement
33	Peu vulnérable économiquement/Peu vulnérable socio-économiquement

Ces neuf classes sont cartographiées pour les trois types de bassin (SDR50, SDR30 et SDR10) sur les cartes 7, 8 et 9 (annexe 4).

6.2 Caractérisation économique des bassins d'emploi

Jusqu'à présent, nous avons effectué un effort d'identification et de classification des bassins d'emploi. Même s'ils sont vulnérables, nous ne connaissons pas beaucoup leur structure économique. Nous verrons dans quelle mesure les bassins d'emploi identifiés sont associés à des secteurs économiques particuliers. Nous identifierons aussi le secteur dominant en termes d'entreprises et d'emploi pour les bassins les moins vulnérables (33) et les plus vulnérables (11).

Les bassins d'emploi de niveaux de vulnérabilité différents tendent à se spécialiser dans des secteurs différents. Cependant, un nombre important des différences observées disparaît lorsqu'on effectue des contrôles pour le profil socio-économique.

Parmi les 27 secteurs et filières analysés, ce n'est que dans la filière forestière que tendent à se spécialiser les bassins les plus vulnérables (tableau 22). Ces bassins se distinguent beaucoup plus par les secteurs qui n'y sont pas : construction, commerce de gros, services professionnels et techniques, services immobiliers, autres services aux entreprises, enseignement, santé et services sociaux et les autres services. Tous ces secteurs sont sous-représentés dans les bassins potentiellement vulnérables, et ce, après avoir contrôlé leurs caractéristiques socio-économiques. Parmi les filières, le minier, l'agroalimentaire, le textile-vêtement et les autres filières de fabrication sont toutes sous-représentées dans les bassins plus vulnérables.

Les tableaux 23 et 24 présentent les mêmes résultats pour les bassins SDR30 et SDR10. Malgré certaines petites différences, les conclusions générales sont les mêmes. Ce qui caractérise les bassins vulnérables, ce n'est pas tant la présence de tel ou tel secteur, mais plutôt l'absence de certains secteurs stratégiques, notamment les services supérieurs et le commerce de gros.

Bien évidemment, ce constat ne signifie pas que les bassins à fort potentiel de vulnérabilité économique ne sont pas spécialisés : par définition, ils le sont. Ainsi, il n'y a pas de tendance générale à la spécialisation des emplois dans un des 27 secteurs analysés. De ce fait, aucun secteur ne les caractérise en tant que groupe, car pour chaque bassin vulnérable avec une concentration d'emploi très élevée dans un secteur, on en trouve un autre avec une concentration très faible. En revanche, les bassins peu vulnérables — qui tendent aussi à être plus grands — se rapprochent tous vers de hautes concentrations de certaines industries : on peut donc plus facilement caractériser le profil économique des bassins peu vulnérables.

Tableau 22
Différences de concentration des emplois selon la vulnérabilité économique, SDR50

	Différences significatives à $p(=0)<0,01$		Potentiel de vulnérabilité économique		
	Avant contrôle socio	Après contrôle socio	e1	e2	e3
11 - Agriculture, foresterie, pêche et chasse	oui	non	0,55	0,51	0,44
21 - Extraction minière, pétrole, gaz et carrières	oui	non	0,47	0,50	0,53
22 - Services publics	oui	non	0,48	0,50	0,52
23 - Construction	oui	oui*	0,37	0,53	0,62
31-33 - Fabrication	non	non	0,47	0,52	0,52
41 - Commerce de gros	oui	oui*	0,34	0,55	0,64
44-45 - Commerce de détail	non	non	0,47	0,51	0,52
48-49 - Transport et entreposage	non	non	0,51	0,51	0,49
51 - Industrie de l'information et industrie culturelle	oui	non	0,44	0,53	0,54
52 - Finance et assurances	oui	non	0,42	0,53	0,56
53 - Services immobiliers et services de location	oui	oui*	0,43	0,51	0,58
54 - Services professionnels, scientifiques et techniques	oui	oui*	0,35	0,55	0,63
55 - Gestion de sociétés et d'entreprises	oui	oui*	0,44	0,51	0,57
56 - Services admin., de soutien, de gestion des déchets et d'assainissement	oui	oui*	0,37	0,51	0,64
61 - Services d'enseignement	oui	oui*	0,42	0,54	0,55
62 - Soins de santé et assistance sociale	oui	oui*	0,45	0,53	0,53
71 - Arts, spectacles et loisirs	oui	non	0,44	0,53	0,54
72 - Hébergement et services de restauration	oui	non	0,47	0,54	0,49
81 - Autres services, sauf les admin. publiques	oui	oui*	0,43	0,53	0,55
91 - Administrations publiques	oui	non	0,57	0,48	0,44
Filière foresterie	oui	oui*	0,55	0,52	0,41
Filière minier	oui	oui*	0,43	0,51	0,58
Filière agroalimentaire	oui	oui*	0,44	0,51	0,56
Filière textiles-vêtement	oui	oui*	0,41	0,53	0,57
Filières autres industries de fabrication	oui	oui*	0,35	0,56	0,60
Filière tourisme	non	non	0,46	0,54	0,50
Filière transport de marchandises	non	non	0,49	0,51	0,51

Note : Ce tableau indique le rang moyen des bassins de chacune des trois catégories lorsqu'elles sont classées selon le quotient de localisation du secteur analysé. Ce rang a été divisé par le nombre total de bassins de sorte qu'une valeur de 0,50 pour le secteur « x » indique que pour cette catégorie de bassin, le quotient de localisation de « x » ne se distingue pas de la moyenne. Ce type d'indicateur non paramétrique est utilisé à cause des valeurs extrêmes que prennent les quotients de localisation dans des petits bassins

Tableau 23
Différences de concentration économique selon la vulnérabilité économique, SDR30

	Différences significatives à $p(=0)<0,01$		Potentiel de vulnérabilité économique		
	Avant contrôle socio	Après contrôle socio	e1	e2	e3
11 - Agriculture, foresterie, pêche et chasse	non	non	0,51	0,51	0,48
21 - Extraction minière, pétrole, gaz et carrières	oui	non	0,44	0,53	0,53
22 - Services publics	non	non	0,48	0,50	0,52
23 - Construction	oui	oui*	0,34	0,55	0,61
31-33 - Fabrication	non	non	0,44	0,53	0,53
41 - Commerce de gros	oui	oui*	0,31	0,54	0,65
44-45 - Commerce de détail	oui	oui*	0,44	0,50	0,57
48-49 - Transport et entreposage	non	non	0,49	0,49	0,53
51 - Industrie de l'information et industrie culturelle	oui	oui	0,40	0,55	0,55
52 - Finance et assurances	oui	oui	0,34	0,51	0,66
53 - Services immobiliers et services de location	oui	non	0,41	0,51	0,58
54 - Services professionnels, scientifiques et techniques	oui	oui*	0,34	0,53	0,63
55 - Gestion de sociétés et d'entreprises	oui	non	0,44	0,51	0,56
56 - Services admin., de soutien, de gestion des déchets et d'assainissement	oui	oui*	0,33	0,56	0,61
61 - Services d'enseignement	oui	oui*	0,35	0,57	0,56
62 - Soins de santé et assistance sociale	oui	oui*	0,43	0,50	0,58
71 - Arts, spectacles et loisirs	oui	non	0,43	0,52	0,55
72 - Hébergement et services de restauration	oui	non	0,42	0,52	0,56
81 - Autres services, sauf les admin. publiques	oui	oui*	0,39	0,52	0,60
91 - Administrations publiques	oui	oui*	0,60	0,43	0,50
Filière foresterie	non	non	0,52	0,51	0,46
Filière minier	oui	non	0,39	0,53	0,59
Filière agroalimentaire	oui	oui*	0,36	0,55	0,59
Filière textiles-vêtement	oui	oui*	0,38	0,50	0,63
Filières autres industries de fabrication	oui	oui*	0,31	0,54	0,66
Filière tourisme	oui	non	0,43	0,52	0,56
Filière transport de marchandises	non	non	0,44	0,52	0,55

Note : Ce tableau indique le rang moyen des bassins de chacune des trois catégories lorsqu'elles sont classées selon le quotient de localisation du secteur analysé. Ce rang a été divisé par le nombre total de bassins de sorte qu'une valeur de 0,50 pour le secteur « x » indique que pour cette catégorie de bassin, le quotient de localisation de « x » ne se distingue pas de la moyenne. Ce type d'indicateur non paramétrique est utilisé à cause des valeurs extrêmes que prennent les quotients de localisation dans des petits bassins

Tableau 24
Différences de concentration économique selon la vulnérabilité économique, SDR10

	Différences significatives à $p(=0)<0,01$		Potentiel de vulnérabilité économique		
	Avant contrôle socio	Après contrôle socio	e1	e2	e3
11 - Agriculture, foresterie, pêche et chasse	oui	oui*	0,43	0,56	0,43
21 - Extraction minière, pétrole, gaz et carrières	oui	non	0,38	0,55	0,54
22 - Services publics	non	non	0,48	0,51	0,52
23 - Construction	oui	oui*	0,30	0,56	0,61
31-33 - Fabrication	oui	non	0,39	0,50	0,63
41 - Commerce de gros	oui	oui*	0,23	0,57	0,67
44-45 - Commerce de détail	oui	oui*	0,36	0,53	0,59
48-49 - Transport et entreposage	non	non	0,50	0,50	0,50
51 - Industrie de l'information et industrie culturelle	oui	non	0,36	0,54	0,56
52 - Finance et assurances	oui	oui*	0,23	0,56	0,67
53 - Services immobiliers et services de location	oui	non	0,35	0,54	0,59
54 - Services professionnels, scientifiques et techniques	oui	oui*	0,30	0,53	0,68
55 - Gestion de sociétés et d'entreprises	oui	oui*	0,35	0,53	0,61
56 - Services admin., de soutien, de gestion des déchets et d'assainissement	oui	oui*	0,26	0,55	0,65
61 - Services d'enseignement	oui	oui*	0,30	0,58	0,55
62 - Soins de santé et assistance sociale	non	oui*	0,41	0,53	0,55
71 - Arts, spectacles et loisirs	oui	non	0,39	0,50	0,62
72 - Hébergement et services de restauration	oui	non	0,39	0,53	0,56
81 - Autres services, sauf les admin.publiques	oui	oui*	0,35	0,56	0,54
91 - Administrations publiques	oui	non	0,66	0,45	0,44
Filière foresterie	non	non	0,48	0,53	0,48
Filière minier	oui	oui*	0,32	0,55	0,61
Filière agroalimentaire	oui	oui*	0,29	0,59	0,54
Filière textiles-vêtement	oui	oui*	0,34	0,50	0,68
Filières autres industries de fabrication	oui	oui*	0,24	0,54	0,72
Filière tourisme	oui	non	0,38	0,53	0,57
Filière transport de marchandises	oui	non	0,40	0,54	0,54

Note : Ce tableau indique le rang moyen des bassins de chacune des trois catégories lorsqu'elles sont classées selon le quotient de localisation du secteur analysé. Ce rang a été divisé par le nombre total de bassins de sorte qu'une valeur de 0,50 pour le secteur « x » indique que pour cette catégorie de bassin, le quotient de localisation de « x » ne se distingue pas de la moyenne. Ce type d'indicateur non paramétrique est utilisé à cause des valeurs extrêmes que prennent les quotients de localisation dans des petits bassins

Même si peu de secteurs particuliers semblent être systématiquement surreprésentés au sein des bassins économiquement vulnérables, nous savons que par définition, chaque bassin vulnérable tend à être dominé par un secteur (que ce soit les emplois ou les entreprises). Nous avons donc identifié le secteur dominant, c'est-à-dire celui qui, pour chaque bassin, regroupe le nombre le plus élevé d'emplois ou d'entreprises. Il faut traiter cette information avec circonspection : il est évident que le secteur identifié comme regroupant le plus fort pourcentage d'emplois ou d'entreprises changera en fonction du découpage sectoriel, et que la sélection est biaisée vers les grands secteurs. Pour cette raison, lorsque certains secteurs qui n'ont pas été agrégés en filières apparaissent, ceci peut être particulièrement significatif. Par exemple, le secteur du commerce de détail est désagrégué en 12 secteurs dans notre base : il est donc particulièrement significatif que malgré ce morcellement, un pourcentage non négligeable de bassins a un de ces 12 secteurs comme principale source d'emploi ou d'entreprise. Par contre, la filière tourisme regroupe six secteurs, rendant plus probable la possibilité que cette filière regroupe le plus grand nombre d'emplois ou d'entreprises d'un bassin. Cela étant dit, cet exercice est très instructif.

Par exemple, nous lisons au tableau 25 que l'emploi dans 29,6 % des bassins SDR50 vulnérables est dominé par la filière forestière, contre seulement 6,9 % des bassins peu vulnérables. On note aussi un nombre important de bassins SDR50 vulnérables dont l'emploi est dominé par l'administration publique, la santé et assistance sociale ainsi que la pêche, la chasse et les services à l'agriculture.

En gros, l'emploi dans les bassins économiquement vulnérables tend à être dominé soit par les secteurs primaires, la filière forestière ou l'administration publique. Au fur et à mesure que l'on agrège les municipalités en bassins plus grands, on voit apparaître la très forte dominance de ces deux derniers secteurs : pour les SDR10, près de 60 % de tous les bassins potentiellement vulnérables sont dominés par l'un des deux.

Il est aussi intéressant de noter que l'emploi dans plusieurs petits bassins vulnérables (SDR50 et SDR30) est dominé par le commerce de détail. Par contre, après avoir agrégé les bassins en SDR10, on voit que ce sont des bassins peu vulnérables (probablement des petites places centrales) dont l'emploi est dominé par le détail.

Tableau 25
Pourcentage des bassins dont le plus fort nombre d'emplois est dans le secteur nommé

SDR50	e1	e2	e3	
1 et 2	4,5 %	0,4 %	0,0 %	Pêche et chasse et soutien à l'agriculture
21 à 27	3,2 %	2,1 %	2,5 %	Commerce de détail
54 à 57	7,3 %	4,6 %	4,9 %	Santé et assistance sociale
63 à 65	8,1 %	0,4 %	1,5 %	Administration publique
PartG1	29,6 %	17,2 %	6,9 %	Filière foresterie
PartG2	3,2 %	4,6 %	1,5 %	Filière minier
PartG3	6,1 %	12,2 %	21,7 %	Filière agroalimentaire
PartG4	2,0 %	2,1 %	2,0 %	Filière textiles-vêtement
PartG5	7,7 %	16,8 %	17,7 %	Filières autres industries de fabrication
PartG6	14,2 %	17,2 %	14,8 %	Filière tourisme
PartG7	3,2 %	2,5 %	2,0 %	Filière transport de marchandises
<i>Total</i>	<i>89,1 %</i>	<i>80,3 %</i>	<i>75,4 %</i>	<i>% des bassins dominés SDR50</i>
SDR30	e1	e2	e3	
1 et 2	5,9 %	1,3 %	0,0 %	Pêche et chasse et soutien à l'agriculture
21 à 27	4,2 %	0,6 %	2,8 %	Commerce de détail
54 à 57	5,1 %	8,9 %	7,4 %	Santé et assistance sociale
63 à 65	16,9 %	0,6 %	1,9 %	Administration publique
PartG1	30,5 %	20,3 %	10,2 %	Filière foresterie
PartG2	3,4 %	5,1 %	4,6 %	Filière minier
PartG3	4,2 %	10,8 %	13,0 %	Filière agroalimentaire
PartG4	0,8 %	4,4 %	2,8 %	Filière textiles-vêtement
PartG5	7,6 %	13,3 %	29,6 %	Filières autres industries de fabrication
PartG6	11,0 %	13,9 %	12,0 %	Filière tourisme
PartG7	2,5 %	3,8 %	1,9 %	Filière transport de marchandises
<i>Total</i>	<i>92,4 %</i>	<i>82,9 %</i>	<i>86,1 %</i>	<i>% des bassins SDR30</i>
SDR10	e1	e2	e3	
1 et 2	6,6 %	2,3 %	0,0 %	Pêche et chasse et soutien à l'agriculture
Détail	1,6 %	2,3 %	3,8 %	Commerce de détail
54 à 57	4,9 %	10,2 %	3,8 %	Santé et assistance sociale
63 à 65	29,5 %	0,8 %	5,8 %	Administration publique
PartG1	29,5 %	22,7 %	15,4 %	Filière foresterie
PartG2	3,3 %	5,5 %	5,8 %	Filière minier
PartG3	1,6 %	13,3 %	5,8 %	Filière agroalimentaire
PartG4	0,0 %	0,0 %	3,8 %	Filière textiles-vêtement
PartG5	4,9 %	10,9 %	32,7 %	Filières autres industries de fabrication
PartG6	4,9 %	14,8 %	13,5 %	Filière tourisme
PartG7	3,3 %	1,6 %	0,0 %	Filière transport de marchandises
<i>Total</i>	<i>90,2 %</i>	<i>84,4 %</i>	<i>90,4 %</i>	<i>% des bassins SDR10</i>

Tableau 26
Pourcentage des bassins dont le plus fort nombre d'entreprises est dans le secteur nommé

SDR50	e1	e2	e3	
1	4,9 %	1,3 %	0,0 %	Pêche, chasse et piégeage
21 et 26	2,4 %	0,0 %	0,0 %	Commerce de détail
29 et 30	2,0 %	0,0 %	0,0 %	Transport aérien et de personnes
43, 46, 49, 51	2,4 %	8,8 %	26,6 %	Services supérieurs et aux entreprises
PartG1	15,0 %	4,6 %	0,5 %	Filière foresterie
PartG2	0,0 %	0,4 %	0,0 %	Filière minier
PartG3	41,3 %	60,5 %	50,7 %	Filière agroalimentaire
PartG5	0,0 %	0,4 %	0,0 %	Filières autres industries de fabrication
PartG6	23,5 %	16,8 %	9,4 %	Filière tourisme
PartG7	4,9 %	2,9 %	2,5 %	Filière transport de marchandises
<i>Total</i>	96,4 %	95,8 %	89,7 %	<i>% des bassins SDR50</i>
SDR30	e1	e2	e3	
1	4,2 %	5,1 %	0,0 %	Pêche, chasse et piégeage
21 et 26	4,2 %	0,0 %	0,0 %	Commerce de détail
29 et 30	4,2 %	0,0 %	0,0 %	Transport aérien et de personnes
43, 46, 49, 51	0,8 %	3,8 %	12,0 %	Services supérieurs et aux entreprises
PartG1	14,4 %	6,3 %	2,8 %	Filière foresterie
PartG2	0,8 %	0,0 %	0,0 %	Filière minier
PartG3	29,7 %	52,5 %	68,5 %	Filière agroalimentaire
PartG6	30,5 %	24,1 %	13,0 %	Filière tourisme
PartG7	4,2 %	4,4 %	0,9 %	Filière transport de marchandises
<i>Total</i>	93,2 %	96,2 %	97,2 %	<i>% des bassins SDR30</i>
SDR10	e1	e2	e3	
1	0,0 %	6,3 %	0,0 %	Pêche, chasse et piégeage
21 et 26	4,9 %	0,0 %	0,0 %	Commerce de détail
29 et 30	8,2 %	0,0 %	0,0 %	Transport aérien et de personnes
46, 49 et 51	1,6 %	3,9 %	19,2 %	Services supérieurs et aux entreprises
PartG1	11,5 %	6,3 %	3,8 %	Filière foresterie
PartG3	26,2 %	48,4 %	53,8 %	Filière agroalimentaire
PartG6	31,1 %	28,1 %	21,2 %	Filière tourisme
PartG7	3,3 %	4,7 %	0,0 %	Filière transport de marchandises
<i>Total</i>	86,9 %	97,7 %	98,1 %	<i>% des bassins SDR10</i>

Si l'on se tourne vers les secteurs dans lesquels se trouve le plus grand nombre d'entreprises (Tableau 26), on constate des différences marquées avec l'emploi (Tableau 25). La filière touristique ressort très nettement pour les bassins potentiellement vulnérables tout comme les secteurs du transport des personnes. On voit aussi l'importance (en termes du nombre d'entreprises) des services supérieurs pour les bassins les moins vulnérables. La filière forestière domine moins en termes de nombre d'entreprises (tableau 26) qu'en termes de

nombre d'emplois. Finalement, il semblerait que la filière agroalimentaire, qui ressort modestement lorsqu'on regarde les emplois, concentre partout un grand nombre d'entreprises, et ce, surtout dans les bassins peu vulnérables.

