

---

## CHAPITRE 2

### **Bref retour sur les origines de l'urbanisation et de la concentration de l'activité économique dans l'espace**

La migration des habitants des régions dites « périphériques » vers des localisations plus centrales, en particulier vers les grandes agglomérations urbaines, ne date pas d'hier. On peut la faire remonter à la révolution industrielle, qui est réputée avoir commencé en Angleterre au 17<sup>e</sup> siècle avant de s'étendre à l'Europe de l'Ouest, à l'Amérique du Nord et à d'autres régions du monde. Cette mutation avait été enclenchée par une révolution scientifique féconde en inventions de toute sorte, génératrices de changements technologiques, de gains de productivité, de croissance des revenus et d'une progression continue du bien-être des populations. Parmi les signes de ces avancées figurent la diminution spectaculaire de la mortalité infantile et la non moins remarquable augmentation de la longévité dans l'ensemble des pays industrialisés.

Ces transformations sociales et économiques se sont accompagnées d'une concentration croissante des populations dans les régions urbaines, à telle enseigne qu'aujourd'hui plus de la moitié de la population mondiale vit dans les villes (agglomérations de plus de 20 000 habitants), comparativement à moins de 10 % en 1900. Le niveau d'urbanisation se situe même autour de 80 % dans la plupart des pays industrialisés; le Canada ne fait pas exception (figure 2.1)<sup>1</sup>, la vague d'urbanisation et de croissance urbaine y ayant déferlé avec force dès la fin du 19<sup>e</sup> siècle et durant tout le 20<sup>e</sup> siècle. Notre pays se distingue cependant de l'Europe de l'Ouest (mais non des États-Unis) sur un point : l'ouverture de nouveaux territoires au peuplement et à l'exploitation des ressources naturelles, en particulier la colonisation intensive des « Prairies », il y a à peine un siècle. Au Québec, des colonies ont été fondées en Abitibi et dans le Saguenay-Lac-Saint-Jean au cours de la même période, et sur la

Côte-Nord plus récemment. Si l'on excepte ces zones (où l'expansion rurale a atteint son terme et connaît même un recul), l'évolution du Canada suit la tendance observée un peu partout à la concentration des populations et de l'activité économique à l'intérieur et aux abords des centres urbains.

Pourquoi la croissance économique et le progrès technologique mènent-ils à cette concentration ? Les manuels d'économie urbaine et régionale rendent compte de ce processus<sup>2</sup>, dont les principales causes n'ont cependant rien de complexe. Nous en retiendrons trois ici : 1. l'influence des hausses de productivité sur divers aspects de la demande et sur l'emploi; 2. l'effet des économies d'échelle sur la localisation des entreprises; et 3. l'impact de l'amélioration des moyens de transport et de communication sur la taille et l'étendue des marchés.

## **2.1 Influence des hausses de productivité sur la demande et l'emploi**

Les percées technologiques se traduisent par des augmentations de la productivité du travail qui accroissent les salaires et les revenus. Ainsi, une récolte d'arbres qui nécessitait le concours de dix ouvriers n'exige plus que deux hommes, grâce aux nouvelles technologies : machinerie perfectionnée, formation et gestion améliorées. Le travailleur, produisant davantage, gagne davantage. Cela signifie aussi que le nombre d'emplois diminue, à moins que la demande augmente, mais cet effet compensateur ne s'exerce pas forcément dans l'ensemble des secteurs économiques<sup>3</sup>. Dans tous les pays on a observé en pareil cas un déclin *relatif* prolongé de la demande de biens primaires (issus de l'agriculture, des pêches, des forêts et des mines). Il y a deux raisons à cela. Premièrement, le ménage moyen consacre à l'alimentation une *part* de son revenu qui décroît à mesure que celui-ci augmente. Au Canada, cette part est passée de quelque 30 % il y a un siècle à moins de 10 % aujourd'hui. Il en va de même dans les autres pays industrialisés. Deuxièmement, le progrès technologique réduit la quantité d'intrants primaires nécessaires à la fabrication d'un produit final donné. Les préoccupations environnementales et l'habitude du recyclage vont aussi dans le sens d'une utilisation toujours plus limitée des ressources primaires : le recyclage du papier, du carton, du plastique et des métaux ne peut que faire diminuer la demande d'intrants neufs.

Inévitablement, l'impact net de cette évolution est de réduire le nombre *relatif* d'emplois du secteur primaire comparativement à l'emploi des autres secteurs. *Relatif*, parce qu'il n'y aura pas forcément diminution du nombre absolu d'emplois liés aux activités primaires; cela dépend de la croissance globale de la population et de l'emploi au pays<sup>4</sup>. Toutefois, l'importance relative (le pourcentage) de l'emploi du secteur primaire dans l'ensemble de l'emploi va nécessairement diminuer. L'évolution du Canada à cet égard est conforme aux tendances historiques (figure 2.2). L'emploi des activités primaires ne se déplace pas, étant lié par la nature des choses à certains lieux : installations portuaires, forêts, terres agricoles, gisements miniers, etc. Tant qu'elles sont rentables, ces activités constituent l'assise économique de nombreuses localisations non métropolitaines, même dans les cas où elles subissent un déclin relatif. D'où la question : pourquoi, au fil du temps, les *autres* secteurs de l'économie (fabrication et services) ont-ils le plus souvent trouvé avantageux de s'installer dans les grands centres urbains ou à leurs abords ?

