HD9985
.C33
Q4
B714
c. 1 aa

IC

Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada

Canada

Secrétariat du développement régional
Étude spéciale no. 1

LE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL ET LES SERVICES AU QUÉBEC: ESSAI DE THÉORIE

Donna Brown

Secrétariat du développement régional
Étude spéciale no. 1

LE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL ET LES SERVICES AU QUÉBEC: ESSAI DE THÉORIE

Donna Brown

DEPARTMENT OF REGIONAL
INDUSTRIAL EXPANSION
LIBRARY

1989
AG BC
BIBLIOTHEQUE
MINISTERE DE L'EXPANSION
INDUSTRIELLE REGIONALE

Octobre 1988

(Traduction)

Des exemplaires de cette étude sont disponibles à:

Secrétariat du développement régional
Industrie, Sciences et Technologie
Canada
235, rue Queen
Ottawa (Ontario)
K1A 0H5
(613) 990 6038

Also available in English

Les opinions exprimées dans cette étude sont strictement celles de l'auteur.

TABLE DES MATIÈRES

Page

1. INTRODUCTION 1

2. DONNÉES THÉORIQUES 2

   i) Définitions du secteur des services 2
   ii) Potentiel moteur 4
   iii) Explications de la croissance du secteur des services 8
   iv) Modèles micro-économiques 14
   v) Recherches théoriques au Québec 25

3. DONNÉES STATISTIQUES 33

   i) Définitions statistiques du secteur des services. 33
   ii) Profil statistique du secteur canadien des services 33
   iii) Profil statistique du secteur québécois des services 37

4. CONSÉQUENCES SUR LA POLITIQUE 43

   i) Introduction 43
   ii) Études de cas 43
   iii) Dépenses liées au développement 44
   iv) Politiques macro-économiques 47

5. CONCLUSION 49

6. BIBLIOGRAPHIE 51

1. INTRODUCTION

Depuis quelques années, les économistes ont pris largement conscience de la domination croissante du secteur tertiaire dans l'économie des pays développés. Parallèlement, on s'est mis à croire de plus en plus que les entreprises de ce secteur pouvaient être la panacée pour assurer le développement économique des régions moins développées, puisque, semble-t-il, leur implantation n'est assujettie à aucune contrainte. Derrière ce point de vue se profilent deux grandes hypothèses. L'une est que les entreprises tertiaires s'implanteront dans les régions les moins développées et l'autre que ces entreprises, une fois établies dans ces régions, auront un effet moteur, un effet d'entraînement qui ranimera l'économique régionale. Dans le présent document, qui est une revue de la littérature existante, l'auteur examinera, en tentant de tirer des conclusions, l'ensemble des recherches qui ont été faites au Canada sur le rôle du tertiaire dans le développement économique des régions périphériques du Québec.

La littérature portant sur le secteur des services au Canada ou dans d'autres régions ne sera prise en compte ici que dans la mesure où elle peut éclairer la situation du Québec, notamment de ses régions périphériques ou ses régions qui vivent de l'exploitation des ressources. Néanmoins, puisque les modalités de développement des services au Québec ne sont pas propres à cette province, de nombreuses questions et conclusions dont le lecteur pourra prendre connaissance dans ces pages peuvent être valables ailleurs également. Voici quelles seront les questions abordées ici : Quels sont les modèles qui ont servi à expliquer ou à interpréter l'activité du tertiaire et jusqu'à quel point ont-ils été à la hauteur? Quelles données a-t-on recueillies, comment mettent-elles les tendances en évidence et quelles sont les lacunes? Quels sont les types de modèles, d'analyses et d'observations qui ont été utiles pour expliquer le développement du secteur tertiaire? Quelles sont les avenues prometteuses qui s'ouvrent à la recherche et à la théorie? Quelles sont les applications pour la politique de développement des régions périphériques?

L'étude de ces questions jettera les bases nécessaires pour préciser les modalités du développement régional, pour voir si des politiques peuvent favoriser le développement économique par le biais du secteur tertiaire dans les régions périphériques du Québec et, dans l'affirmative, lesquelles. Il faut signaler que les services sont ici examinés du point de vue régional et non sectoriel. Il ne s'agit <u>pas</u> ici de s'interroger sur la croissance de ce

secteur à l'échelle nationale ni sur les politiques qui favorisent cette régional des services, notamment dans les sous-régions du Québec.