Le fait le plus marquant à retenir de cette analyse est que le potentiel de vulnérabilité économique n'est pas nécessairement lié à une dépendance envers les ressources. Une part importante des communautés qui réunissent les conditions de vulnérabilité potentielle sont dépendantes de services, notamment de services publics de diverses sortes, mais pas exclusivement. On voit que l'économie de tels bassins peut aussi reposer sur le commerce de détail ou le tourisme. La problématique de la mono-industrie ne se limite donc pas à la question des industries lourdes d'extraction et de transformation, mais aussi à certaines industries de la nouvelle économie, économie qui ne tourne pas seulement autour du savoir, mais aussi autour de la consommation et des loisirs.

7. CARACTÉRISATION SOCIO-ÉCONOMIQUE DES BASSINS D'EMPLOI

Nous avons déjà établi l'existence de liens marqués entre les profils socio-économiques des bassins et leur potentiel de vulnérabilité économique. Nous avons aussi souligné la difficulté d'effectuer des analyses directes qui mettent en relation les 10 à 15 profils de vulnérabilité et les diverses variables socio-économiques dont nous disposons.

Dans cette section, nous analyserons la classification simplifiée de la vulnérabilité économique (e1 à e3) conjointement avec la classification des profils socio-économiques (s1 et s3). En effet, par construction, nous savons que les variables socio-économiques varient en fonction de leur profil socio-économique. Nous savons aussi qu'il y a un lien entre les classifications économiques et socio-économiques. La question est maintenant de savoir (une fois le lien entre les deux profils contrôlé) s'il est possible de caractériser les bassins vulnérables économiquement.

7.1 Quelques caractéristiques de base des bassins

Parmi les 247 bassins SDR50 vulnérables économiquement, 135 sont dans la catégorie 11 (vulnérables économiquement et socio-économiquement – tableau 27). Cependant, l'ensemble de ces 247 bassins ne regroupe que 340 451 personnes sur les 7 944 926⁹ répertoriées dans nos bases. En prenant la population du Québec en 2001, soit 7 237 479 personnes, on estime donc que 4,7 % de la population québécoise se trouve dans un bassin

⁹ Malgré le fait que quelques petits bassins ne sont pas inclus dans notre analyse, on remarque que ce total dépasse largement la population du Québec. Cette situation est due essentiellement aux bassins transfrontaliers, et plus particulièrement à celui d'Ottawa-Gatineau.

d'emploi SDR50 vulnérable économiquement, et 22,6 % de la population réside dans un bassin moyen. On peut donc affirmer qu'environ 73 % de tous les Québécois résident dans des bassins qui, selon nos critères, ont un petit potentiel de vulnérabilité.

Tableau 27
Quelques caractéristiques des bassins SDR50

	n	Population totale	Population moyenne	Âge moyen	Âge médian	% 15 à 65
11	135	153 656	1 138	35,8	36,3	66 %
12	98	150 905	1 540	39,0	40,7	68 %
13	14	35 890	2 564	34,5	36,0	72 %
21	32	42 285	1 321	38,9	40,3	66 %
22	158	909 394	5 756	39,5	41,2	68 %
23	48	680 435	14 176	37,0	38,7	70 %
31	6	9 720	1 620	39,9	41,2	65 %
32	113	539 630	4 775	38,8	40,5	68 %
33	84	5 423 010	64 560	36,3	38,2	70 %

	n	Transferts <i>per capita</i>	Revenu d'emploi	Taux d'emploi	% sans certificat	% diplômés
11	135	6 452 \$	19 529 \$	48 %	58 %	3,3 %
12	98	6 054 \$	23 114 \$	55 %	46 %	5,5 %
13	14	4 931 \$	31 825 \$	66 %	35 %	8,0 %
21	32	6 257 \$	19 715 \$	50 %	54 %	3,3 %
22	158	5 727 \$	23 077 \$	59 %	42 %	6,5 %
23	48	5 130 \$	28 772 \$	67 %	31 %	12,4 %
31	6	6 056 \$	19 479 \$	59 %	48 %	4,5 %
32	113	5 528 \$	23 705 \$	63 %	42 %	6,2 %
33	84	4 959 \$	29 048 \$	70 %	29 %	13,8 %

Bien que les contrastes de revenu, de taux d'emploi et de diplomation soient très marqués entre les deux extrêmes (catégories 11 et 33), on remarque qu'au sein de chaque catégorie de vulnérabilité économique, les revenus, le taux d'emploi et la diplomation croissent sensiblement selon le type de profil socio-économique. Par exemple, les revenus les plus élevés, que ce soit pour les bassins SDR50 (tableau 27), SDR30 (tableau 28) ou SDR10 (tableau 29) se trouvent dans la classe 13, c'est-à-dire dans les bassins économiquement très vulnérables mais avec un bon profil socio-économique. C'est pour cette raison qu'il n'est pas simple de lire un tel tableau et d'en extraire ce qu'il signifie *pour les bassins vulnérables économiquement*.

Nous présentons tout de même les tableaux similaires pour les bassins SDR30 et SDR10, mais nous passerons rapidement à des analyses statistiques qui nous permettent d'extraire la spécificité des bassins avec un fort potentiel de vulnérabilité économique.

Tableau 28
Quelques caractéristiques des bassins SDR30

	n	Population totale	Population moyenne	Âge moyen	Âge médian	%15 à 65
11	61	73 300	1 202	32,2	31,5	63 %
12	45	53 940	1 199	40,2	42,0	68 %
13	12	28 470	2 373	35,3	36,7	70 %
21	23	56 815	2 470	37,1	38,2	66 %
22	73	319 160	4 372	39,5	41,0	67 %
23	62	832 350	13 425	37,3	38,8	70 %
31	6	4 980	830	37,9	39,4	64 %
32	54	204 320	3 784	40,1	41,9	67 %
33	48	6 467 480	134 739	38,3	39,8	69 %

	n	Transferts <i>per capita</i>	Revenu d'emploi	Taux d'emploi	% sans certificat	% diplômés
11	61	6 623 \$	19 052 \$	48 %	59 %	5,1 %
12	45	6 210 \$	22 778 \$	50 %	52 %	3,5 %
13	12	5 167 \$	30 850 \$	64 %	37 %	7,4 %
21	23	6 704 \$	19 589 \$	42 %	55 %	3,9 %
22	73	5 973 \$	22 581 \$	58 %	46 %	5,3 %
23	62	5 415 \$	26 388 \$	63 %	36 %	9,0 %
31	6	6 253 \$	17 762 \$	47 %	57 %	1,7 %
32	54	5 785 \$	21 754 \$	59 %	46 %	5,0 %
33	48	5 378 \$	26 154 \$	65 %	36 %	10,1 %

Tableau 29
Quelques caractéristiques des bassins SDR10

	n	Population totale	Population moyenne	Âge moyen	Âge médian	%15 à 65
11	31	30 970	999	27,1	24,6	59 %
12	24	29 230	1 218	39,4	41,1	67 %
13	6	14 910	2 485	34,8	36,5	72 %
21	15	13 035	869	36,2	37,4	67 %
22	53	290 940	5 489	38,4	40,0	68 %
23	60	1 634 740	27 246	38,0	39,6	69 %
32	19	109 505	5 763	39,4	41,0	67 %
33	33	5 957 710	180 537	39,2	40,8	69 %

	n	Transferts <i>per capita</i>	Revenu d'emploi	Taux d'emploi	% sans certificat	% diplômés
11	31	6 539 \$	19 257 \$	54 %	61 %	5,8 %
12	24	6 546 \$	21 038 \$	48 %	51 %	3,3 %
13	6	4 441 \$	32 761 \$	68 %	41 %	7,4 %
21	15	6 486 \$	16 476 \$	42 %	61 %	2,1 %
22	53	6 274 \$	22 389 \$	53 %	50 %	5,3 %
23	60	5 571 \$	26 381 \$	61 %	37 %	8,7 %
32	19	5 748 \$	22 478 \$	58 %	47 %	5,6 %
33	33	5 595 \$	25 745 \$	62 %	37 %	10,2 %

7.2 Caractéristiques socio-économiques des bassins d'emploi

Les bassins d'emploi économiquement vulnérables tendent fortement vers un profil socio-économique qui, lui aussi, dénote une certaine vulnérabilité : revenus plus faibles, taux d'emploi moins élevé et population moins instruite.

Est-il possible de dégager des facteurs socio-économiques encore plus prononcés au sein des bassins vulnérables? Ou bien est-ce qu'une fois le lien établi entre les profils économiques et socio-économiques, tout a été dit? La motivation sous-jacente à cette question est la suivante : il est très difficile de concevoir une intervention ou une action qui agirait sur un profil. En effet, qui dit profil dit combinaison de plusieurs facteurs, et deux profils différents pourraient avoir des effets similaires. Or, l'action est plus aisée lorsqu'on vise des facteurs précis. Étant donné que ce rapport porte sur la vulnérabilité économique, un préalable à toute action éventuelle est d'essayer d'en cerner les caractéristiques propres, autrement dit celles qui la distinguent de la vulnérabilité socio-économique.

Le tableau 30 (pour les SDR50) illustre deux choses. D'une part, on voit qu'il existe des liens assez clairs — avec l'application de méthodes non paramétriques — entre la classification des bassins selon leur vulnérabilité économique et plusieurs variables socio-économiques. Les bassins vulnérables économiquement tendent à être plus petits, à compter une population d'âge actif plus petite et moins instruite, à obtenir davantage de transferts gouvernementaux ainsi qu'à avoir des revenus et des taux d'emploi plus petits que les bassins moins vulnérables. En termes de profil d'âge, ce sont les bassins moyennement vulnérables qui ont la population la plus âgée.

Tableau 30
Variables socio-économiques selon la vulnérabilité économique, SDR50

	Différences significatives à $p(=0)<0,01$		Potentiel de vulnérabilité économique*		
	Avant contrôle socio	Après contrôle socio	e1	e2	e3
Profil 2001					
Population totale	oui	oui*	0,35	0,54	0,65
Âge moyen	oui	non	0,48	0,56	0,46
Âge médian	oui	non	0,48	0,56	0,47
% population de 15 à 65 ans	oui	non	0,46	0,50	0,55
% 20 ans et + sans certificat	oui	oui*	0,69	0,45	0,33
% 20 ans et + diplômés	oui	oui*	0,35	0,55	0,63
Transferts gouvernementaux	oui	oui*	0,63	0,48	0,36
Revenus emplois (par employé)	oui	non	0,36	0,52	0,65
Revenus totaux (par personne)	oui	non	0,35	0,52	0,66
Taux d'emploi	oui	oui*	0,34	0,52	0,67
Croissance 1996-2001					
Croissance population totale	oui	oui*	0,43	0,51	0,58
Croissance âge moyen	non	oui*	0,54	0,48	0,47
Croissance âge médian	oui	oui*	0,55	0,50	0,45
Croissance % population de 15 à 65 ans	non	non	0,51	0,49	0,50
Croissance % 20 ans et + sans certificat	oui	non	0,56	0,47	0,46
Croissance % 20 ans et + diplômés	oui	non	0,44	0,53	0,54
Croissance transferts gouvernementaux	oui	non	0,46	0,52	0,54
Croissance revenus emplois (par employé)	non	non	0,48	0,50	0,52
Croissance revenus totaux (par personne)	oui	non	0,45	0,52	0,53
Croissance du taux d'emploi	non	non	0,51	0,49	0,51
Croissance d'emploi	non	non	0,49	0,48	0,53

*Ce chiffre correspond au rang moyen de la valeur de chaque indicateur socio-économique au sein de chaque classe de vulnérabilité. Une valeur de 0,50 indique que la classe de vulnérabilité en question ne se démarque pas des autres classes sur cet indicateur. Une valeur inférieure à 0,50 indique que l'indicateur est plutôt bas au sein de cette classe. Une valeur supérieure à 0,50 indique que l'indicateur est plutôt élevé dans cette classe.

Tableau 31
Variables socio-économiques selon la vulnérabilité économique, SDR30

	Différences significatives à $p(=0)<0,01$		Potentiel de vulnérabilité économique		
	Avant contrôle socio	Après contrôle socio	e1	e2	e3
Profil 2001					
Population totale	oui	oui*	0,31	0,56	0,63
Âge moyen	oui	non	0,43	0,50	0,58
Âge médian	oui	non	0,43	0,51	0,57
% population de 15 à 65 ans	oui	non	0,43	0,55	0,50
% 20 ans et + sans certificat	oui	oui*	0,70	0,42	0,40
% 20 ans et + diplômés	oui	non	0,39	0,55	0,55
Transferts gouvernementaux	oui	non	0,62	0,48	0,40
Revenus emplois (par employé)	oui	non	0,38	0,55	0,56
Revenus totaux (par personne)	oui	non	0,38	0,55	0,56
Taux d'emploi	oui	oui*	0,35	0,54	0,61
Croissance 1996-2001					
Croissance population totale	non	non	0,50	0,47	0,55
Croissance âge moyen	oui	oui*	0,52	0,54	0,42
Croissance âge médian	non	oui*	0,52	0,53	0,44
Croissance % population de 15 à 65 ans	non	non	0,48	0,52	0,50
Croissance % 20 ans et + sans certificat	oui	non	0,57	0,49	0,45
Croissance % 20 ans et + diplômés	non	non	0,44	0,53	0,52
Croissance transferts gouvernementaux	non	non	0,47	0,51	0,52
Croissance revenus emplois (par employé)	non	non	0,47	0,51	0,53
Croissance revenus totaux (par personne)	non	non	0,46	0,50	0,55
Croissance du taux d'emploi	non	non	0,51	0,47	0,54
Croissance d'emploi	non	non	0,51	0,47	0,54

Cependant, dès que l'on contrôle ces résultats pour ce que l'on sait déjà — que la vulnérabilité des bassins est associée à leur profil socio-économique — on voit (dans la colonne 'après contrôle socio') que seulement certaines différences subsistent entre les différents niveaux de vulnérabilité économique. Ce sont les différences de taille, de taux d'emploi et de formation. Ce sont ces différences socio-économiques qui sont propres à notre classification des bassins par vulnérabilité économique.

Tableau 32
Variables socio-économiques selon la vulnérabilité économique, SDR10

	Différences significatives à $p(=0)<0,01$		Potentiel de vulnérabilité économique		
	Avant contrôle socio	Après contrôle socio	e1	e2	e3
Profil 2001					
Population totale	oui	oui*	0,24	0,56	0,67
Âge moyen	oui	non	0,35	0,52	0,63
Âge médian	oui	non	0,35	0,53	0,62
% population de 15 à 65 ans	oui	oui*	0,32	0,59	0,51
% 20 ans et + sans certificat	oui	non	0,72	0,46	0,36
% 20 ans et + diplômés	oui	non	0,38	0,52	0,61
Transferts gouvernementaux	oui	non	0,61	0,50	0,38
Revenus emplois (par employé)	oui	non	0,34	0,54	0,61
Revenus totaux (par personne)	oui	non	0,35	0,53	0,62
Taux d'emploi	oui	non	0,41	0,49	0,63
Croissance 1996-2001					
Croissance population totale	oui	oui*	0,61	0,42	0,59
Croissance âge moyen	oui	oui*	0,43	0,57	0,43
Croissance âge médian	oui	non	0,42	0,56	0,46
Croissance % population de 15 à 65 ans	non	non	0,48	0,51	0,51
Croissance % 20 ans et + sans certificat	oui	non	0,55	0,51	0,44
Croissance % 20 ans et + diplômés	oui	non	0,39	0,52	0,60
Croissance transferts gouvernementaux	non	non	0,52	0,48	0,54
Croissance revenus emplois (par employé)	non	non	0,45	0,51	0,53
Croissance revenus totaux (par personne)	non	non	0,50	0,48	0,57
Croissance du taux d'emploi	non	non	0,52	0,47	0,55
Croissance d'emploi	non	non	0,56	0,45	0,56

En termes de croissance, le résultat le plus remarquable des tableaux 30 à 32 est l'équivalence de la croissance d'emploi et de revenus entre bassins de vulnérabilité économique différents. En particulier, la croissance d'emploi n'est pas moins rapide (au moins entre 1996 et 2001) dans les bassins vulnérables. Le seul élément qui ressort clairement est que la population des bassins les plus vulnérables vieillit plus rapidement que celle des autres bassins : selon nous, ce constat reflète la tendance des bassins vulnérables à avoir des populations plus jeunes, conséquence — en partie — de la forte présence parmi les bassins vulnérables de zones nordiques qui rassembleraient une forte proportion de personnes autochtones.

La similarité des taux de croissance entre zones vulnérables ou non vulnérables souligne un élément important du concept de vulnérabilité : être vulnérable signifie que si un choc

économique intervient, alors la région éprouvera des problèmes à s'en remettre. Être vulnérable ne signifie pas qu'un choc économique se produira.

Entre 1996 et 2001, il y a eu une période de croissance générale au Canada et au Québec, et le fait d'être vulnérable ne semble pas avoir empêché la croissance. En effet, il se peut fort bien que des régions vulnérables connaissent de longues périodes de prospérité : par exemple, un bassin vulnérable (selon nos critères) dépendant d'une seule mine connaîtrait de la prospérité et de la croissance pendant toute la période d'expansion de la mine. Cette expansion est tributaire des conditions technologiques (le nombre de travailleurs par unité de minerai produit), des conditions de marché (demande mondiale pour le minerai), des conditions d'offre (sources alternatives du minerai) et bien sûr, de la présence continue dans le sous-sol du minerai à extraire. Autrement dit, ce bassin vulnérable hypothétiquement pourrait connaître 20 à 30 ans de prospérité : mais pendant toute cette prospérité, le tissu économique local reste vulnérable, car il ne dépend que d'une seule mine. S'il survient des changements technologiques, de marché, d'offre ou d'épuisement de la ressource, alors le bassin se trouverait dépourvu.

Voilà une des conclusions importantes de cette section : bien que souvent associée à des tissus socio-économiques tout aussi vulnérables, la vulnérabilité n'est pas nécessairement associée à une performance de croissance moins bonne. Cette vulnérabilité peut donc passer inaperçue pour de longues périodes. Par ailleurs, lorsqu'elle devient évidente, il sera souvent trop tard pour y remédier, car *la vulnérabilité est structurelle et non conjoncturelle : la conjoncture met en évidence la vulnérabilité, mais ne la crée pas.*

8. LES BASSINS D'EMPLOI ET LES MRC

Avant de passer aux conclusions de cette étude, nous ouvrons ici une parenthèse qui ne concerne pas directement l'analyse des caractéristiques des bassins d'emplois, mais plutôt leur arrimage aux découpages administratifs en vigueur actuellement au Québec.

Cette question est importante d'un point de vue de politique publique, car quel que soit le diagnostic géo-économique porté sur les bassins d'emploi, toute intervention ou tout soutien éventuel devra passer par les structures de gestion du territoire en place.

Pour les découpages SDR50, 30 et 10, les tableaux 33 à 35 présentent tous les bassins qui ne sont pas entièrement contenus dans une seule MRC¹⁰. Sur les 688 bassins SDR50 analysés, seulement 26 recoupent plus d'une MRC. De plus, sur ces 26, seulement huit ont moins de

¹⁰ L'arrimage entre les codes des bassins SDR50, 30 et 10 et les municipalités qui en font partie doit se faire à partir de l'annexe 2 : avec 241 bassins SDR10, 388 SDR30 et 768 SDR50, il est impossible de les nommer individuellement.

80 % de leur population dans une seule MRC. Autrement dit, même si les limites des bassins SDR50 ne respectent pas toujours les limites des MRC, la grande majorité des emplois d'un bassin est en général comprise dans une seule MRC.

Cependant, presque 50 % de toute la population québécoise demeure dans un bassin (celui de Montréal, le 501642) où les limites des MRC ne correspondent aucunement au bassin d'emploi. Autrement dit, il semblerait qu'en dehors de la métropole québécoise, les bassins sont assez bien arrimés aux MRC, et qu'à part certains cas spécifiques isolés (Tableau33), les MRC sont un niveau d'analyse (et d'intervention éventuelle) convenable. Toutefois, autour de Montréal et pour presque 50 % de la population québécoise, la MRC ne correspond pas à un bassin d'emploi : selon nos résultats, les MRC autour de Montréal ne sont pas le bon cadre d'analyse ni d'intervention. D'autres études (Shearmur et Motte, 2007) ont d'ailleurs montré que la RMR de Montréal est constituée de plusieurs bassins d'emploi qui s'imbriquent les uns dans les autres, certains couvrant la métropole dans son ensemble, d'autres étant plus propres à certaines banlieues.