## **2.2 Économies d'échelle, économies d'agglomération et localisation des entreprises**

Le secteur manufacturier et de nombreux services sont sensibles à ce que les économistes appellent les économies d'échelle. Techniquement, on dit que les coûts de production unitaires diminuent à mesure que la quantité produite (l'échelle) augmente, du moins jusqu'à un certain point. En termes plus simples, on peut affirmer qu'il en coûtera d'autant moins cher à une entreprise de produire qu'elle fabriquera (ou vendra) plus de produits, à l'intérieur de limites qui sont déterminées, en général, par la technologie disponible. Pourquoi en est-il ainsi ? Parce que la plupart du temps la production implique des coûts fixes : terrains et bâtiments, machinerie, équipement, main-d'œuvre (difficile à mettre à pied). L'entreprise doit assumer ces coûts nonobstant le cours de la production. Si la production et les ventes vont bon train, les coûts fixes sont répartis sur un plus grand nombre d'unités (biens ou services), d'où un abaissement des coûts unitaires. Les économies d'échelle sont donc particulièrement importantes pour les activités qui entraînent des coûts fixes élevés, en particulier pour les activités manufacturières comportant l'immobilisation de capitaux considérables dans les installations et dans la formation de la main-d'œuvre.

Mais pourquoi les économies d'échelle influencent-elles la localisation des activités ? Tout simplement parce que les entreprises implantent des usines là où elles comptent atteindre rapidement le niveau de ventes le plus élevé, donc là où elles ont directement accès aux plus grands marchés. Plus vite elles font grimper les ventes, plus vite elles allègent leurs coûts de production et plus elles peuvent prétendre à une part de marché substantielle. En somme, les firmes sensibles aux économies d'échelle cherchent à s'établir dans les villes, au cœur de vastes marchés. Elles peuvent ainsi jouir de coûts avantageux par rapport aux entreprises situées en périphérie, loin des marchés importants, à moins que d'autres facteurs viennent contrebalancer cet atout. D'emblée, les localisations périphériques sont donc désavantagées du fait qu'elles représentent un coût pour la plupart des activités manufacturières et pour les services sensibles à la proximité du marché. Le même raisonnement s'applique à bon nombre de services publics nécessitant de lourds investissements en équipements et en infrastructures : hôpitaux, laboratoires, centres de recherche, institutions d'enseignement supérieur.

Ce raisonnement n'est pas purement théorique : au cours de nos rencontres avec des entrepreneurs des régions périphériques du Québec et des provinces de l'Atlantique, nous avons sans cesse été confrontés à la réalité des quantités (échelles) insuffisantes. La petite taille des marchés locaux nous a souvent été présentée comme un obstacle important à l'atteinte d'un niveau d'activité suffisant pour assurer la compétitivité d'une entreprise au niveau international. « Nous ne sommes tout simplement pas assez gros pour affronter la concurrence » [des firmes de Montréal et de Toronto], nous a-t-on déclaré plus d'une fois. Cela explique aussi que la réussite de certains entrepreneurs locaux se situe dans des créneaux très particuliers, où la quantité est moins déterminante. Mais ces marchés ne sont habituellement pas, par définition, générateurs de beaucoup d'emplois.

L'impact des économies d'échelle s'exerce également, de façon plus complexe, sur un autre plan. On peut appliquer la notion d'« échelle » à la totalité d'une industrie ou d'un groupement d'industries. Dans ce cas les économies d'échelle, souvent appelées économies d'agglomération, sont dites *externes* parce que les « économies » (ou hausses de productivité) obtenues ne résultent pas de la taille ou de la technologie des firmes elles-mêmes, mais de leur regroupement et de celui des personnes. Mais pourquoi le rapprochement géographique des entreprises accroît-il la productivité ?

Les raisons, nombreuses et diverses, ont inspiré une abondante littérature sur le thème des économies d'agglomération<sup>5</sup>. Celles-ci ne sont pas faciles à mesurer. Nous limiterons notre explication à quelques exemples simples. En premier lieu, à l'instar de ce que nous avons vu en définissant les économies d'échelle, le regroupement des entreprises permet de répartir les dépenses d'immobilisation et d'infrastructure (routes, ports, usines d'épuration, centrales électriques etc.) sur un plus grand nombre d'utilisateurs et de réduire ainsi les coûts unitaires. Ensuite, beaucoup d'infrastructures (tels les aéroports) sont elles-mêmes sensibles aux économies d'échelle : cela renforce l'effet d'échelle initial<sup>6</sup>.

Le regroupement dans l'espace permet en outre aux entreprises de partager un bassin de main-d'œuvre et, en répartissant les coûts des dispositifs de formation et d'apprentissage entre de nombreux utilisateurs, de diminuer leurs frais de recrutement et de formation. La probabilité de trouver une main-d'œuvre qualifiée dans une multiplicité de domaines est beaucoup plus forte dans une ville peuplée que dans une petite localité. De leur côté, les entreprises qui ont besoin d'une main-d'œuvre déjà formée préfèrent s'installer dans les centres urbains importants. Aussi le mouvement fait-il souvent boule de neige, dans la mesure où la main-d'œuvre qualifiée se concentre dans les grandes villes<sup>7</sup>. L'accès à une main-d'œuvre flexible et diversifiée peut aussi se traduire en économies substantielles. Certaines entreprises ont besoin de pouvoir trouver rapidement toutes sortes de spécialistes (professionnels, consultants, techniciens, artistes etc.) pour des mandats de courte durée, en particulier dans des secteurs pointus où la production est en constante évolution, telles l'industrie du cinéma, l'édition et la publicité. Ces secteurs sont généralement attirés par les plus grands centres urbains.