2. DONNÉES THÉORIQUES

i) Définitions du secteur des services

Certains chercheurs ont signalé que, faute de données, la seule définition utilisable du secteur des services au Canada est celle de Statistique Canada, mais la grande majorité des économistes divisent en deux parties, au moins sur le plan théorique, le secteur tertiaire[1]. La division se fait habituellement d'après l'endroit où la demande des services se manifeste (demande extérieure ou intermédiaire contre demande intérieure/locale et finale) plutôt que selon la nature du fournisseur, qu'il s'agisse du gouvernement ou d'une entreprise, commerciale ou autre (voir par exemple Coffey, 1988, p. 3). Il ne sera fait ici aucune distinction, pour ainsi dire, entre commercial et non commercial, car les services supérieurs ou moteurs peuvent se ranger dans les deux catégories. Le centre de préoccupation est la fonction du service et non celui qui l'assure.

Le premier des deux secteurs dont on parle le plus souvent est celui des services qualifiés de personnels, résidentiels, non fondamentaux, non moteurs ou de services au consommateur. Il comprend les services offerts au consommateur et dont la demande dépend en grande partie de la taille de la population et du revenu par habitant. Les exemples le plus souvent cités sont la coiffure et le nettoyage à sec. Les caractéristiques principales de ces services semblent être le contact direct entre fournisseur et client et

---

[1] Il est vrai que certains auteurs subdivisent le secteur des services selon des catégories plus nombreuses ou différentes [par exemple, le résumé rédigé par McRae en 1988 présente les trois catégories proposées par William Baumol en 1985 (McRae, 1988, p. 34-35)], mais cette subdivision en deux parties reste la plus courante chez les auteurs examinés ici et elle est toujours employée par des chercheurs éminents dans le domaine du développement régional, comme William Coffey et Mario Polèse (Coffey, 1988).

la simultanéité de la production et de la consommation du service. Le potentiel d'exportation de ces services est faible, mais il n'est pas nul.

L'enseignement et les parcs d'amusement peuvent se ranger dans cette catégorie et ces deux services peuvent être exportés en ce sens qu'ils peuvent attirer des étrangers ou des touristes. Néanmoins, on s'entend généralement pour dire qu'il y a des services, hormis les services au consommateur exportables, qui n'ont pas un grand potentiel pour stimuler le développement économique parce qu'ils sont eux-mêmes fonction de la population, du revenu ou d'autres activités de production[2]. Dans les faits, il peut être difficile de décider si certains services peuvent se ranger dans cette catégorie, mais, du point de vue théorique, la distinction est claire. Sur le plan de la politique, rares sont ceux qui nieraient la faiblesse d'une politique de développement économique régional qui passerait par l'implantation de dépanneurs et de services de coiffure.

La deuxième catégorie est celle à laquelle les économistes songent lorsqu'ils parlent de la possibilité que la croissance du tertiaire stipule le développement. On ne s'entend pas sur la terminologie. Cossette (1982) et Martin (1986) parlent du "tertiaire moteur", Coffey et Polèse (1987) préfèrent le qualificatif "propulsive" (propulseur). D'autres encore parlent du qualificatif dynamique (dynamic ou basic) ou bien de "services productifs", de services supérieurs ou de "tertiaire supérieur". Tous ces termes désignent la même réalité : la partie du tertiaire qui semble essentielle aux économies industrielles avancées et peut peut-être même leur donner une impulsion. Albert Cossette définit ces activités en ces termes : "des initiatives de développement, des catalyseurs qui déclenchent des 'réactions économiques en chaîne'" (Cossette, 1982, p. 91). Ce sont les services qui nous intéressent ici.

---

[2] Par exemple, le traitement des données peut être considéré comme une fonction de l'activité de fabrication à laquelle il est rattaché; par conséquent, il n'a pas, en soi, de potentiel moteur.

ii) Potentiel moteur

Étant donné que seulement certains services présentent de l'intérêt pour le développement régional, c'est-à-dire qui sont "moteurs", il faut préciser ce qu'on entend par "potentiel moteur". On doit aussi se demander quels services il convient de ranger dans cette catégorie.