Tableau 33
Les bassins SDR50 compris dans plus d'une MRC

SDR50	Nombre municipalités	Nombre MRC	MRC la + grande (% pop. du bassin*)	Population concernée	Emplois concernés	Autre province
500170	2	2	82,0 %	1 800	865	
500351	2	2	99,7 %	72 185	37 010	
500353	2	2	90,3 %	6 010	2 935	
500714	3	2	77,6 %	1 840	735	
501072	7	2	98,0 %	31 735	14 320	
501087	2	2	97,2 %	13 240	5 075	
501212	10	2	97,3 %	30 895	16 370	
501236	4	2	98,8 %	59 485	24 850	
501267	3	2	85,0 %	4 380	1 910	
501314	2	2	75,8 %	1 930	770	
501322	6	2	91,6 %	73 885	32 435	
501350	3	2	77,5 %	3 025	1 590	
501358	12	5	93,5 %	140 520	70 180	
501362	8	2	98,5 %	10 740	5 495	
501375	6	2	93,8 %	5 425	2 865	
501392	2	2	66,5 %	775	300	
501558	9	5	72,2 %	892 885	476 375	Ontario 94.4 %
501572	4	2	96,7 %	39 460	18 170	
501586	2	2	51,1 %	1 555	635	
501613	20	4	91,8 %	382 180	189 455	
501614	4	2	93,8 %	14 750	7 915	
501625	9	3	93,6 %	46 490	21 820	
501632	8	2	91,8 %	11 825	5 455	
501642	122	21	52,9 %	3 379 430	1 676 635	
501659	14	2	97,1 %	50 195	24 185	
501660	2	2	76,0 %	1 505	510	
TOTAL				5 278 145	2 638 860	
plus						
501581			100 %			Ontario
501343			100 %			Ontario

*Ce pourcentage ne correspond qu'au Québec. Autrement dit, 100 % indique que 100 % de la partie québécoise du bassin se trouve dans la MRC la plus grande

Lorsqu'on élargit la définition des bassins (passant d'un seuil de navettage de 50 % à un seuil de 30 % puis de 10 %), de plus en plus de bassins recoupent les frontières des MRC : 47 sur 368 pour les SDR30 et 55 sur 241 pour les SDR10. Cependant, si l'on reprend le seuil de 80 % pour isoler les bassins qui chevauchent de manière importante plus d'une MRC, nous voyons qu'il n'y en a que 11 pour les SDR30 ou 18 pour les SDR10.

Tableau 34
Les bassins SDR30 compris dans plus d'une MRC

SDR30	Nombre municipalités	Nombre MRC	MRC la + grande (% pop. du bassin*)	Population concernée	Emplois concernés	Autre province
300319	2	2	54,8 %	1 515	540	
300321	11	2	99,2 %	85 305	42 515	
300515	3	2	93,7 %	21 050	8 750	
300591	2	2	64,0 %	1 395	755	
300751	3	2	75,1 %	2 350	1 225	
300763	3	2	67,1 %	2 685	1 005	
500170	2	2	82,0 %	1 800	865	
500351	3	3	98,2 %	73 245	37 500	
500353	2	2	90,3 %	6 005	2 935	
500690	4	2	90,2 %	6 965	3 135	
500714	5	3	69,1 %	4 035	1 770	
500796	3	2	81,8 %	5 160	2 380	
500825	16	3	87,8 %	33 970	15 915	
500909	6	2	91,4 %	51 735	26 130	
501072	7	2	98,0 %	31 735	14 320	
501087	5	2	98,2 %	20 735	8 385	
501148	6	2	81,2 %	6 435	2 830	
501212	17	2	81,1 %	43 855	22 515	
501236	5	2	97,1 %	60 540	25 290	
501252	13	2	99,1 %	130 775	58 795	
501267	3	2	85,0 %	4 380	1 905	
501314	2	2	75,8 %	1 930	770	
501322	7	2	88,9 %	76 220	33 285	
501327	8	2	96,1 %	71 375	36 705	
501339	9	2	91,9 %	9 495	4 210	
501344	4	2	88,1 %	10 565	5 100	
501347	7	2	93,7 %	12 125	6 040	
501350	3	2	77,5 %	3 025	1 585	
501358	23	5	85,0 %	162 545	81 130	
501362	10	2	98,7 %	12 390	6 420	
501375	8	2	95,3 %	7 110	3 760	
501388	13	3	97,4 %	39 100	17 210	
501392	2	2	66,5 %	770	305	
501554	13	2	97,0 %	47 475	20 780	
501558	25	5	83,9 %	1 149 770	612 790	Ontario 76,5 %
501572	7	2	96,0 %	42 845	19 800	
501577	24	5	94,4 %	88 520	42 800	
501586	4	2	74,3 %	2 950	1 260	
501613	41	7	76,4 %	563 705	287 620	
501614	9	2	90,4 %	20 900	10 945	
501617	23	3	96,6 %	72 620	37 335	

SDR30	Nombre municipalités	Nombre MRC	MRC la + grande (% pop. du bassin*)	Population concernée	Emplois concernés	Autre province
501625	18	4	82,4 %	63 605	29 705	
501632	11	2	88,5 %	14 740	6 670	
501642	176	26	49,8 %	3 594 945	1 781 200	
501650	10	2	98,2 %	19 415	9 315	
501659	16	2	95,1 %	53 160	25 210	
501660	2	2	76,0 %	1 505	510	
TOTAL				6 738 475	3 361 920	
plus						
501581			100 %			Ontario
501343			100 %			Ontario
501181			100 %			N.-Brunswick

* Ce pourcentage ne correspond qu'au Québec. Autrement dit, 100 % indique que 100 % de la partie québécoise du bassin se trouve dans la MRC la plus grande

Dès que l'on passe à 30 %, le bassin de Québec (501613) fait partie de ceux qui chevauchent de manière importante les MRC. Avec l'ajout du bassin de Québec, ce sont alors plus de 4 000 000 de résidents de Québec qui vivent dans des bassins qui chevauchent de manière importante les MRC, auxquels on peut aussi ajouter les 200 000 résidents de Gatineau (qui font partie du bassin 501558).

En somme, si l'on se place à l'extérieur des bassins d'emplois métropolitains de Montréal, Québec et Ottawa-Gatineau, les limites des bassins s'arriment assez bien à celles des MRC. Les autres bassins qui chevauchent de manière importante les limites des MRC sont des cas particuliers qui ne concernent que peu de personnes. Bien sûr, lorsqu'on en vient à la mise en œuvre d'intervention ou de soutien, ces cas doivent être traités séparément pour éviter qu'une intervention au niveau des MRC n'écarte une part importante de la population de ces bassins.

Compte tenu de la nature changeante des bassins d'emploi, un arrimage parfait entre limites administratives et limites des bassins est impossible : dans ces circonstances, les MRC, en dehors des métropoles, semblent bien définies, car elles tendent à englober des bassins dans leur ensemble (et non de multiples portions de bassin).

Tableau 35
Les bassins SDR10 compris dans plus d'une MRC

SDR10	Nombre municipalités	Nombre MRC	MRC la + grande (% pop. du bassin*)	Population concernée	Emplois concernés	Autre province
100359	3	2	65,8 %	3 725	1 165	
100373	2	2	55,6 %	2 110	605	
300319	2	2	54,8 %	1 515	540	
300321	13	2	99,2 %	88 310	43 775	
300452	7	2	82,0 %	13 350	5 080	
300515	5	2	87,6 %	22 520	9 215	
300591	2	2	64,0 %	1 395	750	
300751	3	2	75,1 %	2 345	1 225	
300763	3	2	67,1 %	2 685	1 000	
500170	4	2	90,5 %	3 435	1 775	
500351	3	3	98,2 %	73 240	37 500	
500353	2	2	90,3 %	6 005	2 935	
500690	6	2	76,7 %	10 255	4 640	
500714	5	3	69,1 %	4 035	1 770	
500796	3	2	81,8 %	5 160	2 380	
500825	16	3	87,8 %	33 970	15 920	
500909	8	2	84,8 %	55 775	28 040	
501022	4	2	83,6 %	5 245	2 365	
501072	7	2	98,0 %	31 735	14 320	
501087	5	2	98,2 %	20 730	8 380	
501148	6	2	81,2 %	6 435	2 830	
501199	3	2	92,1 %	7 090	3 625	
501212	20	3	79,1 %	51 330	26 325	
501236	7	2	90,7 %	64 890	26 865	
501252	18	3	95,6 %	141 755	63 935	
501266	17	2	93,3 %	35 735	16 815	
501267	3	2	85,0 %	4 380	1 905	
501322	8	2	87,5 %	77 380	33 690	
501327	10	2	93,9 %	78 165	40 455	
501339	9	2	91,9 %	9 500	4 210	
501341	17	2	92,9 %	19 605	7 525	
501344	4	2	88,1 %	10 565	5 100	
501347	7	2	93,7 %	12 125	6 040	
501350	3	2	77,5 %	3 025	1 585	
501358	24	5	83,7 %	165 070	82 200	
501362	13	2	98,9 %	15 305	7 960	
501375	9	3	83,7 %	8 100	4 210	
501388	13	3	97,4 %	39 100	17 215	
501554	15	2	91,5 %	50 340	21 960	
501558	25	5	83,9 %	1 160 470	617 805	Ontario 76,7 %
501572	7	2	96,0 %	42 845	19 800	

SDR10	Nombre municipalités	Nombre MRC	MRC la + grande (% pop. du bassin*)	Population concernée	Emplois concernés	Autre province
501577	28	5	90,2 %	94 365	45 650	
501585	12	3	74,5 %	27 355	12 840	
501586	4	2	74,3 %	2 950	1 260	
501613	50	9	73,3 %	587 075	298 540	
501614	17	4	73,6 %	34 445	17 960	
501617	24	3	96,7 %	74 990	38 575	
501625	24	4	67,7 %	77 600	35 085	
501632	11	2	88,5 %	14 740	6 670	
501642	182	27	49,6 %	3 608 810	1 787 690	
501650	11	2	98,3 %	20 450	9 695	
501659	16	2	95,1 %	53 165	25 210	
501660	2	2	76,0 %	1 505	510	
591314	5	2	56,4 %	5 035	2 090	
591392	3	2	80,2 %	1 305	425	
TOTAL				6 994 540	3 477 635	
plus						
501581						Ontario
501343						Ontario
501181						N.-Brunswick

C'est au niveau des métropoles qu'il faut reconnaître que le palier administratif des MRC est presque indépendant de la réalité des déplacements journaliers entre résidence et travail. Au sein des métropoles, la population d'une MRC ne correspond pas du tout à sa main-d'œuvre. Des politiques de développement économique appliquées au niveau des MRC métropolitaines doivent donc choisir entre l'emploi des résidents (qui ne travaillent pas nécessairement dans la MRC) ou les entreprises dans la MRC (qui ne participent pas nécessairement au bien-être de la population résidente). Ce genre de choix, politiquement presque impossible à faire, amène souvent la tentation d'occulter la différence entre résidents et travailleurs : les politiques de développement s'orientent (presque par nécessité) vers les entreprises et les emplois dans la MRC, mais il n'est pas évident, vu la configuration des bassins, que les résidents de ces mêmes MRC en profitent.

Bref, dans la mesure où les politiques d'intervention et de soutien économique au sein des métropoles sont mises en œuvre par le palier des MRC, on fera face à une disjonction entre les territoires visés par ces interventions et les territoires avec une certaine réalité économique, réalité construite par les flux de personnes (voire les flux d'information et de services entre entreprises) pour motifs économiques.

Partie 3

Analyses et conclusions

9. LES COMMUNAUTÉS MONO-INDUSTRIELLES AU QUÉBEC

Relativement peu d'études systématiques ont été faites au sujet des communautés mono-industrielles et aucune méthode privilégiée n'existe pour les identifier. Dans ce contexte, nous avons choisi, dans ce rapport, de nous inspirer des approches identifiées dans la littérature, tout en introduisant le minimum d'*a priori*. Pour identifier les communautés mono-industrielles au Québec nous avons employé une méthode *relative* : autrement dit, une communauté n'est pas intrinsèquement mono-industrielle, elle ne l'est que plus ou moins que les autres. Cette méthode n'introduit pas de seuils arbitraires, ne choisit pas *a priori* les secteurs qui domineront les communautés et ne se limite pas à l'étude de communautés d'une certaine taille. De plus, en nous inspirant de la littérature et en constatant que la raison fondamentale qui nous pousse à étudier ces communautés est leur vulnérabilité potentielle aux chocs économiques, nous avons aussi intégré à notre méthode d'identification des critères d'accès aux marchés nationaux, mais aussi aux marchés locaux.

Afin d'identifier les communautés mono-industrielles (communautés aussi appelées communautés vulnérables) il nous a aussi fallu bien cerner ce que nous entendions par communauté. En premier lieu, nous analysons des communautés *territoriales*, sans oublier que plusieurs communautés ne sont pas liées au territoire et que chaque acteur économique fait partie de plusieurs communautés. Aux fins économiques, les communautés territoriales les plus appropriées pour l'analyse économique — tout particulièrement une analyse intéressée au bien-être économique des populations — sont des bassins d'emploi. Nous avons donc subdivisé le Québec en bassins d'emploi construits à partir des données de navettage quotidien de Statistique Canada.

Ce travail de conceptualisation et de définition — à la fois des communautés et de l'essence de la mono-industrie — est une partie centrale et intégrale du rapport. Il s'agit d'approches originales mais qui s'inspirent de la revue de la littérature : le but de ces démarches n'est pas de redéfinir une communauté mono-industrielle mais plutôt d'opérationnaliser cette définition de telle façon que leur identification et leur mesure puissent avoir une application plus générale.

9.1 Résultats empiriques et discussion

9.1.1 LA VULNÉRABILITÉ ÉCONOMIQUE

Un des premiers résultats importants de l'analyse des dimensions de vulnérabilité indique que la géographie et la concentration des entreprises dans une seule industrie sont intimement liées. Bien que toutes les communautés mono-industrielles ne soient pas

éloignées des grands centres, et que toutes les communautés éloignées ne soient pas mono-industrielles, il existe une forte corrélation entre l'éloignement des grands marchés et la spécialisation *des entreprises* dans un petit nombre de secteurs. Cette corrélation est absente lorsqu'il s'agit d'emplois, laissant entendre qu'il existe bien des spécialisations sectorielles dans des lieux plus centraux, mais que ces dépendances se traduisent rarement par la dépendance envers un petit nombre d'entreprises. Ceci confirme — au moins en ce qui concerne la dépendance envers la grande entreprise — certaines intuitions présentes dans la littérature, mais qui n'y sont pas toujours étayées.

Nous distinguons quatre dimensions de vulnérabilité :

- spécialisation des emplois et entreprise dominante;
- éloignement des marchés et spécialisation des entreprises;
- petites entreprises dans un secteur dominant;
- accès aux marchés locaux (urbain ou proximité urbaine immédiate).

Ces quatre dimensions se combinent de manière différente dans l'espace, et une communauté peut être vulnérable de plusieurs façons, car la vulnérabilité ne se conjugue pas selon une seule dimension. Nous sommes donc passés d'une idée simple — est vulnérable une communauté mono-industrielle — à une idée plus complexe — est vulnérable une communauté qui tend à combiner des désavantages selon ces quatre dimensions.

9.1.2 PROFILS DE VULNÉRABILITÉ ÉCONOMIQUE

Selon le type de bassin d'emploi analysé nous identifions, de 11 à 15 profils de vulnérabilité différents (cartes 4, 5 et 6 en annexe 4). Les 11 à 15 profils dégagés ont un certain intérêt en soi, mais sont difficilement analysables, car ils ne sont pas aisément comparables entre eux. À des fins analytiques, nous les avons donc regroupés en trois grandes catégories : les bassins vulnérables, les moyennement vulnérables et les peu vulnérables.

La géographie de la vulnérabilité économique est peu surprenante dans ses extrêmes. Les communautés les plus vulnérables tendent toutes à être en région éloignée, et les communautés les moins vulnérables sont à l'intérieur et autour des grandes métropoles (Ottawa, Québec et Montréal). Cependant, on remarque que les communautés moyennement vulnérables se répartissent sur l'ensemble du territoire : on en trouve aux limites de Montréal tout comme en périphérie. Donc, bien que les extrêmes soient nettement définis géographiquement, des régions peut-être encore fragiles se retrouvent en Estrie, en Beauce, en Mauricie et en Outaouais comme en Abitibi-Témiscamingue, au Bas-Saint-Laurent et en Gaspésie.

Cela dit, nous pensons que cette géographie des bassins moyennement vulnérables cache des réalités différentes. En effet, une communauté moyennement vulnérable entourée de communautés vulnérables (cas de figure que l'on retrouve en Gaspésie et au Saguenay, par exemple) est fragile. Souvent, son statut de vulnérabilité moyenne repose sur le fait qu'elle joue un rôle de place centrale pour un arrière-pays plus vulnérable : bien que plus résiliente que ses voisines, elle n'est sans doute pas à l'abri des changements qui les déstabiliseraient.

En contrepartie, un bassin moyennement vulnérable, entouré de bassins moyennement ou peu vulnérables (cas de figure que l'on trouve en Estrie, par exemple), est sans doute plus à même de s'appuyer sur les bassins voisins advenant un choc qui déstabiliserait son économie. Un tel choc aura toujours un effet local important et mérite d'être anticipé, mais il est plus raisonnable de penser que des emplois et des ressources alternatives sont à portée des résidents — même s'ils sont légèrement plus éloignés — dans ce second cas de figure.

Il est aussi à noter que ce ne sont pas uniquement les régions très excentrées qui recèlent de bassins vulnérables : un ensemble de communautés à l'est de l'Estrie et en Chaudière-Appalaches, le long de la frontière avec les É.-U., ressort comme étant particulièrement vulnérable malgré leur localisation au sud du Québec, en dehors des régions périphériques.

Même si un pourcentage important de tous les bassins est plutôt vulnérable (35 % des bassins SDR50, 30 % des bassins SDR30 et 25 % des bassins SDR10), seulement un petit pourcentage de la population québécoise est concerné (4,7 % SDR50, 2,2 % SDR30 et 1,0 % SDR10). Ces bassins vulnérables sont donc très petits (taille moyenne d'environ 1 300 personnes). En ce qui concerne les bassins moyennement vulnérables, la population concernée, bien que plus importante, reste relativement faible par rapport à l'ensemble du Québec (23 % SDR50, 17 % SDR30 et 27 % SDR10).

En somme, plus de 70 % des Québécois résident dans des bassins peu vulnérables : bien sûr, ceux-ci ne sont pas à l'abri des aléas économiques, mais ces résidents sont en général à proximité d'autres opportunités économiques et le tissu économique local y est relativement peu dépendant d'une entreprise ou d'un secteur particulier. Les communautés identifiées comme vulnérables correspondent aux cas extrêmes : même si elles composent une part importante du territoire, elles comprennent une population assez restreinte. Il serait sans doute pertinent d'étudier de plus près les communautés classées comme moyennement vulnérables, mais aussi de distinguer de manière plus fine les différents bassins de main-d'œuvre *au sein* des sphères métropolitaines. En effet, ces bassins, même si toutes les municipalités qui en font partie y sont liées par des liens de navettage, ne forment pas réellement des bassins homogènes : à la différence de la plupart des bassins non métropolitains, les bassins métropolitains couvrent des surfaces très importantes au sein

desquelles les déplacements sont difficiles (à cause de la congestion). Il est donc fort probable qu'au sein même des grands bassins (surtout celui de Montréal), on trouve des situations assez variées : nous ne pensons pas y trouver des situations de grande vulnérabilité, mais il est probable que des situations de vulnérabilité locale moyenne y existent. Cependant, pour effectuer ces analyses, il serait nécessaire de passer à une autre échelle d'analyse (intramétropolitaine et périmétropolitaine) qui dépasse notre mandat.

9.1.3 VULNÉRABILITÉ ET PROFIL SECTORIEL

Les bassins d'emploi les plus vulnérables sont principalement caractérisés par l'absence de certains secteurs. En effet, la caractéristique la plus marquée de leur profil économique est l'absence de services supérieurs et de commerce de gros, ainsi que l'absence de secteurs manufacturiers de deuxième ou troisième transformation. La seule chose qui semble caractériser de manière « positive » les bassins les plus vulnérables est la forte présence de la filière forestière et celle des services publics.

Ce constat ne signifie pas que chaque communauté vulnérable n'est pas très spécialisée dans un secteur particulier : par définition, elles le sont. Cela veut plutôt dire qu'elles ne sont pas toutes spécialisées dans le même secteur, ce qui rend inutile la généralisation.

Si l'on analyse les secteurs qui semblent dominer les économies des bassins vulnérables, on retrouve les secteurs suivants :

- filière forestière;
- administration publique (domination des emplois, mais non des établissements);
- pêche et chasse (sauf pour les établissements dans les bassins de 10 %);
- commerce de détail (sauf pour l'emploi dans les bassins de 10 %);
- transports (établissements, mais non emplois);
- filière touristique (établissements, mais non emplois).