Les aspects impalpables des économies d'agglomération peuvent toutefois, en fin de compte, se révéler les plus importants. Les villes permettent aux gens de se côtoyer, de se rencontrer, d'échanger des idées, de manière formelle ou informelle. Pour toutes sortes de raisons, les esprits inventifs et créateurs ont tendu à se rassembler dans les villes tout au long de l'histoire, que ce soit à Venise durant la Renaissance, à Vienne au début du 20<sup>e</sup> siècle ou à New York de nos jours<sup>8</sup>. Ce fait résiste à toute explication simple : on peut seulement le constater. En ce qui concerne la justification économique des choix de localisation, il signifie que les entreprises et les institutions fortement tributaires d'un milieu où circulent la création, le savoir et l'information vont être attirées par les plus grandes villes.

C'est le lieu où elles seront le plus concurrentielles. De nouveau, on a affaire à un processus qui devient souvent inéluctable, du fait de la migration des jeunes et des gens instruits vers les grandes villes. On ne doit pas en conclure que les activités où le savoir et l'information jouent un rôle clef ne peuvent pas s'épanouir dans les petites villes ou les régions périphériques, mais que celles-ci se trouvent à cet égard *relativement* désavantagées *comparativement* aux régions urbaines de plus grande importance. Étant donné ce désavantage comparatif, il ne faut pas s'étonner qu'à diverses époques les secteurs technologiquement les plus avancés aient habituellement surgi à l'intérieur ou à proximité des grands centres urbains. Nous verrons au chapitre suivant ce qui en est pour les activités de haute technologie au Canada depuis 1971.

### **2.3 Impact de l'amélioration des moyens de transport et de communication sur les marchés**

L'amélioration des moyens de transport et de communication est comparable à la levée des barrières tarifaires et autres obstacles au commerce international. En diminuant les coûts de la circulation des biens, des personnes et de l'information, elle a réduit ceux du commerce et des échanges, intensifiant ainsi la concurrence, et par voie de conséquence le commerce, la spécialisation, l'extension des marchés et la concentration de la production dans les localisations les plus rentables. Les grandes vagues d'urbanisation et de concentration urbaine du passé ont été accompagnées d'un long cortège d'inventions qui ont permis la chute constante des coûts de transport et de communication : le bateau et la locomotive à vapeur, la télégraphie, le moteur à combustion (ainsi que l'automobile et l'avion), le pavage des routes, les autoroutes, la réfrigération, le radar, le téléphone, la radio, la télévision et ainsi de suite jusqu'à nos jours.

Pourquoi l'impact cumulé de ces inventions a-t-il été, par le passé, d'accentuer la concentration de l'activité économique dans les grands centres urbains ? La chose s'explique facilement. Comme nous l'avons vu, la diminution des coûts de transport encourage la concurrence. Si deux entreprises établies dans des villes différentes se voient ainsi ouvrir l'accès à la clientèle l'une de l'autre, c'est la plus productive qui accroîtra sa part de marché, allant peut-être jusqu'à éliminer sa rivale. L'amélioration des liaisons réduit les coûts *dans les deux sens*. Entre Montréal et une région éloignée,

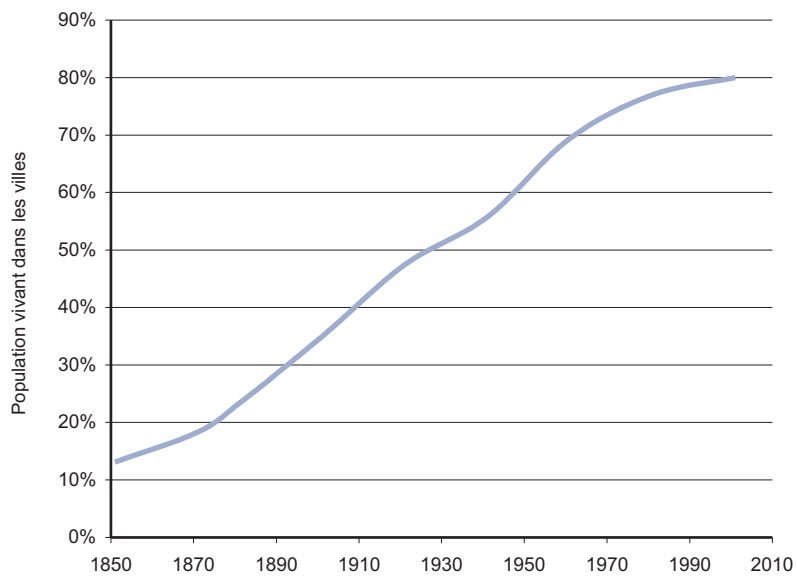
prenons l'Est du Québec, elle facilitera l'accès des entreprises de la seconde au marché montréalais, mais également celui des firmes localisées à Montréal au marché de l'Est du Québec. La région qui y gagnera des emplois sera celle qui compte le plus grand nombre de producteurs jouissant au départ d'un coût plus avantageux pour les biens et services à échanger. Comme nous l'avons vu dans la section 2.2, les producteurs des grandes villes sont souvent favorisés à cet égard, grâce aux économies d'échelle et aux économies d'agglomération. Si tel est le cas pour la majorité des biens et des services marchands, l'impact net de l'amélioration des transports sera d'accélérer le déplacement de l'activité économique vers les grands centres urbains.

On peut illustrer ce qui précède par un exemple fictif, mais historiquement vraisemblable. Reportons-nous à l'époque où n'existaient ni autoroutes, ni réfrigérateurs ni techniques modernes de mise en marché. Imaginons des zones propices à la production laitière, dans le Lac-Saint-Jean ou le Bas-Saint-Laurent, deux régions périphériques du Québec. On y trouve de petites laiteries industrielles produisant beurre, fromage, yogourt et autres produits laitiers pour la consommation locale. Revenons vers aujourd'hui, en sautant quelques décennies : les routes pavées et les camions réfrigérés font maintenant partie du décor. Qu'arrive-t-il ? Les laiteries locales ont désormais accès au marché montréalais, mais du même coup les grandes laiteries industrielles de la région montréalaise investissent les marchés locaux. L'issue est prévisible : les grandes laiteries montréalaises, qui bénéficient dès le départ d'économies d'échelle, vont couper l'herbe sous le pied aux laiteries du Lac-Saint-Jean et du Bas-Saint-Laurent, et dans bien des cas les contraindre à abandonner les affaires. Les coûts de transport, à l'instar des barrières tarifaires, assuraient une protection dont la disparition a fait des perdants : les producteurs ayant des coûts trop élevés. L'histoire des régions périphériques du Québec et des provinces de l'Atlantique est pleine de fermetures de boulangeries, d'abattoirs et de laiteries ayant un jour desservi leur marché local. L'ouest de Terre-Neuve a perdu sa dernière cimenterie, les terres infertiles de l'Abitibi et du Bas-Saint-Laurent jadis défrichées par les colons sont en jachère.

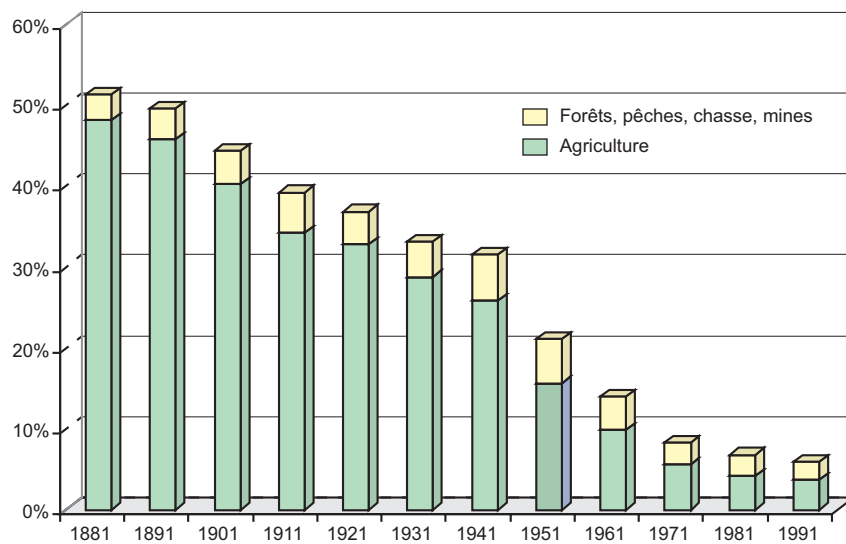
## 2.4 Apparition de la hiérarchie urbaine et des villes de taille petite et moyenne

Il ne s'agit pas de dire que toute la population et la totalité de l'emploi finiront par se concentrer dans une ou deux mégalo-poles. L'histoire nous apprend qu'il en va autrement. La population demeurera distribuée entre des villes et des communautés rurales de taille variable. Cette répartition ne se transforme que très lentement, même si le poids démographique des petites villes et des régions rurales continue de diminuer, comme on le constate à la figure 2.3 pour le Canada. Pourquoi les choses se passeront-elles ainsi ? D'abord, les activités primaires ne disparaîtront pas, malgré leur déclin relatif. Il y aura encore de l'agriculture, des pêches, des mines et des forêts. Les infrastructures — de transport et autres — exigent entretien et réparation. Les populations rurales ont besoin de centres de services : le commerce de détail, divers services professionnels, l'emploi du secteur public (santé et éducation surtout) continueront de s'y installer. C'est ainsi que se construit une hiérarchie de centres de services tributaire de la géographie locale et de la taille et de la densité des populations. En géographie économique on appelle *places centrales* les centres les plus importants, desservant un grand bassin de population. Plus le bassin est étendu, plus l'éventail des services disponibles est diversifié et de calibre élevé<sup>9</sup>.