Il est intéressant de noter que les secteurs qui dominent les emplois ne dominent pas toujours le nombre d'établissements, et vice-versa. On remarque aussi qu'outre les secteurs « typiques » comme la foresterie ainsi que la pêche et la chasse, on retrouve surtout des spécialisations dans divers secteurs de services. Les analyses qui se limiteraient aux secteurs manufacturiers et primaires passeraient à côté de cette réalité qui, il nous semble, deviendra plus marquée au gré de la tertiarisation de l'économie et des augmentations de productivité dans les secteurs manufacturiers et primaires typiquement associés à la mono-industrie. Les emplois ou les établissements miniers — autre secteur souvent associé à la mono-industrie — ne dominent pas de façon prépondérante les bassins vulnérables : bien qu'environ 3 %

des bassins vulnérables soient dominés par des emplois miniers, ce chiffre est de 4 ou 5 % pour les bassins moyennement ou peu vulnérables.

En somme, mise à part l'importance — surtout en termes d'emplois — de la filière forestière et de l'administration publique (qui à elles deux dominant tout de même de 40 à 60 % des bassins vulnérables), il nous est impossible de tirer des généralisations quant aux secteurs qui sous-tendent la mono-industrie.

9.1.4 LIENS ENTRE VULNÉRABILITÉ ÉCONOMIQUE ET TISSU SOCIO-ÉCONOMIQUE

Nos tentatives d'identification de liens entre indicateurs socio-économiques et les 11 à 15 profils de vulnérabilité se sont avérées infructueuses. Non pas qu'il n'existe aucune relation entre certaines variables socio-économiques et notre classification en profils de vulnérabilité, mais ces liens ne semblent pas très systématiques : un certain profil peut avoir un indicateur socio-économique très « bon » et un autre très « mauvais » sans que l'on puisse en tirer des conclusions générales.

Afin de mieux comprendre les liens entre profils de vulnérabilité et structures socio-économiques, nous avons classé les bassins d'emploi selon leur profil socio-économique. Nous aboutissons à 10 ou 11 profils différents (selon le type de bassin analysé), que nous regroupons en vulnérable, moyennement vulnérable et peu vulnérable : mais cette fois-ci, nous parlons de vulnérabilité du tissu socio-économique, mesurée à partir d'indicateurs d'âge, de revenu, de taux d'emploi et de formation.

Le croisement entre la classification simplifiée des profils de vulnérabilité économique (plutôt, moyennement et peu vulnérable économiquement) et les profils de vulnérabilité socio-économique (plutôt, moyennement et peu vulnérable socio-économiquement) nous permet d'observer des liens très forts et statistiquement très significatifs entre ces deux manières indépendantes de classer les bassins d'emploi. Ce résultat indique clairement que les bassins vulnérables économiquement, ceux qui tendent à être mono-industriels et/ou éloignés des marchés, sont aussi vulnérables sur le plan socio-économique. Autrement dit — sans préjuger du sens de la causalité — il semble clair que les bassins les plus à risque sur le plan économique sont les moins aptes, sur le plan socio-économique, à encaisser des chocs économiques.

Le fait d'identifier des liens entre *profils*, et non des liens univariés, souligne toute la complexité du phénomène : en effet, il est presque impossible, à partir de ces analyses, d'affirmer que le fait d'agir sur telle ou telle variable (le revenu, par exemple) aurait un effet quelconque sur le profil socio-économique dans son ensemble, car dans un profil, tout est inter relié : c'est la *combinaison* de plusieurs caractéristiques qui crée un profil, et ce n'est

pas en agissant sur une seule de ces caractéristiques que l'on modifie nécessairement le profil dans son ensemble.

Cela dit, nous avons fait ressortir des liens indépendants entre la vulnérabilité économique et la taille (en termes de population), le taux d'emploi ainsi que le niveau de formation. Cela signifie que, nonobstant le lien fort entre profils socio-économiques et profils de vulnérabilité économique, les bassins les plus vulnérables économiquement ont des taux d'emploi plus faibles, des niveaux de formation moins élevés et des populations plus petites que les bassins moins vulnérables économiquement. Même si ces liens existent, il est très difficile d'en déterminer la direction causale : nous pensons qu'il est plus plausible de poser l'hypothèse que c'est le fait d'être vulnérable (et mono-industriel) qui entraînerait les bas niveaux de formation et d'emploi, mais il y a sans doute des effets de rétroaction cumulatifs qui perpétuent ces phénomènes.

9.1.5 LIENS ENTRE VULNÉRABILITÉ ÉCONOMIQUE ET CROISSANCE

Il n'y a pas de lien entre vulnérabilité et croissance (en termes d'emplois ou de revenus). Nous sommes arrivés à ce constat après notre revue de la littérature, constat confirmé — du moins pour la période de 1996 à 2001 — par nos analyses.

Cette absence de lien n'a rien de surprenant en soi : en effet, pourvu que le secteur économique dans lequel se spécialise une communauté se porte bien, alors la communauté se portera bien aussi. Vu la diversité d'industries dans lesquelles se spécialisent les communautés vulnérables, il est peu probable que toutes ces industries connaîtront au même moment un revirement. À chaque instant, il y aurait donc certaines communautés mono-industrielles qui se portent bien, et d'autres moins. Ce qui distinguerait ces communautés de leurs homologues moins vulnérables serait plutôt l'ampleur des aléas, que ce soit vers le haut (mais on se plaint moins d'un boom dans le secteur local) ou le bas (ces fortes variations vers le bas peuvent être catastrophiques pour une communauté).

À l'heure actuelle, il est probable qu'un nombre important de communautés vulnérables (et certaines moyennement vulnérables) connaisse des revers de croissance, car beaucoup d'entre elles sont dominées par la filière forestière (qui traverse actuellement une période de repli important). Dans ce cas, c'est un problème *sectoriel* qui est vécu : les mécanismes en sont macro-économiques et globaux, et ont peu à voir avec les bassins d'emploi en tant que tels. Par contre, les bassins fortement dominés par ce secteur en ressentent bien plus fortement les conséquences que les bassins pour lesquels ce secteur en est un parmi d'autres.

Cet exemple souligne bien les mécanismes par lesquels agit la vulnérabilité. Toute seule, la vulnérabilité n'a aucun effet sur une communauté. En revanche, lorsqu'un choc externe

survient, la vulnérabilité fait en sorte que les conséquences en sont importantes, parfois catastrophiques. Comme nous l'avons souligné dans la revue de la littérature, le seul véritable moyen de parer à ces catastrophes est l'anticipation et la réduction de la vulnérabilité, c'est-à-dire la diversification. Cependant, comme l'ont souligné Polèse et Shearmur (2005), la diversité économique (et encore plus, l'accès aux marchés) n'évolue que très lentement dans le temps : si elle réagit aux politiques publiques, elle ne le fait que graduellement, à moyen ou à long terme.

9.1.6 ARRIMAGE ENTRE BASSINS D'EMPLOI ET DÉCOUPAGES ADMINISTRATIFS (MRC)

La plupart des bassins d'emplois sont compris (au moins pour 80 % de leurs résidents) au sein d'une même MRC, bien que beaucoup de MRC comprennent plus d'un bassin. Donc, la MRC semble être un palier d'intervention raisonnable *pourvu* qu'il y ait de la collaboration entre MRC voisines pour tenir compte des débordements de bassins. En effet, même si la plupart de ces débordements ne concernent pas plus de 20 % des résidents d'un bassin, il n'empêche qu'aucune approche d'intervention ne peut se permettre de négliger une partie des résidents d'un bassin, si petite soit-elle.

Cependant, les constats précédents ne valent que pour les MRC éloignées des grands centres urbains (que sont principalement Montréal, mais aussi Ottawa-Gatineau et Québec). Pour plus de 50 % de la population québécoise, celle qui réside à l'intérieur et autour des métropoles, les MRC n'ont aucun rapport avec le bassin d'emploi. Il s'agit donc de faire très attention à toute politique de développement qui voudrait se décliner selon les frontières des MRC, car ces territoires sont de natures (économique) très différentes selon qu'ils soient proches ou éloignés des métropoles. À proximité de ces dernières, il n'y a aucune adéquation entre les résidents et les travailleurs d'une MRC, ce qui rend les objectifs d'intervention difficiles à définir — intervient-on pour le bien de la population résidente ou de la population qui y travaille?

9.1.7 TAILLE DES BASSINS ET INTERRELATIONS ENTRE BASSINS

Nous avons posé l'hypothèse que le bassin d'emploi forme un ensemble économique cohérent. Cette hypothèse se défend, notamment lorsque l'on tente d'identifier des territoires sur lesquels coïncident emplois et résidents.

Or, il est bien clair que les liens de navettage sont loin d'être les seuls liens économiques possibles, et beaucoup de liens s'articulent sur des distances plus longues, et certains sont même aspatiaux (par exemple, les liens de connaissance ou de culture partagée entre des personnes et des entreprises sans que ces liens ne soient structurés spatialement). Nous nous

concentrons cependant ici sur des liens, autres que le navettage, possiblement en rapport au territoire.

Il existe des liens spatiaux qui vont bien au-delà des bassins d'emploi. Par exemple, on estime que les liens entre entreprises sont relativement aisés dans un rayon d'environ 100 km, rayon correspondant à une heure de déplacement, c'est-à-dire à la distance qui permet un rendez-vous le matin et un retour au bureau (ou à l'usine) pour l'heure du midi. Beaucoup des bassins identifiés sont très petits : les gens y vivent et y travaillent très localement. Cela ne veut pas dire que ces bassins sont détachés de leur environnement : au contraire, les liens interentreprises se propagent sans doute à des distances qui vont bien au-delà du bassin.

Les liens de navettage ne sont qu'un exemple, certes important, de connexion qu'entretiennent les résidents avec le territoire qui les entoure. Ces mêmes personnes font du magasinage, vont au restaurant et ont des activités de loisirs. Pour une grande majorité de personnes, ces activités, qui ne sont peut-être pas quotidiennes (beaucoup sont hebdomadaires ou moins régulières), sont bien plus étendues spatialement que le petit bassin d'emploi dans lequel elles travaillent.

Cette précision est très importante pour bien apprécier la grande interdépendance entre bassins proches les uns des autres. Nous avons déjà souligné que les bassins dits « moyennement vulnérables » sont de deux types : ceux des zones où, en général, les autres bassins sont moyennement ou peu vulnérables et ceux, au contraire, des zones où les autres bassins sont plutôt vulnérables. On comprend bien qu'un bassin moyennement vulnérable qui joue le rôle de place centrale (lieu de loisirs, de magasinage, de service pour les entreprises, de service public...) pour un ensemble de bassins plus vulnérables est, en fait, vulnérable lui-même (bien que moins vulnérable que les autres bassins tributaires pris individuellement).

Il s'agirait donc de regarder la vulnérabilité à des échelles différentes.

Nous n'avons pas entrepris cet exercice, mais une analyse sommaire des cartes de vulnérabilité (carte 7, 8 et 9 en annexe 4) nous révèle qu'il existe trois types de zones bien distinctes au Québec.

- Les zones proches des métropoles (correspondant en gros à la vallée du Saint-Laurent, ou encore aux zones centrales identifiées par Polèse et Shearmur, 2002). Ici, nous avons soit des bassins peu vulnérables, soit des bassins moyennement vulnérables qui côtoient d'autres bassins moyennement ou peu vulnérables. Bien qu'il y ait sans doute, localement, la possibilité de chocs externes qui déstabilisent l'économie, il existe à proximité relativement immédiate des activités économiques alternatives;
- Les zones plus éloignées des métropoles (l'Abitibi-Témiscamingue, le Saguenay-Lac-St-Jean, la Gaspésie, et les terres intérieures du Bas-Saint-Laurent et de Chaudière-Appalaches longeant la frontière É.-U.). Dans ces zones, on trouve des bassins vulnérables, mais qui côtoient souvent des zones moyennement vulnérables. Dans ces bassins, l'économie (et la population) seraient beaucoup moins en mesure de se remettre d'un choc économique, car il existe peu de zones aux alentours qui présentent des alternatives moins vulnérables. De plus, il y a de fortes chances que les bassins moyennement vulnérables dans ces zones soient dépendants de bassins plus vulnérables. Cependant, il y existe des masses critiques qui rendraient peut-être envisageable un retournement de la situation;
- Les zones du Grand Nord du Québec et la Côte-Nord. Ici, nous ne trouvons pratiquement que des bassins vulnérables. Il est difficile d'y prévoir comment un choc externe serait encaissé sans une déstabilisation très importante du tissu social et économique.

10. QUELQUES RÉFLEXIONS SUR LES APPROCHES D'INTERVENTION POSSIBLES

Nous abordons, ici, la question des interventions gouvernementales, traitée en trois points. Dans le premier, nous passons en revue un certain nombre de méthodes d'interventions gouvernementales dans le cas de politiques régionales. Nous étudions dans le second certains cas concrets d'intervention dans le cas particulier des communautés mono-industrielles. À partir de ces analyses de cas, nous identifions certaines actions qui nous semblent les plus efficaces. Plus précisément, nous distinguons des méthodes plutôt que des outils particuliers. Une telle approche centrée sur la méthode d'intervention apparaît beaucoup plus appropriée puisque l'analyse des outils repose sur des études de cas rendant par nature leur reproduction incertaine. Enfin dans un troisième point, et en dépit de l'hétérogénéité des communautés mono-industrielles, nous proposons différentes recommandations dont la portée se veut plus générale que la seule analyse émanant de l'étude de certains cas d'espèce. Cet approfondissement de l'étude des outils d'intervention est rendue possible par l'approche en termes de vulnérabilité développée au cours de cette étude.

10.1 Outils politiques et communautés mono-industrielles

Cette section, construite sur les résultats de la recherche bibliographique, présente les outils de politiques dont l'objet est d'aider les communautés mono-industrielles dans le cas où l'activité sur laquelle repose leur économie connaîtrait un revers. Parmi les stratégies d'intervention, différentes distinctions doivent être introduites. La première renvoie à une distinction entre des politiques mises en place en amont de la crise, c'est-à-dire des politiques d'anticipation, soit qui préviennent le départ du secteur, soit qui participent à diversifier l'économie avant même que la crise ne survienne, et des politiques menées *a posteriori*, c'est-à-dire des interventions menées une fois le secteur dominant en crise. Chacune de ces deux catégories d'interventions peut alors être subdivisée en deux groupes, les politiques à visée redistributive et les politiques de développement local.

En dehors des considérations relatives au moment de l'intervention, ces politiques et leurs outils apparaissent relativement standards dans le domaine de l'intervention gouvernementale, même s'il est possible d'identifier certaines expériences particulières. Finalement, plus que les outils d'intervention, ce sont les conditions, et surtout la méthode d'intervention, qui, d'une part, confèrent une spécificité aux interventions menées dans le cas des communautés mono-industrielles et qui, d'autre part, conditionnent fortement l'efficacité de l'intervention.

Dans les études de cas, nous avons essentiellement pu identifier des interventions menées *a posteriori* venant essayer d'atténuer les effets d'un revirement, là où la littérature démontre les avantages d'une politique d'anticipation. D'ailleurs, dans nombre de ces cas, les politiques mises en place sont des politiques que nous qualifierions de standards, c'est-à-dire des politiques de redistribution plutôt que des politiques de développement, à quelques exceptions près. Notons que dans plusieurs exemples sur lesquels nous appuierons notre exposé, les politiques gagnantes le doivent à des volontés locales. Plus précisément, si les interventions ne peuvent se faire sans impliquer tous les paliers de gouvernement, la volonté locale apparaît comme un préalable.

Partant de ce constat, notre présentation est organisée en différents points. Le premier revient sur les politiques d'intervention dans le cadre d'aide au développement des régions et les politiques de redistribution. Ces politiques n'ont pas été conçues dans le cas particulier des communautés mono-industrielles mais comme elles y sont appliquées, il nous paraissait difficile de ne pas y revenir. Notons toutefois que comme il s'agit d'outils standards nous ne nous y attarderons pas. Simplement, après avoir identifié les grandes lignes, nous illustrerons par quelques exemples les effets de leur application. Dans un second point, nous aborderons les politiques orientées vers les communautés mono-industrielles. Nous verrons

que ce point est organisé autour de quelques exemples plutôt qu'autour d'une théorie générale. Enfin, nous insisterons sur certains grands principes qui pourraient guider l'intervention dans le cas de communautés mono-industrielles. Le maître mot dans ce cas est l'anticipation.

10.1.1 REVUE DES OUTILS D'INTERVENTION

Nous présentons dans cette section les grands principes et méthodes d'intervention politique dans le cas de politiques régionales. Il ne s'agit pas de recenser ce qui se fait mais de décrire les principes. Ce point est basé sur Polèse et Shearmur (2005).

Dans l'analyse des outils d'interventions à la disposition des gouvernements, il est nécessaire d'introduire une distinction entre des politiques vouées à une redistribution et celles dont l'objectif est le développement local. Dans le cas de politiques de redistribution, l'intervention du gouvernement est motivée par un souci d'équité. Il s'agit ici de réduire les disparités régionales que celles-ci soient mesurées en termes d'emploi ou de revenu. Dans bien des cas, ces politiques prennent la forme de transferts de revenu. Nous ne nous attardons pas sur ce type de politique, et ce, pour différentes raisons : 1) il ne s'agit pas à proprement parlé de politique régionale; 2) ces politiques ne sont en rien propres aux communautés mono-industrielles; 3) et même dans les cas où elles seraient appliquées aux cas des communautés mono-industrielles, elles ne permettent pas d'amorcer une transition. Plus justement, dans ce cas précis, si ces politiques permettent d'atténuer les effets de la chute de l'activité, et peut-être d'éviter l'exode de la population, on ne peut toutefois en attendre le redéveloppement de la région. Tout au plus, ces politiques peuvent être vues comme des mesures d'accompagnement.

Les politiques de redistribution peuvent aussi prendre la forme d'interventions visant une redistribution de l'activité sur le territoire. Dans le cas des communautés mono-industrielles, on distingue alors les interventions menées avant l'arrivée d'une crise de celles menées *a posteriori*. Évidemment, si une politique d'anticipation est toujours préférable, nous y reviendrons, nous présentons certains grands principes qui sous-tendent ce type d'intervention. L'objectif général de ces interventions est de fournir à une région ou une ville des aides afin de lui permettre de promouvoir son développement. Il s'agit dans la plupart des cas d'interventions relevant des paliers supérieurs de gouvernement.

Dans tous les cas, les politiques visant une redistribution des activités dans l'espace devront agir sur la localisation des activités. Cela pourra se faire par le biais de différents outils réunis sous l'appellation générique de primes à la localisation venant inciter et aider des firmes à s'implanter dans une région cible. La forme que pourront prendre ces aides n'est

pas propre aux communautés mono-industrielles et est relativement standard. Il s'agira de subventions directes accolées à la réalisation de certains objectifs, lesquels pourront être exprimés en termes de création d'emploi ou de montant investi. Ces aides pourront aussi prendre la forme d'allègements fiscaux (zones franches...), d'interventions visant à faciliter l'accès au capital (crédits à taux préférentiels, prêts garantis...) d'aides sur certains coûts (électricité, infrastructures...). La liste n'est pas exhaustive et les formes d'aides sont quasi illimitées. Notons toutefois que ces outils standards présentent les mêmes limites que n'importe quelle intervention. En particulier, si les économies d'agglomérations existent réellement, ce que nombre d'études semblent confirmer (Jaffe, Henderson et Trajenberg (1993), Henderson, Kuncoro et Turner (1995), Audretsch et Feldman (1996)), il faudrait que les aides parviennent à compenser du côté de la firme la perte induite par un choix de localisation en périphérie. Pour ce faire, il serait nécessaire que le montant de ces aides soit très important et pérenne. Cela est d'autant plus vrai dans le cas de pays dont la superficie est vaste et la notion d'éloignement, forte. De plus, dans bien des cas, seules les firmes les plus mobiles, c'est-à-dire celles peu attachées à leur milieu, seront attirées par de telles aides. Au-delà de la question du possible départ de ces firmes cela signifie que ces dernières auront un effet d'entraînement limité dans la zone où elles s'implantent. L'effet d'entraînement attendu en termes de développement est de fait limité, pour ne pas dire nul. De plus, comme dans bien des cas où un gouvernement essaie d'attirer des entreprises dans une zone cible, seuls les « chasseurs de primes » répondront présents. Encore une fois, cela pose la question du devenir de ces implantations une fois les aides suspendues. Enfin, dans bien des cas, ce type d'aides finit par mettre en concurrence des régions périphériques entre elles, plutôt que des régions périphériques avec des régions centrales. De fait, il s'agit plutôt de déplacer le problème que d'y apporter une solution.

Un exemple de ces politiques peut être trouvé dans l'expérience française des zones franches. Il s'agit de politiques basées sur des incitations fiscales développées en 1996, reconduites en 2002, et visant à attirer des activités dans 44 communes cibles. Le bilan actuel de ces zones franches est mitigé. En effet, si ces aides ont permis d'attirer 8 000 entreprises entre 1997 et 2000 dans les zones cibles et d'y créer des emplois, en revanche, chaque emploi a coûté 2 000 €. De plus, on estime (Crozet et Mayer, 2002) que 22 % des implantations dans les zones franches ont été des transferts et non pas des créations d'emploi. On retrouve alors le problème de la mise en concurrence de zones périphériques soulevé précédemment. Pour conclure sur cet exemple, il est impossible d'anticiper les répercussions de la suspension de ces aides dans les prochaines années.

Au-delà des aides directes aux entreprises, les politiques de redistribution des activités peuvent prendre la forme d'investissement en infrastructures publiques. Il s'agit ici de doter

une région en capital public favorisant l'activité des entreprises. Si ce type d'intervention se heurte au problème de la construction d'une « cathédrale dans le désert », c'est-à-dire qu'elles ne peuvent à elles seules suffire à développer une région, en revanche, à la différence des aides précédentes, elles visent à rendre la région attractive et non pas seulement à soutenir artificiellement des décisions d'implantation. De ce point de vue, les effets attendus en termes d'entraînement sont certainement plus grands. Mais là encore, les effets pervers sont nombreux, notamment dans le cas d'investissements en infrastructures de transport, lesquelles ont un effet paradoxal. Si *a priori* une diminution des coûts de transport rend la localisation des activités moins stratégique et devrait permettre à une zone périphérique d'attirer des entreprises, en réalité, cette accessibilité accrue exacerbe la concurrence vis-à-vis des zones centrales et amplifie l'effet des externalités localisées. Pour dire les choses différemment, dans une majorité de cas, la baisse des coûts de transport entre régions accentue le déséquilibre. Ce type d'effet est parfaitement mis en évidence par certains travaux récents d'économie géographique (Krugman, 1991a, 1991b; Fujita, Krugman et Venables, 1999). Ce problème, couramment illustré par l'idée suivant laquelle on peut emprunter une autoroute dans les deux sens, est identique dans le cas du développement des infrastructures de communication : en rendant la périphérie accessible depuis le centre, ces infrastructures renforceront les incitations, induites par les externalités de localisation, que les firmes peuvent avoir à s'implanter au centre, leur permettant de maintenir voire d'augmenter leurs marchés en périphérie tout en bénéficiant des avantages d'une localisation centrale.

Un autre type d'intervention à visées redistributives pourra prendre la forme d'une décentralisation de certaines activités publiques. Ce type d'intervention peut parfaitement s'appliquer au cas particulier des communautés mono-industrielles. Nous aborderons plus loin le cas de l'implantation d'un centre pénitentiaire dans une communauté mono-industrielle au moment où l'activité sur laquelle reposait l'économie de celle-ci a périclité. Cet exemple nous permettra en outre de montrer que la réussite de cette politique ne s'est pas faite sans difficulté. Mais avant de venir sur ce cas particulier, nous nous arrêtons sur certains problèmes inhérents à de telles interventions. D'une part, il ne peut évidemment s'agir que de quelques cas particuliers. D'autre part, en cas de zones fortement périphériques, la question de l'éloignement surgira de façon traditionnelle.

Nous abordons à présent le cas des politiques de développement local ou communautaire. Ces dernières se distinguent des précédentes par le fait qu'elles relèvent généralement de l'intervention d'un gouvernement local. De façon plus juste, si tous les paliers de gouvernements peuvent être impliqués dans de telles politiques, en revanche, l'implication d'un palier local apparaît nécessaire à leur réussite. Ce point soulève un élément que nous

retrouverons dans l'étude des cas particuliers de communautés mono-industrielles et les recommandations qui en découlent. Les exemples de transition ayant réussi ont en commun une forte implication des acteurs locaux. Ce type de politique repose sur un principe général de mise en valeur des avantages particuliers propres à chaque région. Il s'agit ici d'introduire une différenciation entre les localités par le biais de l'exploitation d'un avantage compétitif, d'un bassin de main-d'œuvre, d'institutions performantes ou de toutes dotations naturelles. Dans ce cas particulier, nombre de communautés mono-industrielles se sont réorientées vers des activités touristiques plutôt que de chercher à attirer une activité industrielle. Dans tous les cas, l'intuition générale qui sous-tend ce type d'interventions est de favoriser le développement d'activités locales plutôt que de chercher à développer une région en y attirant des activités « extérieures ». Le processus de développement viendrait de « l'intérieur » et serait mû par une volonté et une action locale. On parle souvent de développement endogène.

Si là encore la forme que peuvent prendre les interventions est quasi illimitée, toutes ont en commun d'avoir comme point de départ l'exploitation et ou le développement d'un potentiel local. Parmi les pistes d'intervention, nous citons certains exemples qui apparaissent le mieux correspondre au cas des communautés mono-industrielles.

Pour développer l'entrepreneuriat local, il faut reconnaître le rôle central de l'entreprise, et nous ajouterons de la petite entreprise, dans le développement d'une localité. Or, dans bien des cas, cet esprit d'entreprise est absent des régions ayant toujours reposé sur la présence d'une grande entreprise. Il faudra alors parvenir à lutter contre certains blocages socioculturels (fonder une entreprise n'est pas perçu comme une valeur sociale positive) et sociodémographiques (absence d'entrepreneurs potentiels, exode de la population). De façon générale, il s'agira de sortir du cercle vicieux suivant : « peu de gens se lancent en affaires, parmi ceux qui tentent, beaucoup échouent, induisant une baisse des incitations ». Au-delà de ces premiers blocages, d'autres d'ordre institutionnel peuvent être identifiés notamment l'absence d'institutions financières, de bureaux-conseils, etc.

Afin de lutter contre ces problèmes, différents types d'interventions sont envisageables. Typiquement, des politiques d'animation pourront être envisagées pour remédier aux blocages socioculturels et institutionnels. Le développement doit corriger à ces blocages. Si ce dernier point apparaît comme logique, notons qu'il ne règle pas la question de la genèse du développement. De façon plus concrète, certaines aides peuvent être envisagées notamment à destination des PME : la réduction des coûts de création d'entreprise, facilitation de l'accès au capital et de la transmission de l'information, etc. Ainsi les résultats concrets de ces interventions seront conditionnés par la méthode suivie pour leur application et les conditions locales dans lesquelles elles sont menées.

Pour conclure cette brève revue des outils de politique économique, d'un point de vue théorique, rien ne distingue leur application à destination des communautés mono-industrielles d'une application plus générale dans le cas des aides régionales. En fait, ce qui peut être distinguée comme caractéristique des communautés mono-industrielles est les conditions dans lesquelles ces politiques sont menées. Il s'agit ainsi d'identifier une méthode d'intervention plutôt que les outils spécifiques de cette intervention. Avant de broser les grands traits de cette méthode, nous abordons dans la section suivant l'analyse de certains cas d'espèce.

10.1.2 EXEMPLES DE TRANSITIONS

Afin d'illustrer les enjeux qui accompagnent la transition économique des communautés mono-industrielles dans le cas où le secteur d'activité sur lequel repose leur économie disparaît, nous présentons dans ce point quelques exemples. Il ne s'agit pas de faire ici une étude approfondie de chaque cas mais simplement d'illustrer la problématique du changement avec la mise en lumière de certaines réussites mais aussi de la persistance de certains problèmes. À partir de ces quelques exemples, nous envisagerons alors les éléments clés qui peuvent mener à la réussite. Comme nous le verrons, plus que sur des outils particuliers, il semble qu'une transition réussie repose, d'une part, sur une certaine méthode de travail et, d'autre part, sur le moment choisi pour mener l'intervention.

Afin d'illustrer les processus de transition économique de certaines communautés mono-industrielles, nous reprenons huit exemples issus des recherches menées par la Ference Weicker & Company (www.fwco.com). Rien ne justifie ce choix particulier et il est évidemment possible de trouver de nombreuses sources dont l'objet est d'illustrer la transition survenue dans des communautés mono-industrielles. Les résultats mis de l'avant étant largement issus d'un travail d'interview auprès de membres des communautés à l'étude, nous les rapportons de façon la plus fidèle possible.

Les exemples cités ici concernent les huit communautés suivantes :

- Massett, Colombie-Britannique (sur une île proche de Prince Rupert, 900 km au nord de Vancouver);
- Logan Lake, Colombie-Britannique (50 km de Kamloops et 200 km de Vancouver);
- Elliot Lake, Ontario (100 km à l'est de Sault-Ste-Marie et 150 km à l'ouest de Sudbury);
- Faro, Yukon (200 km au nord de Whitehorse);
- Grande Cache, Alberta (400 km à l'est d'Edmonton, 200 km au sud de Grande Prairie);

- Swan Hills, Alberta (180 km au nord-ouest d'Edmonton);
- Granisle, Colombie-Britannique (entre Prince Rupert et George, à 200 km de chaque et 800 km au nord de Vancouver).

Massett, Colombie-Britannique

L'économie de la ville de Massett était très largement dépendante de la présence d'une base militaire. De fait, la fermeture de cette base a entraîné une forte réduction à la fois de son activité et de sa population. En particulier, cette fermeture a laissé 190 maisons vacantes. Afin d'opérer une transition, la ville a ouvert un centre de formation, développé son aéroport et envisagé des développements dans le domaine de la pêche. Mais l'initiative la plus réussie fut celle relative à la mise en valeur du parc immobilier. Par souci de réaliser cette mise en valeur, la ville a engagé un lobbyiste professionnel afin de négocier avec les différents paliers de gouvernements impliqués dans la gestion du parc immobilier. Parallèlement, la ville a établi un partenariat avec une compagnie immobilière spécialisée dans la mise en valeur et la promotion de maisons localisées dans des communautés touchées par des difficultés économiques.

Suite à ces initiatives, l'ensemble des maisons a été vendu à des gens localisés non seulement en Colombie-Britannique mais aussi ailleurs dans le monde. Au-delà de l'effet sur le marché immobilier local, cela a permis à la communauté de dégager les fonds nécessaires à la réhabilitation de certaines activités économiques.

Logan Lake, Colombie-Britannique

Logan Lake, une ville de 2 700 résidents, a réussi une transition d'une activité minière vers une ville de villégiature pour personnes retraitées. Cette réorientation axée sur l'accueil de personnes retraitées a été répétée à plusieurs reprises dans le cas des communautés mono-industrielles. À Logan Lake, comme ailleurs, la disparition de l'activité principale s'est accompagnée d'un exode de la population et d'un déclin de la valeur des propriétés immobilières. Or, c'est justement ce dernier point qui a été transformé en avantage et qui a permis d'être un élément attractif pour les retraités. Le résultat de ce changement de clientèle pour l'immobilier est la stabilisation du prix des maisons, prix maintenant similaire à ceux des communautés avoisinantes n'ayant pas connu de revirement économique.

Toutefois, Logan Lake est un exemple de communautés qui, même si elles parviennent à mener une transition sur certains points (ici le marché immobilier), elles ne réussissent pas pour autant à redévelopper l'économie de la communauté prise dans son ensemble. Dans le cas d'espèce, il semble ici que la petite taille de la population ait été un handicap insurmontable. En particulier, il a été impossible de trouver des chaînes de magasins prêtes à

venir occuper le centre commercial resté vacant, la taille minimum de population pour ce type de commerce étant fixée à 5 000 résidents.

Elliot Lake, Ontario

La ville d'Elliot Lake fait partie des exemples redondants dans la littérature sur les communautés mono-industrielles. Cette redondance est due à la réussite de cette ville dans sa façon de gérer la transition une fois que les activités minières sur lesquelles reposait son activité ont périclité.

L'approche suivie à Elliot Lake est centrée autour de quatre axes de développement : le tourisme, l'attraction d'industrie, les activités existantes dans le domaine de la santé et (là encore) la stratégie de marketing établie autour des maisons. Ce dernier axe a permis d'attirer 6 000 retraités dans une ville de 13 500 résidents. Toutefois, Elliot Lake bénéficiait de certains avantages bien particuliers qui en font sinon un cas unique, du moins un cas particulier. Ses avantages sont sa taille relativement grande parmi les communautés mono-industrielles, de bonnes infrastructures, notamment un hôpital, et la proximité à des centres urbains. Au-delà d'avoir su développer une activité centrée sur l'accueil de personnes retraitées, Elliot Lake a su éviter le piège d'une reconversion axée sur une industrie unique. En effet, la ville accueille un centre d'appel et une école d'art, la White Mountain Academy.

Malgré ces succès, les décideurs soulignent l'isolement comme un désavantage contre lequel ils continuent de lutter. De plus, des problèmes de transition n'ont pu être évités, notamment un certain exode, l'impossibilité pour d'anciens mineurs de trouver un emploi (ou tout au moins un emploi à un salaire semblable à celui qu'ils connaissaient), et enfin, certains ressentiments de la population « locale » envers les nouveaux arrivants, retraités. Ce dernier problème apparaît souvent dans les villes qui se réorientent vers les retraités, les résidents ayant parfois le sentiment que les besoins des retraités passent avant les leurs.

Faro, Yukon

Lorsque la mine sur laquelle reposait l'économie de Faro a fermé, la population est passée de 2 000 à 450 résidents. Dans ce cas précis, l'existence d'un programme de garantie des crédits immobiliers a permis de contenir une trop grande fluctuation du prix des logements. Toutefois, en dépit des efforts déployés pour attirer de nouvelles industries, cette initiative n'a pas été couronnée de succès. Cet échec semble découler d'une localisation trop périphérique au point d'empêcher le développement d'une activité de tourisme malgré des atouts naturels bien présents.

Grande Cache, Alberta

Grande Cache a réagi au déclin des industries minières et pétrolières en mettant en place un programme de lobbying auprès du gouvernement provincial afin qu'il implante un centre pénitentiaire, ce qui fut accepté et donna lieu à la construction d'un centre pouvant accueillir 220 prisonniers. Malheureusement, à la suite de compressions budgétaires, le centre fut fermé, car jugé trop cher en termes d'exploitation. Là encore, c'est le caractère éloigné de la localité qui, en pesant sur les coûts de transfert, a été un frein au développement.

La ville a alors entrepris un lobbying auprès du gouvernement fédéral afin qu'il occupe le site et le développe. Ce qui prit la forme d'un doublement de la capacité d'accueil. Malheureusement, et en dépit des dépenses engagées, ce projet dut être abandonné pour cause de conformité dans les conditions d'accueil des prisonniers. Le nombre d'employés de la prison passa de 250 à 150.

Finalement, après nombre de péripéties, ce centre pénitentiaire est opérationnel depuis 1985, et aura permis d'attirer des travailleurs reliés au centre ainsi que leurs familles. La population craignait l'apparition de potentiels problèmes liés à la venue des visiteurs de prison. Ces problèmes ne se sont pas manifestés.

Swan Hills, Alberta

Lorsque l'industrie pétrolière a périclité à Swan Hills, entraînant avec elle un grand nombre d'emplois, la communauté a accepté l'implantation d'un centre de traitement de déchets spéciaux, initiative qui a créé 200 emplois. La transition a été facilitée par une initiative de la compagnie pétrolière. Celle-ci, propriétaire des logements, a accepté de les vendre à prix réduit. Outre l'effet économique de cette décision, qui a soutenu le développement d'activités reliées à la construction et à la rénovation, elle a aussi créé une plus grande cohésion au sein de la communauté. Ses membres étaient à présent propriétaires de leur logement et donc plus impliqués. À l'inverse de certains autres cas cités précédemment, la géographie de cette communauté était favorable puisque le temps de trajet qui sépare Swan Hills d'Edmonton est inférieur à deux heures.

Une autre initiative, bénéfique au développement de Swan Hills, a consisté à mettre en place un programme d'attraction des investisseurs par le biais de la promotion des terrains. Il s'agit ici d'une initiative locale, et comme dans bien des exemples, la réussite tient à ce genre d'initiative.

Granisle, Colombie-Britannique

La mine de cuivre de Granisle a fermé en 1992 induisant une réduction de la population de 850 à 350 personnes. La compagnie minière, propriétaire des habitations, a réussi à les promouvoir notamment auprès d'une clientèle, là encore retraitée, mais aussi touristique. Sur cette base, l'industrie touristique s'est développée mais sans grand succès, étant donné le manque d'infrastructures et l'éloignement des moyens de transport, notamment l'autoroute.

Comme nous le voyons, ces différents exemples sont des cas d'espèce, et même si certaines actions sont redondantes, il ne paraît pas possible d'en tirer des idées générales quant aux interventions pouvant être appliquées à toutes les communautés mono-industrielles. En revanche, si on relève un point commun, c'est dans les causes ayant entraîné l'échec de certaines reconversions. En particulier, l'éloignement semble être un handicap quasi insurmontable. Cela devient encore plus vrai lorsque la taille de la population est petite, interdisant un développement autocentré ou la possibilité d'atteindre une masse critique. Nous retrouvons là une remarque faite dans le cas des politiques à visée redistributive. Spécifiquement, ces politiques peuvent avoir pour ambition d'éviter l'exode des populations.

Toutefois, cet argument pessimiste est nuancé par les conclusions d'un rapport publié par l'Observatoire en Réseau de l'Aménagement du Territoire Européen (ORATE). À ce sujet, un point qui nous semble important relativise les notions de distance et de taille. Une communauté peut apparaître très éloignée et/ou de taille insignifiante à l'échelle de la province mais avoir un rôle à jouer localement, en particulier dans des zones très périphériques. Si cet argument d'une approche relative peut sembler être une évidence, il nous permet d'anticiper sur un élément présenté dans le point suivant. Dans nombre de cas, les politiques sont menées avec une vision limitée à la communauté en difficulté. Or, il semble nécessaire d'avoir une vision englobant l'environnement de cette communauté. Nous retrouvons cette contrainte dans notre mesure de vulnérabilité des communautés par le biais de calcul de potentiels locaux et généraux.

En dépit de l'impossibilité d'identifier des outils à caractère général, il est tout de même possible d'identifier des stratégies payantes. En particulier, il semble que le travail réalisé autour de la promotion du parc immobilier soit un axe important. Au-delà de son caractère spécifique, cette stratégie s'inscrit dans une optique plus large qui relève plus du bon sens que de la recommandation politique. La transition doit être axée autour de la valorisation de certains éléments présents dans la communauté, qu'il s'agisse d'un parc immobilier, d'un attrait touristique ou de toute autre dotation. Le dernier élément important est d'éviter une transition qui conduirait une communauté à redevenir mono-industrielle.

Au-delà de ces quelques exemples, nous nous intéressons dans la section suivante à ce qui à notre avis est le plus important : la méthode d'intervention.

10.1.3 UNE MÉTHODE PLUTÔT QUE DES OUTILS

Dans de trop nombreux cas, les interventions sont menées afin de soutenir l'activité sur laquelle repose l'économie d'une communauté. Or, dans le cas de communautés mono-industrielles, les crises sont presque inévitables — bien que difficiles à prévoir dans le temps — du fait des changements technologiques, de l'évolution des marchés (qu'il s'agisse de préférences des consommateurs, des déplacements géographiques, des marchés ou des changements au niveau de l'offre) ou de tout autre élément hors de contrôle des communautés.

Ce constat doit nous convaincre de la nécessité d'anticiper la crise notamment en planifiant la transition. Malheureusement, cette pratique est très rare et bien des exemples (cf. supra) nous montrent des interventions plutôt réactives. La séquence est presque toujours la même : une crise survient qui induit une réaction de la communauté et des gouvernements. Ces interventions prennent alors la forme d'initiatives visant à soutenir la résolution immédiate de la crise ou tout au moins à trouver les outils permettant d'en atténuer les conséquences. Rarement les interventions ne prennent la forme d'anticipation et de planification.

Nous l'avons vu, les politiques réactives atténuent parfois les effets de la crise et initient un redéveloppement vers d'autres activités. Pour ce faire, il est nécessaire, d'une part, de mobiliser les outils de politique générale tels qu'ils ont été présentés plus haut, d'autre part, de poser des gestes particuliers tels qu'illustrés au travers des quelques exemples précédents. Dans tous les cas, il est difficile de tirer une ligne directrice générale de ce type d'intervention.

Dans le cas où ces politiques sont actives, à défaut de pouvoir lister un ensemble d'outils, il est possible de dégager un certain nombre d'orientations générales à suivre : ces orientations, assez classiques dans le domaine du développement local, ne prennent de la consistance que lorsqu'elles sont mises en œuvre dans des cas particuliers.

En général — et de manière peu surprenante — les politiques doivent avoir un objectif de diversification du tissu économique et de mise en place de conditions d'un développement économique durable, au sens de pérenne. Les communautés doivent alors être incitées à orienter leur développement à long terme plutôt qu'à penser à des ajustements de court terme. L'idée est ici de mettre en place des politiques de diversification économique plutôt qu'à chercher les moyens qui soutiendraient un secteur en difficulté qui, de toute façon, finira par périr. Il s'agit donc de mettre en place des outils en amont de la crise qu'il faut

anticiper. Cette idée d'anticipation est présente dans les recommandations des organismes comme la Canadian Association of Single Industry Towns (CASIT) ou encore des centres académiques comme le Rural and Small Town Program de la Mount Allison University.