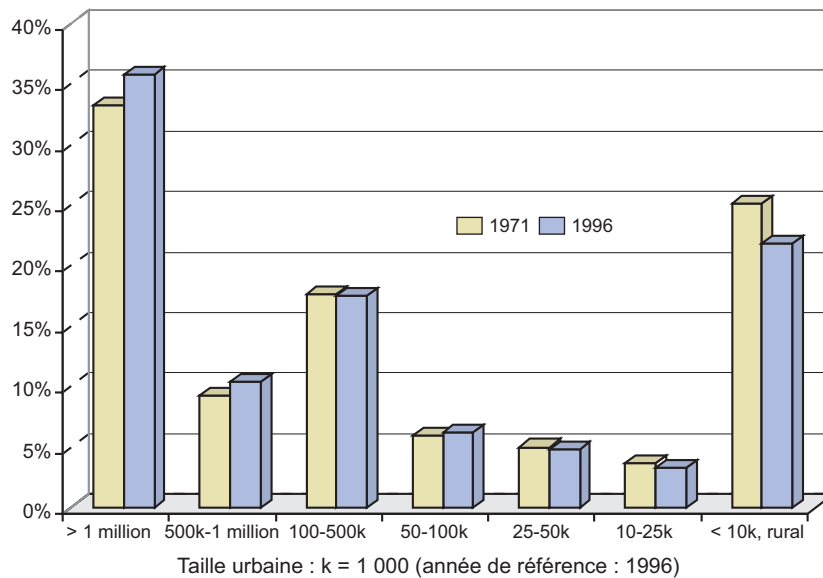
Des villes vont également se développer loin des marchés les plus importants si le coût du transport des matières premières utilisées comme intrants est assez élevé pour justifier l'implantation d'usines de transformation (en produits intermédiaires habituellement) à proximité de la ressource. La plupart des entreprises manufacturières des régions périphériques du Québec et des provinces de l'Atlantique appartiennent à cette catégorie, comme nous le verrons au chapitre 4. Il est plus coûteux de transporter des arbres que du papier, des planches et d'autres produits du bois; du poisson ou des fruits de mer frais que conditionnés (séchés, en conserve, congelés), des lingots que du minerai. L'aluminium fait exception ici : le coût de transport élevé de la source d'énergie nécessaire à la fusion du minerai (l'électricité) justifie la tendance de cette industrie à se localiser à proximité de sources d'électricité abondantes et peu coûteuses, notamment au Saguenay-Lac-Saint-Jean et sur la Côte-Nord au Québec. Pour tous ces secteurs, le progrès technologique, dans le domaine des transports comme ailleurs, influence les avantages comparatifs de diverses localisations.



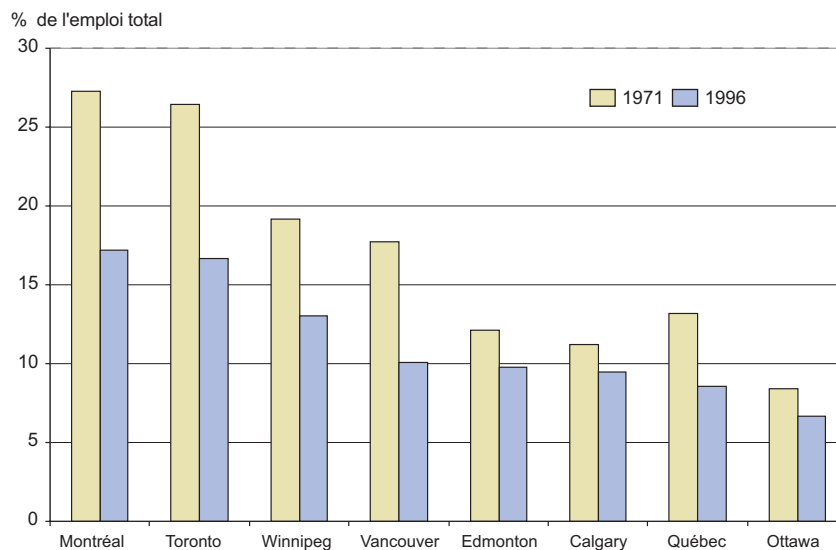
**Figure 2.1 — Évolution de l'urbanisation au Canada, 1851-2001**



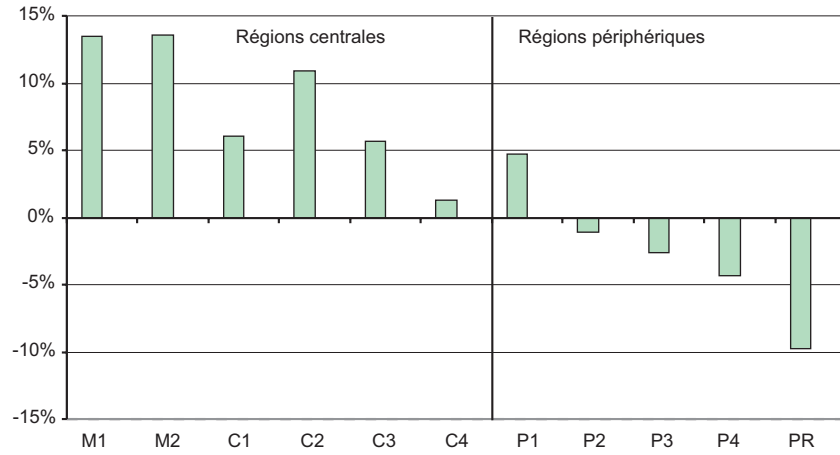
**Figure 2.2 — Évolution à long terme de la part (%) de l'emploi primaire dans l'emploi total, Canada, 1881-1991**