De plus, le problème des interventions réactives est qu'elles se font dans l'urgence en réponse à un cas particulier. De fait, et sans préjuger des effets qu'elles auraient de par leur nature ponctuelle, ces interventions ne considèrent pas l'ensemble de la situation et passent à côté par exemple de stratégie de développement qui impliquerait la région dans son ensemble.

À défaut d'identifier les outils de l'intervention, il est possible de recenser, à partir de l'analyse des cas concrets, les éléments qui ont permis une transition. Nous listons ci-après ceux qui apparaissent de façon redondante :

- Les efforts de développement doivent être soutenus sur du long terme 10, 15 voire 30 ans;
- La crise a incité des leaders locaux à réagir : cette idée de volonté locale se retrouve dans tous les cas de réussite. Bien que l'argument ne puisse être théorisé, dans nombre de cas ayant réussi, le rôle d'un dirigeant local (souvent d'un maire) a été déterminant;
- La communauté a amorcé les projets de transition en y investissant ses propres deniers. L'idée est encore une fois d'insister sur le besoin d'implication à un échelon local;
- Dans la majorité des cas, lorsque les interventions se sont révélées efficaces, elles avaient une vision plus large que la seule communauté en crise. Ces interventions ont tenu compte de l'environnement et en particulier de la situation des communautés voisines;
- Une agence locale de développement a été créée;
- Des actions sont entreprises à court et long termes;
- Les aides gouvernementales n'ont pas été les moteurs de la reconversion. Les plans de reconversion existaient avant les aides;
- Dans bien des cas, le développement de petites activités locales a été la clé du succès. Il s'agit ici de développer un esprit d'initiative et de reconstruire la confiance des investisseurs.

S'il s'agit ici d'éléments identifiés dans l'analyse de cas concrets, la littérature académique semble abonder dans le même sens. Ainsi, Lauer (1993) relève dix points qui résument les conditions de réussite. Le développement a d'autant plus de chance de réussir si :

- S'aider soi-même est dans la nature des gens;
- Le processus vient de la base et de la communauté dans son ensemble;
- Les communautés font partie d'un réseau, le plus large possible;
- Le processus s'inscrit dans le temps, sur plusieurs années et non dans une réflexion sur quelques mois;
- La gestion du processus implique des acteurs à plein temps;
- Les changements doivent être progressifs;
- Un plan stratégique du processus de transition existe;
- Il faut intéresser au processus le plus grand nombre de personne;
- Il faut développer un esprit d'entreprise;
- Le processus repose sur des leaders locaux et n'est pas contrôlé par des agences extérieures.

Nous avons listé les conditions qui d'un point de vue théorique permettraient une réussite des politiques d'interventions et celles qui ont été à la source de réussites. La mise en place de la reconversion repose sur un autre élément : la méthode par laquelle le processus de transition est développé. Les étapes décrites ci-après sont communes à différents exercices de planification : la façon de les atteindre et l'ordre dans lequel elles sont réalisées dépendront des acteurs mais peu importe, ces étapes sont cruciales.

- **Collecte de l'information** : il s'agit en quelque sorte de l'étape qui consiste à « planifier le plan »;
- **Définir la vision** : c'est l'étape au cours de laquelle la vision et les attentes de la communauté sont identifiées, clarifiées et confirmées. Il est nécessaire que chacun sache où il va et pourquoi. On retrouve ici l'idée d'implication de la communauté;
- **Analyse de la situation** : cette phase correspond en langue anglaise à l'acronyme SWOT : Strengths, Weakness, Opportunities et Threat (Forces, Faiblesses, Opportunités et Menaces);
- **Établissements des buts** : les buts fixés doivent refléter la vision d'ensemble et être à la fois réalistes et désirables;
- **Fixation des objectifs et des cibles** : c'est la phase au cours de laquelle les actions spécifiques sont décidées afin d'atteindre les objectifs;
- **Communication des plans** : il faut supposer que le public fait partie des *inputs* : c'est la phase où les citoyens acceptent le plan et en deviennent des acteurs;
- **Évaluation et correction** : la stratégie doit être vivante, refléter et s'adapter à tout changement d'environnement ou de nouvelle information.

Il ressort de ces analyses un sentiment mitigé. D'une part, des outils existent et il est possible de les exposer à travers des exemples parmi lesquels on peut identifier un certain

nombre de réussites. D'autre part, rien dans ces outils n'apparaît comme propre au cas des communautés mono-industrielles. De fait, il paraît difficile de faire des recommandations dont la portée serait générale. Ce résultat n'est toutefois pas surprenant aux vues des résultats obtenus dans la procédure d'identification des communautés vulnérables. En effet, rien ne semble caractériser de telles communautés. Tout au moins, rien ne semble les caractériser suffisamment pour conduire à l'identification d'outils généraux d'intervention. En revanche, et cela nous semble un point important, la méthode d'intervention apparaît comme décisive dans la réussite. C'est dans ce sens que la réflexion doit être menée. Dans cette même idée, l'anticipation semble devoir être la règle. Idée que l'on retrouve dans la section suivante consacrée à l'exposé de certaines recommandations. Ces dernières sont précisément orientées vers des interventions dans le cadre de communautés mono-industrielles et découlent directement de la méthode d'identification développée dans cette étude et notamment l'approche en terme de « vulnérabilité ».

10.2 Quelques recommandations

L'analyse des outils standards de la politique d'aide aux régions, nous a conduits à conclure à l'absence d'approche d'intervention généralisée qui puisse réduire la vulnérabilité des communautés mono-industrielles. De façon moins tranchée, il apparaît que si certains éléments peuvent aider des communautés particulières à réduire leur vulnérabilité, notamment les approches de développement local et communautaire, il n'en reste pas moins que l'anticipation reste une condition nécessaire à leur efficacité. Une fois cette prise de conscience effectuée les actions deviennent possibles et nous explorons quelques pistes dans la suite de ce chapitre.

10.2.1 ÉLARGIR LES BASSINS D'EMPLOI POUR LES DIVERSIFIER

Le paradoxe de la vulnérabilité est qu'elle n'entraîne pas nécessairement le déclin ou la faible croissance. Une communauté vulnérable peut connaître de la prospérité durant plusieurs décennies, mais ce qui distingue cette prospérité de celle que connaîtrait une communauté moins vulnérable est qu'elle repose presque entièrement sur des conditions externes (de marché, de technologie, d'offre). De plus, si la communauté dépend d'un petit nombre d'établissements, sa prospérité peut même être du ressort de décisions internes à une entreprise qui n'ont rien à voir avec le territoire. Ces facteurs externes sont des éléments sur lesquels la communauté n'a aucune influence. Ce manque d'influence bien réel associé — au moins durant un certain temps — à la prospérité fait que les actions concrètes d'anticipation sont difficiles : très souvent, on commence à réfléchir à la vulnérabilité une fois que les effets négatifs de celle-ci ont frappé, rarement avant.

Évidemment, les communautés vulnérables ne sont pas les seules tributaires de facteurs externes : mais plus la base économique d'une communauté est diversifiée (nombre d'entreprises, nombre de secteurs), meilleures sont les chances qu'un facteur externe négatif soit compensé ailleurs dans l'économie locale par un facteur externe positif. Il est donc bien moins probable, dans un bassin plus diversifié, qu'un seul facteur puisse faire basculer l'économie de la prospérité vers le déclin. Par ailleurs, plus la communauté est grande, plus elle génère une demande interne et des économies d'agglomération qui tendent à stabiliser son devenir économique.

Un élément qui contribue de manière importante à la vulnérabilité est donc la taille (ce qui ressort clairement dans nos analyses et dans notre revue de la littérature) : une communauté plus grande aura en général plus d'entreprises, de diversité sectorielle et de dynamiques internes. Une approche politique pour pallier la vulnérabilité possible serait donc de modifier la taille effective des bassins d'emploi.

Cette approche n'a rien d'utopique : la constitution d'un bassin d'emploi dépend des comportements (et des possibilités) de déplacement des gens. Or, nous notons (voir cartes 7 à 9 en annexe 4) que beaucoup de bassins ont une étendue géographique restreinte. À la différence de bassins versants, ces bassins d'emplois sont modifiables : il suffirait que leurs résidents aient un horizon de navettage plus étendu pour créer des bassins plus grands et diversifiés.

Cet élargissement des bassins s'organiserait aussi de telle manière à renforcer les places centrales régionales. En effet, ces places possèdent souvent les structures sociales et économiques les plus robustes et sont le plus à même de générer les effets de masse critique nécessaires à un développement économique plus stable¹¹. Il s'agirait donc de faire en sorte que les résidents des microbassins les plus vulnérables aient accès à ces bassins régionaux plus centraux, mais aussi qu'ils soient prêts et capables d'y accéder. Ceci présuppose non seulement des liens de transport et des infrastructures, mais des formations appropriées et une modification des horizons (et dans certains cas, des modes de vie) des résidents de ces petits bassins. Parallèlement, il serait nécessaire pour les employeurs des bassins centraux de reconnaître que leur recherche d'employés devrait dépasser le bassin local actuel pour englober un bassin régional plus vaste. Ce type de politique d'élargissement des bassins est pratiqué en Suède (Andersson et al, 2007), non seulement par le biais d'approches pratiques

¹¹ "Regional enlargement in Sweden follows often a corridor mode of thinking as they geographically usually include several large or medium-sized cities with an enlarged rural hinterland. Regional enlargement, as a consequence, implies the intertwining of urban agglomerations and rural areas into functional labor market regions, something that has consequences for rural development policy" (Andersson, et al, p116).

(augmentations des flux de navettage), mais aussi par des approches institutionnelles telles la gouvernance multi-niveau. Selon ces auteurs l'élargissement régional sera, dans les années à venir, un des facteurs les plus importants dans le domaine de la politique de développement rural (p111).

Increased mobility and enlarged commuting together with the fact that municipal and county borders intertwine puts demand on a wider regional perspective when it comes to business, infrastructure, public transport and planning in general. Even if regional enlargement is most evident in larger city regions, no part of the country is totally unaffected. (Ansvarskommittén, 2003, p. 36, cité dans Andersson et al, 2007).

Évidemment, ces actions ne sont pas chose aisée, car nous évoquons des interventions qui porteraient sur le sentiment d'appartenance et d'identité territoriale : cependant, compte tenu des tendances actuelles dans les régions qui exhibent les degrés de vulnérabilité les plus importants, l'idée qu'il soit toujours possible de vivre et de travailler dans la même (petite) localité paraît de plus en plus utopique. Par contre, l'idée qu'il soit possible de vivre et travailler dans un rayon d'une heure de route (par exemple) autour de sa résidence serait, même en région périphérique, un objectif plus réaliste (même si, peut-être, pas toujours réalisable). En effet, une heure de route, qui semblera être une longue navette pour les résidents des petits bassins, correspond à la navette que fait un bon nombre de personnes tous les jours (notamment dans les grandes zones urbaines). L'idée de préserver coûte que coûte des microbassins (tels qu'identifiés dans nos analyses) correspondant dans certains cas à des modes de vie plus traditionnels ou à des organisations industrielles de plus en plus désuètes (par exemple de multiples petites scieries) est peut-être dépassée.

Un moyen d'anticipation, donc, serait d'élargir le rayon de recherche d'emploi des gens — ce qui suppose une adaptation des infrastructures de transport (y compris les déplacements en hiver) en ce sens tout en amenant la population à accepter des navettes plus longues. Ceci demande aussi de la coopération horizontale et verticale entre les différentes instances gouvernementales locales, régionales, provinciales et fédérales - ce qui renvoie à l'idée de gouvernance multi-niveau décrite par Andersson et al (2007).

Un deuxième moyen d'anticipation est la diversification des bassins existants. Même s'il est peu réaliste (sans être impossible) de penser qu'un bassin très spécialisé se diversifiera de manière importante, il y a une grande différence (en termes de stabilité) entre la dépendance envers une seule filière/entreprise et la dépendance envers deux ou trois filières/entreprises différentes. Toutefois, cette diversification, surtout en période où la filière/entreprise principale fonctionne bien, est difficile, car souvent, on n'en voit pas la nécessité : ce n'est qu'*a posteriori* (après la fermeture de la mine, de l'usine ou de la scierie, par exemple) que l'importance de cette diversification se fait sentir.

Plus spécifiquement, quelle que soit l'importance accordée à l'anticipation et à la mise en œuvre de pratiques de développement visant à préparer la transition lorsque l'industrie dominante périclité, il faut bien comprendre que ceci n'est pas chose aisée. Polèse et Shearmur (2005) ont décrit le phénomène du « rentier encombrant », c'est-à-dire de régions dominées par une seule industrie qui empêche la diversification économique d'y prendre pied. En s'inspirant de leur analyse, une communauté dont l'existence repose sur une seule industrie ou entreprise doit surmonter deux barrières à l'anticipation réussie de « l'après mono-industrie ».

- D'une part, la diversification et l'entrepreneuriat y sont très souvent étouffés par le succès de la mono-industrie existante. Quelle est la personne qui préférera risquer un cheminement entrepreneurial lorsque des emplois bien rémunérés (et apparemment sûrs) existent dans l'entreprise ou l'industrie dominante? Même lorsque des entrepreneurs courageux font surface, ils ont souvent du mal à attirer des employés ou à les retenir dès qu'une ouverture se profile dans la grande industrie;
- D'autre part, si l'industrie dominante va bien, la communauté elle-même n'a souvent que très peu conscience de sa vulnérabilité. Il est possible — pourvu que les forces externes de la technologie et des marchés se combinent de manière heureuse — pour qu'une communauté mono-industrielle vulnérable connaisse des années, ou même des décennies, de bonne santé économique (en termes d'emplois et de revenus). Dans de telles conditions, comment convaincre la communauté de se parer contre une (éventuelle) défaillance de leur industrie principale, défaillance qui, bien qu'inéluctable sur le très long terme, est presque impossible à prévoir?

Ainsi, même s'il est possible de déterminer les objectifs (diversification et renforcement d'avantages locaux), la temporalité (anticipation), et les approches générales à suivre (implication réelle de la communauté locale, appuyée éventuellement, et dans un deuxième temps, par du support extérieur), le problème central est peut-être celui de convaincre les communautés mono-industrielles favorisées que leur chance devrait servir à anticiper la possibilité d'un avenir moins heureux. Lorsque l'industrie dominante est en crise, il est souvent — mais pas toujours — trop tard pour que la communauté se prenne en main de manière effective.

Finalement il apparaît que les deux grandes lignes d'intervention possibles présentées ci-dessus s'accompagnent, au-delà de tous blocages d'ordre économique, de blocages d'ordre psychosociologiques.

10.2.2 L'INTERVENTION N'EST PAS UN GAGE DE RÉUSSITE

Les interventions décrites précédemment sont sous-tendues par un processus conduisant les communautés à réfléchir sur leur avenir ainsi qu'aux moyens d'anticiper les problèmes liés à la vulnérabilité, en utilisant des techniques de mobilisation et de concertation élaborées dans le contexte du développement communautaire et local. Si des pistes de développement — et surtout de diversification — réalistes se dégagent, *et s'il y a un réel investissement local*, un accompagnement et un soutien temporaires pourront être mis à la disposition de ces communautés. Il est toutefois important de souligner l'importance du *réalisme*, de *l'investissement local* et du soutien *temporaire*.

Toutefois il faut aussi envisager que dans certains bassins vulnérables, on ne puisse pas identifier de pistes réalistes, comme c'est le cas dans beaucoup de « outports » à Terre-Neuve, mais aussi dans certaines localités de la Basse-Côte-Nord. Payne (1979), par exemple, fait état de fermetures de villages qui ont eu lieu pendant les années 1960 et 1970 (comme Wolf Bay et Musquano). Très récemment, le petit village d'Aylmer a aussi été fermé (Radio Canada, 2007). **Sans du tout préconiser ce type de fermeture**, il s'agit aussi de ne pas se voiler la face : la disparition d'une ressource ou l'articulation de logiques économiques à grande échelle affectant une petite économie locale, éloignée et spécialisée peuvent fort bien rendre impossible toute alternative économique. Dans ce cas, la priorité devrait être le bien-être des *résidents* afin de leur assurer une réintégration économique réussie, et pas nécessairement le bien-être d'un *territoire* donné qui, pour des raisons naturelles, technologiques ou autres ne parvient plus à assurer la survie économique de sa population.

Dans ces situations, des décisions politiques difficiles s'imposent et devront équilibrer l'importance de l'occupation du territoire, le coût représenté pour les contribuables et les alternatives possibles.

Si, dans certains cas, une fermeture est vue par la communauté elle-même et par les instances gouvernementales comme étant la seule solution viable, celle-ci pourrait s'élaborer dans un contexte plus large, qui serait celui du renforcement des places centrales régionales en aidant les résidents de petits bassins sans possibilité réaliste d'activité économique alternative de s'y relocaliser et de s'y insérer socialement et économiquement.

Par contre, nous ne pensons pas qu'il soit équitable de laisser péricliter doucement des territoires sans aucune réelle perspective de développement économique sous prétexte que le type de décision que nous suggérons est difficile à prendre. La conséquence d'une telle inaction est la création de poches de populations résiduelles souvent déconnectées

économiquement et fortement appauvries. L'inaction ne fera pas disparaître les petites communautés vulnérables en déclin.

10.3 Retour sur la nature du lien entre MRC et bassins d'emploi

Selon nous, des efforts de recadrage des bassins d'emplois conjugués à une emphase sur le développement économique des places centrales régionales et sur une plus grande aire de recherche d'emploi (et d'employés) pour les résidents de petits bassins vulnérables sont une voie à explorer sérieusement. Elle a pour mérite de tenir compte des changements structurels bien réels vécus par les régions, changements liés aux évolutions technologiques, à la rationalisation au sein des entreprises, aux marchés globalisés et aux limites des ressources.

Mais si cette approche est suivie, il faut revenir sur notre constat qui stipulait qu'en région, les bassins sont souvent inscrits au sein de MRC, car notre suggestion est précisément de briser les liens trop étroits entre cadre de vie et milieu de travail entraînant ainsi plus de déplacements de travail entre MRC. Même si les MRC paraissent être des divisions adéquates pour appréhender le phénomène de la vulnérabilité économique, il se peut fort bien que les pistes de solution éventuelles s'articulent à une autre échelle supra-MRC : autrement dit, il s'agirait d'explorer plus en détail les voies de coopération horizontales et verticales ouvertes par la gouvernance multi-niveau (Andersson et al, 2007).

Il s'agit alors de se demander pourquoi les bassins semblent être majoritairement inscrits au sein de MRC.

- Est-ce parce que les MRC sont bien dessinées, et respectent donc — en gros — les limites des bassins (en dehors des métropoles)?
- Est-ce plutôt parce que les bassins ont été contraints par les limites des MRC, et par les structures politiques et identitaires qui en émanent?

Des réponses à ces questions très importantes découleront en partie le type d'approche politique. En effet, si les bassins sont actuellement contraints par les MRC, si les navettes se dirigent au sein des MRC plutôt que vers d'autres pour des raisons non économiques (mais plutôt liées à la politique, aux subventions, aux « guerres de clochers » entre entités administratives...), le fait que les bassins s'inscrivent en gros au sein des MRC ne refléterait que l'effet structurant des divisions spatiales administratives. La réalité économique se serait pliée à ces forces administratives au détriment de l'agrandissement et de la diversification des aires de recherche d'emploi. Dans ce cas, les efforts politiques pour agrandir les bassins d'emploi devront se porter sur les contraintes institutionnelles et politiques qui tendent à empêcher l'épanouissement de plus grands bassins.

Au contraire, si les bassins ne sont pas contraints de cette manière, alors notre résultat démontre que la plupart des gens (en dehors des métropoles) vivent et travaillent dans les MRC parce qu'elles correspondent assez bien, pour l'instant, aux cadres de vie et de travail des gens. Dans ce cas, les efforts politiques devront se porter sur l'imaginaire spatial des populations pour les encourager à considérer des déplacements plus réguliers et plus lointains pour des besoins de recherche d'emploi et de recherche de main-d'œuvre.

Il est peu probable que la réponse aux questions ci-dessus puisse être aisément tranchée. Les contraintes territoriales administratives contribuent sans doute à construire l'imaginaire spatial des gens, et cet imaginaire a servi — et sert sans doute encore — à renforcer les identités administratives. Si l'on veut influencer l'organisation spatiale des marchés de travail, il sera nécessaire de travailler sur ces deux plans et de bien identifier, pour chaque cas, le niveau des blocages qui empêcheraient la formation de plus grands bassins. Il nous semble évident que les MRC ont un rôle important à jouer dans la recherche de solutions, mais ce rôle devra obligatoirement porter un regard sur l'extérieur. Il faudra également mettre l'emphasis sur la coopération entre MRC (et bien que nous n'ayons pas analysé ce niveau administratif, il en va de même pour les régions) plutôt que la défense à tout prix des activités et des emplois dans un territoire donné.

11. CONCLUSION

Dans cette étude, nous avons proposé une nouvelle manière de découper le territoire québécois à des fins d'analyse économique. Les territoires, ou bassins d'emplois, ainsi définis respectent les pourtours des milieux dans lesquels coïncident les résidents et les travailleurs.

En dehors des grandes métropoles, ces bassins sont *en général* compris à 80 % ou plus dans une seule MRC. Bien qu'il soit très important de tenir compte du fait que les bassins d'emploi ne correspondent pas aux limites des MRC, il est toutefois utile de savoir qu'en général, les bassins sont en majorité dominés par une seule MRC. Par contre, il y a souvent plusieurs bassins au sein d'une même MRC. Cependant, ceci n'est pas le cas pour plus de la moitié de la population québécoise, celle qui vit à l'intérieur et autour des plus importantes métropoles : ici, les bassins débordent largement le cadre des MRC.

Le nouveau découpage a servi à identifier les communautés économiques, et plus particulièrement, celles qui sont vulnérables. La quasi-totalité des communautés vulnérables — petites communautés dominées par un petit nombre de secteurs et d'entreprises — est située dans les régions périphériques du Québec, avec des exceptions notables le long de la frontière américaine en Chaudière-Appalaches.

Cependant, nous identifions trois grandes zones au Québec, entre lesquelles la problématique des communautés vulnérables diffère :

- Les zones de la vallée du Saint-Laurent. Ici, même s'il existe des bassins moyennement vulnérables et vulnérables, ils sont en général à proximité d'autres bassins moyennement ou peu vulnérables;
- Les régions périphériques (et certaines parties de Chaudière-Appalaches). Ici, il y a des communautés vulnérables et moyennement vulnérables. Cependant, même les communautés moyennement vulnérables sont vulnérables dans la mesure où elles dépendent, souvent, de leur arrière-pays vulnérable;
- Côte-Nord et le Grand Nord. Ces régions sont constituées presque entièrement de communautés vulnérables.

Nous avons noté des liens très forts entre les profils de vulnérabilité économique et les profils socio-économiques. Très souvent, la vulnérabilité économique est associée à un tissu socio-économique fragile. Il nous est impossible d'établir l'existence de liens de causalité entre ces deux types de profils, mais il y a fort à parier que ces deux dimensions de

vulnérabilité se renforcent mutuellement dans un processus cumulatif. La faible taille des communautés les plus vulnérables rend peu probable le renversement de ce processus.

Toutefois, la vulnérabilité économique ne signifie pas nécessairement le déclin ou le manque de prospérité : elle signifie, par contre, une faible capacité de récupération des chocs éventuels (comme une fermeture d'usine ou un épuisement d'une ressource), et une plus grande probabilité de la production éventuelle de ce type de choc.

Il n'y a pas d'approche d'intervention généralisée qui puisse réduire la vulnérabilité des bassins d'emplois. Cependant, deux types d'intervention aideraient à atténuer les effets de la vulnérabilité.

- D'une part, la sensibilisation des populations et des instances administratives aux risques éventuels et au besoin de les anticiper. Les techniques de mobilisation élaborées dans le domaine du développement communautaire seraient ensuite utilisées afin d'encourager la population locale à proposer des moyens de diversifier l'économie locale. Ce type d'approche ne garantit pas la réussite de l'anticipation : il y a beaucoup d'exemples au Canada et ailleurs où des communautés vulnérables et dépendantes d'une seule industrie n'ont pas pu maintenir d'activité économique suite aux changements dans cette industrie. Par contre, l'absence de prise de conscience et de recherche de solutions pour réduire la vulnérabilité est presque un gage de l'effet dévastateur sur la communauté d'un choc éventuel. Nous avons noté la présence des conditions structurelles (ex. : bons salaires payés par la mono-industrie, opportunités dans cette industrie, prospérité pérenne de la communauté) qui militent parfois contre une telle prise de conscience et contre l'anticipation concrète de chocs éventuels;
- D'autre part, l'élargissement des bassins d'emploi en encourageant les populations à chercher des emplois dans un rayon plus grand, surtout dans les places centrales régionales. En effet, beaucoup de bassins identifiés sont très petits, même lorsqu'on élargit la définition des bassins pour tenir compte des liens de 10 %. Une interpénétration plus grande de ces petits bassins créerait un bassin plus grand et plus diversifié. Cette intervention agit à la fois sur la mobilité physique (par le biais des infrastructures de transport et leur entretien, surtout en hiver), mais aussi sur les sentiments d'appartenance au territoire et les barrières culturelles, mais aussi administratives qui peuvent limiter cette mobilité. Le type de formation des travailleurs peut aussi être un facteur limitatif à la création de communautés d'intérêt économique plus larges.

Finalement, si ces deux approches ne sont pas viables, il s'agit aussi d'être réaliste : tout au long de l'histoire, des petites communautés spécialisées ont surgi lorsque les conditions économiques, technologiques et/ou naturelles s'y prêtaient, de même que des communautés ont périclité parce que les conditions économiques, technologiques ou naturelles de leur existence ont disparu. Dans un territoire vaste comme l'Amérique du Nord, il existe une histoire récente, et même actuelle, de ce type d'évolution. Dans certains cas, il sera nécessaire de reconnaître que ni la communauté ni l'accroissement des horizons de navettage ni des soutiens au développement économique ne seront capables d'assurer la survie de certains petits bassins.

Ainsi, des décisions politiques difficiles s'imposeront qui devront soupeser l'importance de l'occupation du territoire, les coûts de cette occupation, ainsi que le bien-être des résidents. Ce bien-être *des personnes* ne passe pas nécessairement par le maintien artificiel de l'économie d'un *territoire*. Il passe peut-être par un soutien à la fois financier (surtout pour compenser le manque de valeur du capital immobilier), mais aussi de formation et de réinsertion sociale pour aider les résidents à profiter des opportunités ailleurs dans leur région, notamment dans les places centrales régionales (souvent plus grandes et plus diversifiées) qui en sortiront renforcées par la même occasion.

BIBLIOGRAPHIE

- Alberti, F. G. 2006. « The decline of the industrial district of Como: recession, relocation or reconversion? ». *Entrepreneurship and Regional Development*, 18 (6), p. 473-501.
- Antonelli, C. et R. Marchionatti. 1998. « Technological and organisational change in a process of industrial rejuvenation: the case of the Italian cotton textile industry ». *Cambridge Journal of Economics*, 22 (1), p. 1-18.
- Andersson, F., R.Ek et I.Molina. 2007. « Regional enlargement and rural multi-level governance in Sweden », in Copus, A., 2007, *Continuity or transformation? Perspectives on Rural Development in the Nordic Countries*, report 2007:4, Stockholm: Nordregio, p. 111-122.
- Andersson, R., J. Quigley et L. Wilhelmson. 2005. « Agglomeration and the spatial distribution of creativity » *Papers in Regional Science*, 84 (3), p. 445-464.
- Asplund, P. 2001. *Growth and agglomeration among swedish labour market areas, 1985-1999*, working paper, Department of Economics, Umea University.
- Audretsch, D. B. et M. P. Feldman. 1996. « R&D Spillovers and the geography of innovation and production ». *American Economic Review*, 86 (3), p. 630-640.
- Baeten, G., E. Swyngedouw et L. Albrechts. 1999. « Politics, institutions and regional restructuring processes : from managed growth to planned fragmentation in the reconversion of Belgium's last coal mining region ». *Regional Studies*, 33 (3), p. 247-258.
- Ball, R. 1980. « The use and definition of travel-to-work areas in Britain: some problems ». *Regional Studies*, 14, p. 125-139.
- Ballas, D. et G. P. Clarke. 2001. « The local implications of major job transformations in the city: a spatial microsimulation approach ». *Geographical Analysis*, 33 (4), p. 291-311.
- Baudelle, G., M. Humbert et al. 1999. « La firme multinationale, les pouvoirs publics et le territoire ». *Collection Espace et territoires*, p. 21-162.
- Baussola, M. 2007. « Modelling a regional economic system: the case of Lombardy » *Regional Studies*, 41 (1), p. 19-38.
- Bondonio, D. et R. T. Greenbaum. 2006. « Do business investment incentives promote employment in declining areas? Evidence from EU objective-2 regions ». *European Urban and Regional Studies*, 13 (3), p. 225-244.
- Boyer, J. C., P. Benitodelpozo, A. Fernandezgarcia, F. Cunat, H. Green et C. Vandermotten. 1996. « La difficile reconversion des régions de vieille industrialisation » *Revue belge de géographie*, 120 (1-2-3), p. 121-163.
- Brainard, S. L. et T. Verdier. 1997. « The political economy of declining industries : Senescent industry collapse revisited ». *Journal of International Economics*, 42 (1-2), p. 221-237.
- Cabus, P. et C. Vandermotten. 2000. « Regional politics and economic patterns : globalisation and the network enterprise ». *Revue belge de géographie*, (1-2-3-4), p. 79-101.
- Charlot, S. 2001. « Politiques publiques et de localisation des activités industrielles vers les espaces ruraux. Une analyse théorique ». *Cahiers d'économie et sociologie rurales*, (58-59), p. 169-192.
- Che, D. 2003. « The new economy and the forest: rural development in the post-industrial spaces of the rural Alleghenies ». *Social Science Quarterly*, 84 (4), p. 963-978.
- Crozet, M. et T. Mayer. 2002. « Du global au local, quelle localisation pour les entreprises »? *Les nouvelles logiques de l'entreprise*, Les Cahiers Français, 309 (Juillet-Août).
- Damania, R. 2002. « Influence in decline : lobbying in contracting industries ». *Economics and Politics*, 14 (2), p. 209-223.

- Dewavrin, D. 2005. « La France veut-elle sauver son industrie? [France and Its Industry] ». *Sociétal*, (47), p. 29-34.
- Digaetano, A. et P. Lawless. 1999. « Urban governance and industrial decline - governing structures and policy agendas in Birmingham and Sheffield, England, and Detroit, Michigan, 1980-1997 ». *Urban Affairs Review*, 34 (4), p. 546-577.
- Doloreux, D. et Y. Melançon. 2006. « Le pari ambitieux du cluster maritime du Québec : état de la situation et politiques publiques ». *Géographie, économie, société*, 8 (4), p. 467-480.
- Elsner, W. 2004. « Regional job-turnover and industrial policy. a note on a potential time pattern of regional industrial policies and their job effects - the case of the German city-state of Bremen ». *Local Economy*, 19 (3), p. 249-263.
- Fleischmann, M. P. et D. Prentice. 2001. « Strategy, scale or policy? Exit in the Australian car industry ». *Economic Record*, 77 (239), p. 351-360.
- Fredriksson, P. 1999. « The dynamics of regional labour markets and active labour market policy ». *Oxford Papers Economics*, 51(1999), p. 623-648.
- Fujita, M., P. R. Krugman et A. J. Venables. 1999. *The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade*, MIT Press, Cambridge, Mass.
- Garcia Blanco, J. M. 1998. « Economic decline and regional policies : the case of Asturia ». *Revista Espanola de Investigaciones Sociologicas*, (83), p. 87-119.
- Garrett-Jones, S. 2004. « From citadels to clusters : the evolution of regional innovation policies in Australia ». *R & D Management*, 34 (1), p. 3-16.
- Gauthier, B., A. Lapointe et F. Laurin. 2003. « Les économies d'agglomération et la croissance des régions dans l'Union européenne ». *Revue d'économie régionale et urbaine*, (2), p. 209-234.
- Gilly, J. P. et F. Wallet. 2001. « Forms of proximity, local governance and the dynamics of local economic spaces : The Case of Industrial Conversion Processes ». *International Journal of Urban and Regional Research*, 25 (3), p. 553-570.
- Green, G. P., A. Fleischmann et T. M. Kwong. 1996. « The effectiveness of local economic development policies in the 1980s ». *Social Science Quarterly*, 77 (3), p. 609-625.
- Green, G. P., S. C. Deller et D. W. Marcouiller. 2005. *Amenities and Rural Development: Theory, Methods and Public Policy*, Elgar, New Horizons in Environmental Economics series. Cheltenham, U.K. and Northampton, Mass.
- Grossetti, M., C. Beslay et H. Jayet. 1999. « La construction des politiques locales de reconversion industrielle ». *Revue d'économie régionale et urbaine*, (1), p. 63-92.
- Gudgin, G. 1995. « Regional problems and policy in the UK ». *Oxford Review of Economic Policy*, 11 (2), p. 18-63.
- Harris, R. et M. Trainor. 2007. « Impact of government intervention on employment change and plant closure in Northern Ireland, 1983-97 ». *Regional Studies*, 41 (1), p. 51-63.
- Henderson, V., A. Kuncoro et M. Turner. 1995. « Industrial development in cities ». *Journal of Political Economy*, 103 (5), p. 1067-1090.
- Hudson, R. 1997. « Regional futures : industrial restructuring, new high volume production concepts and spatial development strategies in the New Europe ». *Regional Studies*, 31 (5), p. 467-478.
- Jaffe, A. B., R. Henderson et M. Trajtenberg. 1993. « Geographic localization of knowledge spillovers as evidenced patent citations ». *Quarterly Journal of Economics*, 108, p. 577-598.
- Jarvis, D., P. Dunham et B. Ilbery. 2001. « Rural industrialisation in a declining coalfield region : the case of North Warwickshire ». *Geoforum*, 32 (2), p. 271-283.

- Jean, B. et B. Guesnier. 2003. « Planifier le développement agroalimentaire durable d'un territoire fragile : le cas des milieux en restructuration de la région Chaudière-Appalaches au Québec ». *Revue d'économie régionale et urbaine*, (5), p. 871-888.
- Jenkins, J. C. 2006. « Do high technology policies work? High technology industry employment growth in U.S. Metropolitan Areas, 1988-1998 ». *Social Forces*, 85 (1), p. 267-296.
- Johansson, B., C. Karlsson et R. R. Stough. 2002. *Regional Policies and Comparative Advantage*, Elgar; distributed by American International Distribution Corporation Williston Vt., Cheltenham, U.K. and Northampton, Mass.
- Johnson, R. N. 2000. « Declining industries and the persistence of government support programs: the quiet decline of gum naval stores production in the United States » *Journal of Economic History*, 60 (4), p. 995-1016.
- Knight, R. 1975. *Work Camps and Company Town in Canada and the USA: An Annotated Bibliography*, New Star Books, Vancouver.
- Korres, G. M. et G. Polychronopoulos. 2001. « Rural policy and its effects on economic growth: an evidence from Oecd Countries » *Review of Economic Sciences*, (1), p. 51-70.
- Krugman, P. R. 1991a. *Geography and Trade*, Leuven University Press; MIT Press, Leuven, Belgium Cambridge, Mass.
- Krugman, P. R. 1991b. « Increasing returns and economic geography » *Journal of Political Economy*, 99 (3), p. 484-499.
- Lanaspa, L. F., F. Sanz et K.-H. Midelfart. 2004. « Regional policy and industrial location decisions regional policy design : an analysis of relocation, efficiency and equity ». *Investigaciones Economicas*, 28 (1) p. 67-87.
- Lantz, H. R. 1973. « [Untitled] » *Contemporary Sociology*, 2 (4), p. 411-413.
- Lauer, S. 1993. « Principles for successful community development », in *Community-Based Approaches to Rural Development: Principles and Practice*. D. Bruce et Withla M (dir.). New Brunswick: Mount Allison University.
- Leicht, K. T. 1998. « Political resources and direct state intervention : the adoption of public venture capital programs in the American States, 1974-1990 [Ressources politiques et intervention directe de l'État : l'adoption de programmes concernant le capital des entreprises publiques dans les États américains, 1974-1990] ». *Social Forces*, 76 (4), p. 1323-1345.
- Linehan, D. 2000. « An archaeology of dereliction: poetics and policy in the governing of depressed industrial districts in interwar England and Wales ». *Journal of Historical Geography*, 26 (1), p. 99-113.
- Lucas, R. A. 1971. *Minetown, Milltown, Railtown : Life in Canadian Communities of Single Industry*, Univ of Toronto Pr, Toronto.
- Marshall, K. P., W. S. Piper et W. W. Jr Wymer. 2005. *Government Policy and Program Impacts on Technology Development, Transfer and Commercialization : International Perspectives*, Best Business Books Haworth Press, Journal of Nonprofit and Public Sector Marketing, 13 (1-2) Binghamton, N.Y. and London.
- Martin, R. et M. S. Steinen. 1997. « State aid, regional policy and locational competition in the European Union ». *European Urban and Regional Studies*, 4 (1), p. 19-31.
- Mcgillivray, F. 2004. *Privileging Industry: The Comparative Politics of Trade and Industrial Policy*, Princeton University Press, Princeton and Oxford.
- Oughton, C., M. Landabaso et K. Morgan. 2002. « The regional innovation paradox : innovation policy and industrial policy » *Journal of Technology Transfer*, 27 (1), p. 97-110.

- Paluzie, E., J. Pons et D. A. Tirado. 2001. « Regional integration and specialization patterns in Spain ». *Regional Studies*, 35 (4), p. 285-296.
- Payne, D. 1979. *La Basse-Côte-Nord : Perspectives de développement*, rapport de la mission Basse-Côte-Nord au Dr C.Laurin, Québec : Gouvernement du Québec.
- Polèse, M. et R. Shearmur, en collaboration avec P.-M. Desjardins et P.-M. Johnson. 2002. *La périphérie et l'économie du savoir*, Montréal : INRS-Urbanisation, Culture et Société et Moncton : Institut de Recherche en Développement Régional.
- Polèse, M. et R. Shearmur. 2005. *Économie urbaine et régionale : introduction à la géographie économique*, Economica, Paris.
- Reid, A. et B. Musyck. 2000. « Industrial policy in Wallonia : a rupture with the past? ». *European Planning Studies*, 8 (2), p. 183-200.
- Rephann, T. J., K. Mäkilä, E. Holm. 2005. « Microsimulation for Local Impact analysis : an application to plant shutdown » *Journal of Regional Science*, 45 (1), p. 183-222.
- Radio Canada. 2007. Article mis à jour le 6 septembre 2007, <http://www.radio-canada.ca/regions/est-quebec/2007/09/06/012-aylmer-sound.asp?ref=rss>, consulté le 29 novembre 2007.
- Rodriguez-Pose, A. et J. Tomaney. 1999. « Industrial crisis in the centre of the periphery: stabilisation, economic restructuring and policy responses in the Sao Paulo Metropolitan Region ». *Urban studies (Harlow)*, 36 (3), p. 479-498.
- Rovolis, A. et N. Spence. 2002. « Duality theory and cost function analysis in a regional context : the impact of public infrastructure capital in the greek regions ». *The Annals of regional science*, 36 (1), p. 55-78.
- Sadler, D. 2004. « Cluster evolution, the transformation of old industrial regions and the steel industry supply chain in North East England » *Regional Studies*, 38 (1), p. 55-66.
- Seitz, H. et G. Licht. 1995. « The impact of public infrastructure capital on regional manufacturing production cost ». *Regional Studies*, 29 (3), p. 231-240.
- Shearmur, R. et M. Polèse. 2005. « Diversity and employment growth in Canada, 1971-2001 : Can diversification policies succeed? ». *Canadian Geographer*, 49 (3), p. 272-290.
- Statcan. 2007a. *Dictionnaire de recensement 2006*, n° catalogue 92-566-XWF, Ottawa : Statistique Canada.
- Statcan. 2007b. *Registre des entreprises*, Ottawa : Statistique Canada http://www.statcan.ca/cgi-bin/imdb/p2SV_f.pl?Function=getSurvey&SDDS=1105&lang=fr&db=IMDB&dbg=f&adm=8&dis=2 (consulté le 22 octobre 2007).
- Statcan. 2003. *CD-ROM navettes*, n° catalogue 97F0015XCB2001003, Ottawa : Statistique Canada.
- Svensson, Bo. 2001. « Partnerships for growth : the public-private balance in regional industrial policy » *International Review of Sociology/Revue Internationale de Sociologie*, 11 (1), p. 21-35.
- Taplin, I. M. et J. Winterton. 2004. « The european clothing industry. Meeting the competitive challenge ». *Journal of Fashion Marketing and Management*, 8 (3), p. 256-261.
- Tirmarche, O. 1999. « L'action publique de développement industriel à Saint-Étienne : le territoire réduit au plus petit dénominateur commun? [Aid for Industrial Development in Saint-Etienne] ». *Sociologie du travail*, 41 (4), p. 431-452.
- Tomaney, J. 2003. « Politics, institutions and the decline of coal mining in North East England ». *Transactions of the Institution of Mining and Metallurgy Section a-Mining Technology*, 112 (1), p. A40-A46.
- Wenjuan, L. 2006. « Regional and structural factors in Swedish regional growth during the 1990s ». *Cybergeo (Paris)*, (356), p. 26.