**Figure 2.3 — Répartition de la population entre les villes selon la taille (7 catégories), Canada, 1971 et 1996**

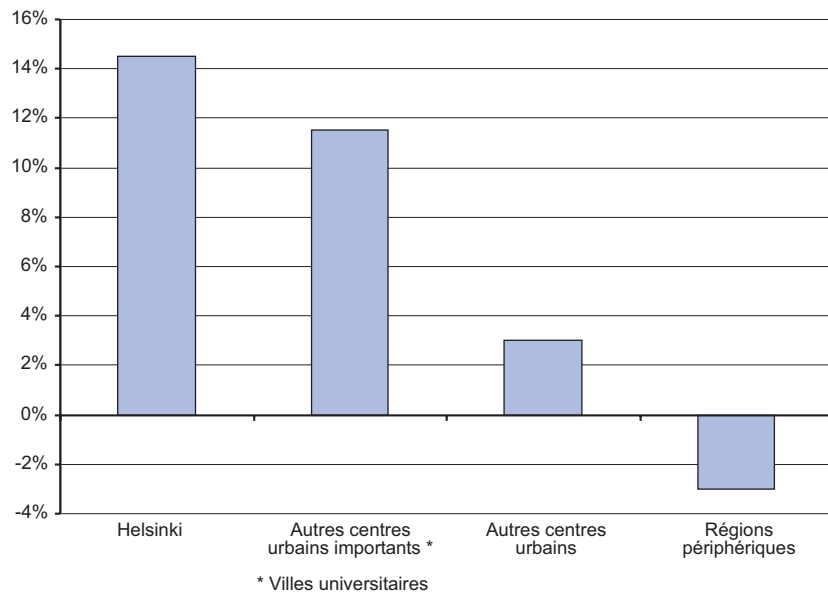


**Figure 2.4 — Part de l'emploi manufacturier (%) dans l'emploi total dans les 8 plus grandes régions métropolitaines du Canada, 1971 et 1996**

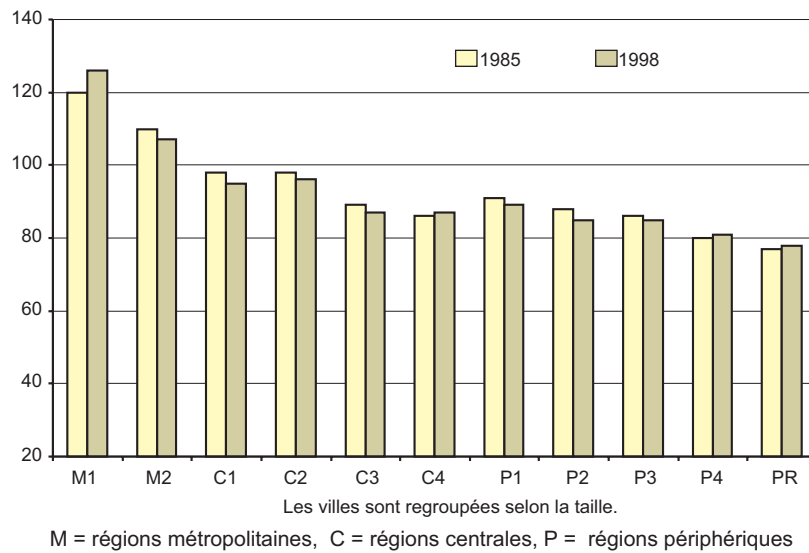


M = régions métropolitaines, C = régions centrales, P = régions périphériques

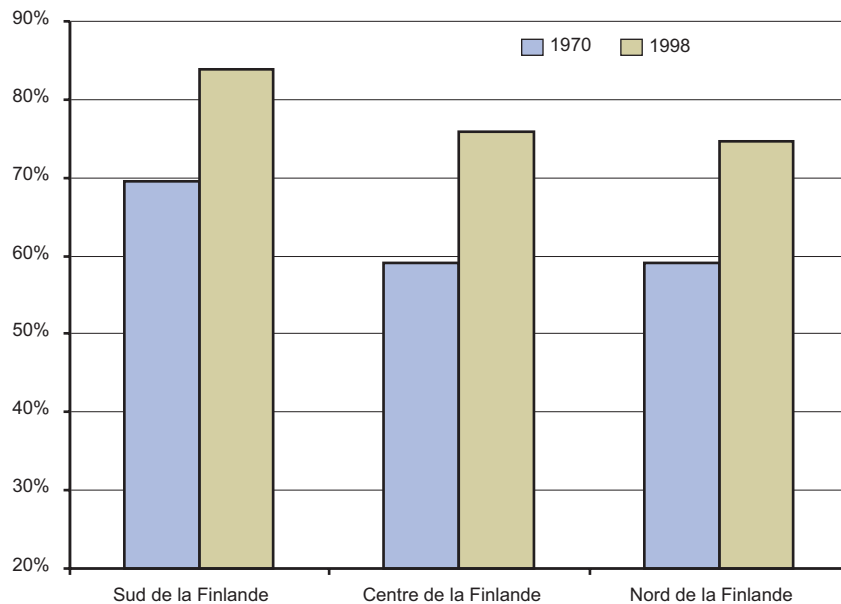
**Figure 2.5 — Croissance démographique 1980-1996 (%) selon la taille urbaine et la localisation, Norvège**