- Whitford, J. 2001. « The decline of a model? Challenge and response in the Italian industrial districts ». *Economy and Society*, 30 (1), p. 38-65.
- Wren, C. et J. Taylor. 1999. « Industrial restructuring and regional policy ». *Oxford Economic Papers-New Series*, 51 (3), p. 487-516.

Annexe 1

MÉTHODE ET RÉSULTATS DE LA RECHERCHE BIBLIOGRAPHIQUE

Nous présentons dans cette annexe le protocole de recherche développé pour la recension de la littérature ainsi que certains résultats en particulier ceux issus des bases bibliographiques académiques.

12. RECENSION DE LITTÉRATURE

Lors de la recension de la littérature, deux types de sources ont été retenus : les bases bibliographiques académiques et Internet. Dans ce dernier cas, il s'agissait essentiellement d'identifier des sites gouvernementaux ou paragouvernementaux dans lesquels il est fait état d'interventions auprès de communautés mono-industrielles. Lors de ces différentes recherches, aucune limite géographique n'a été imposée, les seules limites retenues étaient linguistiques. Ainsi, aussi bien dans le choix des mots clés retenus lors de la recherche que dans la collecte des informations, nous nous sommes limités aux langues française et anglaise. Nous décrivons successivement dans les deux sections suivantes les méthodes de recherche bibliographique et Internet.

12.1 Bases bibliographiques

12.1.1 MÉTHODE

La recherche bibliographique menée sur les bases académiques a bénéficié des conseils d'Alain Borsi, bibliothécaire responsable du centre de documentation à l'INRS-UCS. Afin de mettre en place le protocole de recherche, nous avons intitulé cette recherche bibliographique « Politique régionale dans le cas d'aide aux communautés mono-industrielles ». Cela nous permettait d'identifier deux sous-groupes de recherche, l'un visant à identifier les communautés mono-industrielles, l'autre visant à recenser les outils et méthodes d'interventions.

La recherche bibliographique sur des sources académiques a été réalisée sur huit bases de données :

1. Econlit;
2. ABI Inform;
3. PAIS International;
4. FRANCIS;
5. Social Sciences Citation Index;

6. Scopus;
7. Sociological Abstracts;
8. Repère.

Dans chacune de ces bases, nous avons utilisé les mots clés suivants :

- | | |
|-------------------------------|--------------------------------|
| ▪ Public policy | ▪ Company town* |
| ▪ Government policy | ▪ Resource town* |
| ▪ Government intervention | ▪ Core w/1 industry town* |
| ▪ Regional policy | ▪ Resource dependent communit* |
| ▪ Industrial w/1 polic* | ▪ Declin* w/1 industr* |
| ▪ Help* w/1 industr* | ▪ Industrial w/1 decline |
| ▪ Government programs | ▪ Plant w/1 clos* |
| ▪ Government support programs | ▪ Factor* w/2 clos* |
| ▪ State-aid | ▪ Job w/1 los* |
| ▪ Mono-w/1 industr* | ▪ Industrial restructuring |
| ▪ Single industry town* | ▪ Economic restructuring |
| ▪ Single industry communit* | |

Avant de présenter les résultats obtenus au cours de ces recherches, différents points doivent être précisés : 1) afin d'alléger le texte, nous présentons les mots clés en langue anglaise, les mêmes mots ou combinaisons ayant été testés en français. Le choix de ne présenter que les mots clés en anglais se justifie par le fait que la très grande majorité des résultats a été obtenue dans cette langue; 2) un mot incomplet et se terminant par un astérisque (*) amène le moteur de recherche à retourner l'ensemble des résultats correspondants au début du mot indépendamment de sa terminaison. À titre d'exemple, une recherche faite en utilisant le mot clé *Industr** retourne les résultats pouvant correspondre aux mots *Industry*, *Industrial*, *Industrialisation*, *Industries*, etc. 3) enfin, une recherche menée avec plusieurs mots clés séparés par l'expression « w/1 » signifie que le moteur de recherche retourne l'ensemble des résultats dans lesquels les deux mots clés sont contigus et/ou séparés par un mot, ou deux lorsque l'expression « w/2 » est utilisée.

Finalement, il est à noter que le protocole de recherche tel que présenté ici est le résultat d'un processus au cours duquel la méthode de recherche et la liste des mots clés ont été affinées. De fait, si notre recherche bibliographique initiale a été plus large, impliquant notamment un plus grand nombre de mots clés ou combinaisons de mots, nous ne détaillons ici que le protocole final de recherche.

12.1.2 RÉSULTATS

Les résultats de ces recherches sont mitigés. En effet, dans le cas des communautés mono-industrielles rien ne ressort de façon très claire de la littérature académique. Spécifiquement, si un certain nombre d'articles ont pu être recensé, ce qui était l'un des buts de la recherche, à savoir identifier une méthode d'identification des communautés mono-industrielles qui apparaîtrait comme une méthode « universelle » sur laquelle fonder notre propre étude n'a pu être atteint. En revanche, lorsque la recherche est élargie pour y inclure les politiques touchant les régions/villes en déclin industriel, les articles sont nombreux. Parmi ceux-ci, nous en avons retenu 56, qui en dépit d'être d'un intérêt inégal pour notre propos, nous semblaient tout de même intéressants. La liste de ces résultats se trouve dans la section 2 de cette annexe. Bien que nous ne procédions pas à une analyse détaillée de chacune de ces contributions, elles nous ont permis de baliser notre propre réflexion. Nous détaillons dans la prochaine section la méthode de recherche menée sur Internet.

12.2 Recherche Internet

12.2.1 MÉTHODE

Au cours de ces recherches, deux méthodes ont été suivies. La première a consisté à visiter des sites présélectionnés dont nous pensions *a priori* qu'ils seraient d'un intérêt pour notre propos. À titre d'exemple, nous avons visité les pages Web des auteurs et organismes suivants :

- Jack Stabler (Saskatchewan);
- Ray Bollman;
- Alessandro Alasia, études rurales (Statistique Canada);
- Ionnides (Saskatchewan);
- Andrew Copus (Aberdeen);
- Günter Krumme (Regional & Community Development and Policy);
- NORDREGIO;
- Ministère du Développement du Nord et des Mines (Ontario);
- Fédération canadienne des municipalités;
- Europa (European Commission > Regional Policy> INFOREGIO);
- Ministry of Community Services BC (local government policy research);
- Diversification de l'économie de l'Ouest Canada;
- Développement régional, urbain et rural (OCDE);
- The Canadian Encyclopedia;
- The Department for Regional Development (DRD);

- Ministry of Economic Development (New Zealand);
- Canada Research Chair in Rural and Small Town Studies (Greg Halseth);
- Statistique Canada (Géographie économique);
- The Interreg IVB North Sea Region Programme;
- Centre for Sustainable Community Development;
- Information and Communication Technologies for Development (Remote/Single Industry Community Contexts).

Le second volet de nos recherches Internet a consisté à procéder par mots clés. Dans ce cas, les recherches ont été réalisées par le biais de neuf moteurs de recherche, directement par Google et indirectement par l'agent de recherche Copernic lequel permet de recenser des résultats dans huit moteurs :

1. Alta Vista;
2. AOL Search;
3. Ask.Com;
4. Fast search (alltheweb);
5. Live Search;
6. Lycos;
7. Netscape Netcenter;
8. Yahoo;

Dans chacun des cas, nous avons testé un certain nombre de mots clés dont :

- Ville mono-industrielle;
- Mono-industry;
- Single industry town;
- Manufacturing town;
- Company town;
- Public policy;
- Interventions publiques;
- Organismes publics d'intervention régionale;
- Regional development.

Les résultats ainsi obtenus sont relativement larges. C'est alors la combinaison de certains de ces mots qui nous a permis de mieux cibler la recherche. De plus, nous avons utilisé les dénominations de ressources naturelles, de certaines activités susceptibles d'être présentes dans les communautés mono-industrielles et le nom de certaines communautés préalablement identifiées comme mono-industrielles par des études antérieures.

L'ensemble de ces recherches nous a permis de constituer une première base d'informations à partir de laquelle nous avons étendu nos recherches, notamment en recherchant les noms de certains auteurs, identifiés au cours de la première phase. Finalement, grâce aux résultats de ces recherches, nous avons accédé à la fois à des documents à caractère général, c'est-à-dire des documents dans lesquels la problématique des communautés mono-industrielles était traitée sans référence à une expérience particulière, et à des documents sous la forme d'étude de cas, ceux-là étant les plus nombreux.

En plus des documents obtenus lors des différentes phases de recherche académique et Internet, nous disposons aussi d'un certain nombre de documents fournis par Développement économique Canada (DEC), lesquels ont été analysés.

13. LISTE DES RÉFÉRENCES RECENSÉES

Nous listons dans cette section les principales contributions recensées au cours des recherches menées sur les bases bibliographiques académiques.

Baussola, M. « Modelling a regional economic system : the case of Lombardy ». *Regional Studies*. 41(1) 2007, 19-38.

Modelling a regional economic system : the case of Lombardy, *Regional Studies*.

Harris, R. and M. Trainor. « Impact of government intervention on employment change and plant closure in Northern Ireland, 1983-97. » *Regional Studies*. 41(1) 2007, 51-63.

Alberti, F. G. « The decline of the industrial district of Como : recession, relocation or reconversion? » *Entrepreneurship and Regional Development*. 18(6) 2006, 473-501.

Bondonio, D. and R. T. Greenbaum. « Do business investment incentives promote employment in declining areas? Evidence from EU objective-2 regions ». *European Urban and Regional Studies*. 13(3) 2006, 225-244.

Doloreux, D. and Y. Melanon. "Le pari ambitieux du cluster maritime du Québec : état de la situation et politiques publiques". *Géographie, économie, société*. 8(4) 2006, 467-480.

Jenkins, J. C. « Do high technology policies work? High technology industry employment growth in U.S. metropolitan areas, 1988-1998 ». *Social forces*. 85(1) 2006, 267-296.

Wenjuan, L. « Regional and structural factors in Swedish regional growth during the 1990s ». *Cybergeo (Paris)* (356) 2006, 26.

Dewavrin, D. « La France veut-elle sauver son industrie? [France and its industry] ». *Sociétal*.(47) 2005, 29-34.

- Green, G. P., S. C. Deller, et al. *Amenities and Rural Development : Theory, Methods and Public Policy*. New Horizons in Environmental Economics series. Cheltenham, U.K. and Northampton, Mass. : Elgar, 2005. 338 pages.
- Marshall, K. P., W. S. Piper, et al. « *Government Policy and Program Impacts on Technology » Development, Transfer and Commercialization : International Perspectives*. Journal of Nonprofit and Public Sector Marketing, Vol. 13, n^{os} 1-2, 2005. Binghamton, N.Y. and London : Best Business Books Haworth Press, 2005. 335 pages.
- Rephann, T. J., K. Mäkilä et al. « Microsimulation for local impact analysis : an application to plant shutdown ». *Journal of regional science*. 45(1) 2005, 183-222.
- Shearmur, R. and M. Polèse. « Diversity and employment growth in Canada, 1971-2001 : can diversification policies succeed? » *Canadian geographer*. 49(3) 2005, 272-290.
- Elsner, W. « Regional job-turnover and industrial policy. A note on a potential time pattern of regional industrial policies and their job effects - The case of the German city-state of Bremen ». *Local Economy*. 19(3) 2004, 249-263.
- Garrett-Jones, S. « From citadels to clusters : the evolution of regional innovation policies in Australia ». *R & D Management*. 34(1) 2004, 3-16.
- Lanaspa, L. F., F. Sanz, et al. « Regional policy and industrial location decisions. Regional policy design : an analysis of relocation, efficiency and equity ». *Investigaciones Economicas* v 28, n 12004. 67-87.
- McGillivray, F. *Privileging industry : The Comparative Politics of Trade and Industrial Policy*. Princeton and Oxford : Princeton University Press, 2004. 205 pages.
- Sadler, D. « Cluster evolution, the transformation of old industrial regions and the steel industry supply chain in North East England ». *Regional Studies*. 38(1) 2004, 55-66.
- Taplin, I. M. and J. Winterton. « The European clothing industry. Meeting the competitive challenge ». *Journal of Fashion Marketing and Management*. 8(3) 2004, 256-261.
- Che, D. « The new economy and the forest : rural development in the post-industrial spaces of the rural alleghenies ». *Social Science Quarterly*. 84(4) 2003, 963-978.
- Gauthier, B., A. Lapointe, et al. "Les économies d'agglomération et la croissance des régions dans l'union européenne". *Revue d'économie régionale et urbaine*.(2) 2003, 209-234.
- Jean, B. and B. Guesnier. « Planifier le développement agroalimentaire durable d'un territoire fragile : le cas des milieux en restructuration de la région Chaudière-Appalaches au Québec » *Revue d'économie régionale et urbaine*.(5) 2003, 871-888.
- Tomaney, J. « Politics, institutions and the decline of coal mining in North East England ». *Transactions of the Institution of Mining and Metallurgy Section a-Mining Technology*. 112(1) 2003, A40-A46.
- Damania, R. « Influence in decline : Lobbying in contracting industries ». *Economics and Politics*. 14(2) 2002, 209-223.

- Johansson, B., C. Karlsson, et al. *Regional Policies and Comparative Advantage*. Cheltenham, U.K. and Northampton, Mass. : Elgar; distributed by American International Distribution Corporation Williston Vt., 2002. 519 pages.
- Oughton, C., M. Landabaso, et al. « The regional innovation paradox : innovation policy and industrial policy ». *Journal of Technology Transfer*. 27(1) 2002, 97-110.
- Rovolis, A. and N. Spence. « Duality theory and cost function analysis in a regional context : the impact of public infrastructure capital in the Greek regions ». *The Annals of regional science*. 36(1) 2002, 55-78.
- Ballas, D. and G. P. Clarke. « The local implications of major job transformations in the City : a spatial microsimulation approach ». *Geographical Analysis*. 33(4) 2001, 291-311.
- Charlot, S. « Politiques publiques et de localisation des activités industrielles vers les espaces ruraux. Une analyse théorique ». *Cahiers d'économie et sociologie rurales*. (58-59) 2001, 169-192.
- Fleischmann, M. P. and D. Prentice. « Strategy, scale or policy? Exit in the Australian car industry ». *Economic Record*. 77(239) 2001, 351-360.
- Gilly, J. P. and F. Wallet « Forms of proximity, local governance and the dynamics of local economic spaces : the case of industrial conversion processes ». *International journal of urban and regional research*. 25(3) 2001, 553-570.
- Jarvis, D., P. Dunham, et al. « Rural industrialisation in a declining coalfield region : the case of north Warwickshire ». *Geoforum*. 32(2) 2001, 271-283.
- Korres, G. M. and G. Polychronopoulos. « Rural policy and its effects on economic growth : an evidence from OECD countries ». *Review of Economic Sciences n 1*. 2001, 51-70.
- Paluzie, E., J. Pons, et al. « Regional integration and specialization patterns in Spain ». *Regional studies*. 35(4) 2001, 285-296.
- Svensson, B. « Partnerships for growth : the public-private balance in regional industrial policy ». *International Review of Sociology/Revue Internationale de Sociologie*. 11(1) 2001, 21-35.
- Whitford, J. « The decline of a model? Challenge and response in the Italian industrial districts ». *Economy and Society*. 30(1) 2001, 38-65.
- Cabus, P. and C. Vandermotten « Regional politics and economic patterns : globalization and the network enterprise ». *Revue belge de géographie*. (1-2-3-4) 2000, 79-101.
- Johnson, R. N. « Declining industries and the persistence of government support programs : the quiet decline of gum naval stores production in the United States ». *Journal of Economic History*. 60(4) 2000, 995-1016.
- Linehan, D. « An archaeology of dereliction : poetics and policy in the governing of depressed industrial districts in interwar England and Wales ». *Journal of Historical Geography*. 26(1) 2000, 99-113.
- Reid, A. and B. Musyck. « Industrial policy in Wallonia : A rupture with the past? » *European Planning Studies*. 8(2) 2000, 183-200.
- Baeten, G., E. Swyngedouw, et al. « Politics, institutions and regional restructuring processes : from managed growth to planned fragmentation in the reconversion of Belgium's last coal mining region ». *Regional studies*. 33(3) 1999, 247-258.
- Baudelle, G., M. Humbert, et al. « La firme multinationale, les pouvoirs publics et le territoire » *Collection Espace et territoires*, p. 21-162. 1999.
- DiGaetano, A. and P. Lawless « Urban governance and industrial decline - Governing structures and policy agendas in Birmingham and Sheffield, England, and Detroit, Michigan, 1980-1997 ». *Urban Affairs Review*. 34(4) 1999, 546-577.

- Grossetti, M., C. Beslay, et al. « La construction des politiques locales de reconversion industrielle ». *Revue d'économie régionale et urbaine*.(1) 1999, 63-92.
- Rodriguez-pose, A. and J. Tomaney. « Industrial crisis in the centre of the periphery : stabilisation, economic restructuring and policy responses in the Sao Paulo metropolitan region ». *Urban studies* (Harlow). 36(3) 1999, 479-498.
- Tirmarche, O. « L'action publique de développement industriel à Saint-Etienne : le territoire réduit au plus petit dénominateur commun? [Aid for industrial development in Saint-Etienne] ». *Sociologie du travail*. 41(4) 1999, 431-452.
- Wren, C. and J. Taylor. « Industrial restructuring and regional policy ». *Oxford Economic Papers-New Series*. 51(3) 1999, 487-516.
- Antonelli, C. and R. Marchionatti. « Technological and organisational change in a process of industrial rejuvenation : the case of the Italian cotton textile industry ». *Cambridge Journal of Economics*. 22(1) 1998, 1-18.
- Garcia Blanco, J. M. Economic « Decline and regional policies : the Case of Asturia ». *Revista Espanola de Investigaciones Sociologicas*.(83) 1998, 87-119.
- Leicht, K. T. « Political resources and direct State intervention : the adoption of public venture capital programs in the American States, 1974-1990 [Ressources politiques et intervention directe de l'État : l'adoption de programmes concernant le capital des entreprises publiques dans les États américains, 1974-1990] ». *Social forces*. 76(4) 1998, 1323-1345.
- Brainard, S. L. and T. Verdier « The political economy of declining industries : senescent industry collapse revisited ». *Journal of International Economics*. 42(1-2) 1997, 221-237.
- Hudson, R. « Regional futures : industrial restructuring, new high volume production concepts and spatial development strategies in the new Europe ». *Regional studies*. 31(5) 1997, 467-478.
- Martin, R. and M. S. Steinen. « State aid, regional policy and locational competition in the European Union ». *European Urban and Regional Studies*. 4(1) 1997, 19-31.
- Boyer, J. C., P. BenitoDelPozo, et al. « La difficile reconversion des régions de vieille industrialisation » *Revue belge de géographie*. 120(1-2-3) 1996, 121-163.
- Green, G. P., A. Fleischmann, et al. « The effectiveness of local economic development policies in the 1980s ». *Social Science Quarterly*. 77(3) 1996, 609-625.
- Gudgin, G. « Regional problems and policy in the UK ». *Oxford Review of Economic Policy*. 11(2) 1995, 18-63.
- Seitz, H. and G. Licht « The impact of public infrastructure capital on regional manufacturing production cost ». *Regional studies*. 29(3) 1995, 231-240.

ANNEXE 2
LISTE DES MUNICIPALITÉS ET DE LEUR APPARTENANCE AUX CLASSES DE
VULNÉRABILITÉ ÉCONOMIQUE

ANNEXE 2A - SDR10

ANNEXE 2B – SDR30

ANNEXE 2C – SDR50

ANNEXE 3

Filières utilisées dans le rapport
Localités à secteur unique, MEER (1979)

Catégories des secteurs économiques uniques	Code de CAE (1970)
Textile, vêtements, bonneterie, article en cuir	172-249
Autres industries de fabrication	151-164, 286-289, 291-399 sauf 291, 294, 295, 365, 369
Raffinerie et mines (métaux)	051-059, 291, 294, 295
Raffinerie et mines (combustibles)	061-064, 365, 369
Raffinerie et mines (autres métaux)	071-099
Secteur forestier	031-039, 251-274
Industries alimentaires	001-021, 102-109 sauf 102
Pêche	041, 102
Services publics	572-579
Tourisme	881-886
Administration publique	902-991
Transport	501-519

ANNEXE 4

Carte 1: Les bassins d'emploi SDR50