**Figure 2.6 — Croissance démographique 1988-1998 (%) selon la taille urbaine et la localisation, Finlande**



**Figure 2.7 — Niveau de revenu par contribuable selon la taille urbaine et la localisation, Norvège, 1985 et 1998 (indices; moyenne nationale = 100)**



**Figure 2.8 — Revenu disponible par habitant dans le sud, le centre et le nord de la Finlande, 1970 et 1998 (indices; Helsinki = 100)**

Le développement de villes de taille moyenne ou petite s'explique par les coûts qu'entraîne la grande taille; de plus, toutes les activités économiques ne sont pas également sensibles aux économies d'échelle et d'agglomération<sup>10</sup>. Les grandes villes sont synonymes de salaires et de valeurs foncières plus élevés, de coûts de congestion et autres inconvénients. Les activités qui dépendent des économies d'échelle et d'agglomération sont prêtes à assumer ces coûts, dont elles sont d'ailleurs la cause. Mais d'autres activités recherchent des localisations où les valeurs foncières et les salaires sont plus faibles. C'est habituellement le cas des industries qui fabriquent des produits à valeur ajoutée moyenne : équipement de transport et véhicules, électronique, matières plastiques etc. Ces secteurs sont sensibles à la valeur des terrains parce qu'ils ont besoin de beaucoup d'espace mais n'emploient pas forcément une main-d'œuvre hautement qualifiée ou diversifiée. C'est pourquoi ils préfèrent souvent s'installer dans des villes petites ou moyennes. Les activités à faible valeur ajoutée sensibles aux coûts de la main-d'œuvre, comme le textile et le vêtement, vont préférer les petites villes où les salaires sont très faibles. En somme, à mesure que les grands centres urbains se spécialisent dans les services avancés et autres activités à forte teneur en information, la fabrication est refoulée vers des localisations moins coûteuses. C'est là une tendance universelle, également manifeste dans l'évolution de la composition de l'emploi des principales régions métropolitaines du Canada (figure 2.4).

## **2.5 Le Canada et les pays scandinaves : des tendances similaires**

Les figures 2.5 à 2.8 montrent que les grandes tendances qui se manifestent en Norvège et en Finlande ne sont pas différentes de celles que l'on observe au Canada<sup>11</sup>. Dans ces deux pays, la croissance démographique a été plus forte dans les grandes villes et dans les localisations centrales adjacentes que dans les régions périphériques, à cause de la migration continue vers les grands centres urbains. Comme au Canada, les revenus sont en général moins élevés dans les régions éloignées, bien que les écarts aient tendu, comme au Canada (de nouveau), à diminuer avec le temps. Les trois pays ont une tradition de paiements de transfert, d'impôt progressif et de péréquation qui a tendu à réduire les écarts entre individus et

entre régions, sans les supprimer. Or, dans tous ces pays, la tendance à long terme à l'égalisation des revenus entre les régions paraît s'être arrêtée et même inversée depuis quelques années<sup>12</sup>. Cela signifie que les transformations économiques récentes n'ont pas nécessairement favorisé les régions périphériques : nous reviendrons sur ce point dans les prochains chapitres.

L'observation de ces chiffres donne à penser que lorsqu'une population s'est assuré un certain niveau de bien-être, la relation entre les écarts de revenu et la migration interne n'est pas toujours aussi linéaire qu'on pourrait s'y attendre. À l'intérieur de chacun de ces espaces nationaux, les écarts de revenus entre régions, quelle que soit la manière dont on les définit, sont aujourd'hui assez modestes, du moins en regard des normes internationales, et ne sont certainement pas comparables aux différences de revenus entre pays. Or, les tendances générales de la répartition spatiale de la population ne semblent pas avoir changé. On pourrait en déduire que, dans des sociétés comme le Canada et les pays scandinaves, la migration, surtout chez les jeunes, est motivée avant tout par les possibilités de carrière à long terme. En d'autres termes, dans les régions où les offres d'emploi sont rares, les paiements de transfert et autres dispositifs de soutien du revenu n'empêchent pas nécessairement la migration, même s'il est certain qu'ils l'atténuent. En fin de compte, les mouvements de la population et de l'emploi vont de pair.

## **2.6 Conclusion : l'impact limité des politiques gouvernementales sur les tendances lourdes**

Une conclusion s'impose à la suite de ce survol. Les politiques des gouvernements n'ont, selon toute apparence, qu'un impact limité sur les grandes tendances à long terme. Aucun pays n'a réussi à éviter l'urbanisation une fois enclenché le processus d'industrialisation. Même les régimes dont le type d'économie et l'histoire diffèrent de ceux du Canada ne se sont pas écartés du modèle général de concentration spatiale du développement, comme le montre l'histoire récente de la Chine populaire et de l'ex-Union soviétique. Les forces qui gouvernent la concentration spatiale de l'activité économique sont très puissantes et leur influence est largement indépendante des politiques des gouvernements et des contextes idéologiques nationaux.

La comparaison entre le Canada et les pays scandinaves donne à penser que les tendances fondamentales de la répartition spatiale de la population et de l'emploi sont probablement moins influencées qu'on ne pourrait le croire par les mesures de redistribution du revenu. Certes, les programmes de soutien du revenu ont réduit l'intensité des mouvements migratoires, mais ils ne les ont pas inversés. Il y a eu un déplacement net des populations des régions périphériques vers les régions centrales : ce modèle de base demeure une réalité. Il apparaît également qu'à eux seuls les transferts de revenus (assurance-emploi, sécurité sociale, prestations d'aide sociale etc.), si généreux soient-ils, ne suffisent pas nécessairement à freiner l'émigration des jeunes vers les régions qui leur offrent de meilleures possibilités d'emploi et de carrière. La plupart des gens, semble-t-il, souhaitent *gagner* leur vie et choisir eux-mêmes leur carrière<sup>13</sup>. Cela nous renvoie à la question de fond : la localisation des emplois, et par conséquent la localisation et la croissance des entreprises.

Les changements à long terme dans la localisation des emplois sont largement conditionnés par le progrès technologique. L'ascension de Montréal à la fin du 19<sup>e</sup> siècle illustre bien cette réalité. Plus petite que Québec jusqu'au milieu de ce siècle, la région urbaine de Montréal est aujourd'hui environ six fois plus peuplée, non à cause d'efforts concertés de la part des gouvernements, mais par suite de l'invention du bateau à vapeur, qui a permis de remonter plus facilement le Saint-Laurent. Il ne s'agit pas de nier l'impact des interventions publiques, mais de constater qu'elles n'ont que rarement le pouvoir de modifier en profondeur les avantages *comparatifs* que les régions tirent de leur localisation. La loi ne dispose pas de la géographie et de la distance. Une fois établie (et c'est habituellement chose faite dès les premiers stades de l'industrialisation), la géographie économique d'un pays devient très difficile à changer.

Cette étude sera centrée sur l'évolution des avantages *comparatifs* permettant aux régions périphériques d'exercer plus d'attrait que les régions centrales sur les entreprises, en particulier les entreprises qui apportent des revenus aux régions et créent de l'emploi. Nous avons vu que depuis le début de la révolution industrielle, l'impact net des changements économiques a été de déplacer les emplois des régions éloignées vers les grands centres urbains et les localités qui les environnent. Se peut-il que cette tendance se poursuive sans faiblir ? L'avènement de l'économie du savoir et des nouvelles technologies de l'information annonce-t-il une rupture

avec le passé ? Telles sont les questions auxquelles nous allons maintenant nous intéresser.

## NOTES

<sup>1</sup> Source : *The Canadian Encyclopaedia: World Edition/L'Encyclopédie canadienne. Édition bilingue*, Toronto, McClelland & Stewart, 2000 (CD-ROM), et indicateurs de développement de la Banque mondiale, 2001.

<sup>2</sup> Parmi les ouvrages les plus connus, citons Mills et Hamilton (1994) et O'Sullivan (2000), en anglais, et Polèse (1994), en français.

<sup>3</sup> La relation entre emploi et productivité sera examinée de plus près au chapitre 5.

<sup>4</sup> L'emploi du secteur primaire a continué de croître jusqu'à la fin des années 1980. La tendance s'est ensuite inversée. Voir les figures 5.2 et 6.1.

<sup>5</sup> Voir les chapitres 2 et 3 respectivement, dans O'Sullivan (2000) et Polèse (1994).

<sup>6</sup> Nous reviendrons plus en détail au chapitre 6 sur l'importance des économies d'échelle dans le domaine des transports.

<sup>7</sup> On trouvera au chapitre 3 (tableau 3.1), des données sur la répartition spatiale de la main-d'œuvre en fonction de la profession et du niveau d'instruction.

<sup>8</sup> Bairoch (1985) et Hall (1998, 2000) ont écrit d'excellents ouvrages sur le rôle des villes.

<sup>9</sup> Pour une explication de la théorie des places centrales, voir les chapitres 5 et 9 respectivement, dans O'Sullivan (2000) et Polèse (1994).

<sup>10</sup> On trouvera plus d'explications à ce sujet dans Henderson (1997).

<sup>11</sup> Sources : Isaksen (2001) et Kangasharju (2001). Les modes de collecte et de classification des données propres aux différents pays interdisent les comparaisons rigoureuses. Nous nous limitons ici à la Finlande et à la Norvège parce que leurs données sont celles qui se prêtent le mieux à cet exercice. Mais les données concernant la Suède et l'Écosse sont tout à fait conformes à ces tendances. On trouvera d'autres résultats dans Lacas, Polèse et Shearmur (2001).

<sup>12</sup> Une tendance générale à l'accentuation des écarts de revenu paraît se manifester dans tous les pays industrialisés; mais il n'y a pas unanimité dans la littérature en ce qui concerne ses conséquences pour les régions (voir Lacas, Polèse et Shearmur, 2001).

<sup>13</sup> On trouvera dans Dupuy et al. (2000) une analyse détaillée des tendances de la migration au Canada, notamment en ce qui concerne les jeunes.