Le potentiel moteur même se définit de bien des façons et a fait l'objet d'une polémique qui tient à la difficulté d'établir la "cause première" des effets qui s'enchaînent lorsque différentes variables sont liées. En gros, les auteurs se rangent dans des camps. D'un côté, il y a ceux qui s'en remettent simplement à la notion de multiplicateur; selon eux, un service est moteur s'il a un effet multiplicateur sur l'emploi et les revenus. L'un de leurs représentants serait Neil Swan (1985), par exemple. Dans l'autre camp, on trouve ceux qui considèrent comme un moteur de croissance les activités fondées sur l'exportation, pour lesquelles la demande dépend de l'extérieur de la région, demande qui est à l'origine d'effets externes positifs importants pour les activités de la région [Mansel (1985), Scarfe (1985) et Martin (1986)]. La différence entre les deux groupes est essentiellement une question d'échelle. Pour ceux qui ne tiennent compte que de l'effet multiplicateur, l'effet sur l'emploi ou le revenu d'une augmentation de l'activité du tertiaire peut être plus faible et établi avec moins de précision qui ne l'exigent les tenants d'une définition plus étroite et tout de même être considéré comme "dynamique". La question, qui a été discutée dans le débat universitaire dont le document L'Ouest en transition du Conseil économique du Canada a fait l'objet, est importante non pas en elle-même, mais parce qu'elle fait ressortir à quel point il est difficile de saisir ce qu'on veut dire par développement soutenu par le tertiaire. Elle a également un incidence sur la politique, car il faut savoir, par exemple, si un programme de financement doit accorder une plus grande priorité à l'implantation d'instituts de recherche ou de salons de coiffure.

Toute activité économique a un effet multiplicateur et il ne serait guère justifié de faire la promotion des services pour la seule raison qu'ils ont un effet multiplicateur. Une définition plus étroite du potentiel moteur est plus utile, car elle permet au chercheur d'observer les résultats spécifiques qu'il

faut attendre, ce qui ne lui permet pas de faire l'augmentation générale, par effet de multiplication, du revenu et de l'emploi, augmentation qui peut être attribuée à n'importe quelle dépense des pouvoirs publics, des entreprises ou des consommateurs. Comme l'objet de la présente étude est de faciliter la formulation de la politique, on considérera donc qu'un service est un moteur de croissance et peut donc faire l'objet d'une politique de développement régional seulement s'il respect au moins quelques-uns des critères suivants :

- il s'agit d'une source autonome de croissance (Martin, 1986, p. 125, Cossette, 1982, p. 95), d'une entreprise qui prend la tête au lieu de dépendre d'autres industries. Par exemple, elle peut créer de nouveaux produits ou implanter de nouvelles méthodes de production. De la sorte, les activités du tertiaire peuvent améliorer la productivité de tous les secteurs. Cossette parle à ce propos de la "la dimension innovation" (Cossette, 1982, p. 102).

- il s'agit d'une entreprise qui vit des exportations vers l'extérieur de la région, si bien que la demande n'est pas limitée à celle de la région même. Au Canada, cela est particulièrement important, étant donné la tendance de ralentissement qui entraînent donc une diminution de la demande locale et régionale. C'est de cette capacité d'exportation que vient le potentiel de croissance dissocié de la situation régionale. Cossette, par exemple, place cette capacité d'exportation au premier rang de tous les facteurs du potentiel moteur, tout comme Polèse, 1986, p. 139), qui estime également que le remplacement des importations a un effet analogue (Polèse, 1986, p. 140).

- il existe un lien très fort avec l'économie régionale, si bien que la demande extérieure a un effet multiplicateur important dans la région. Cet effet peut se traduire par la création d'emplois, le transfert de technologies ou de compétences, par des investissements dans la région, l'affectation de revenus à l'achat de facteurs de production sur place, par exemple. Cossette désigne ce lien par l'expression "la dimension intersectorielle" (Cossette, 1982, p. 99).

- l'entreprise en attire d'autres, ce qui fait augmenter la production et l'emploi dans la région en agissant comme pôle d'attraction de l'activité productive dans une région [Cossette parle de "dimension de polarisation" (Cossette, 1982, p. 100)]; Martin parle lui aussi de polarisation (Martin, 1986, p. 127) tout comme Polèse (Polèse, 1986, p. 147). L'intérêt de cette polarisation tient à sa contribution à la réduction des frais de production car celui qui achète le service est situé près de la source d'un facteur de production important, comme des services de consultation en gestion, des services financiers perfectionnés ou un regroupement d'un certain nombre des services qu'on trouve dans les régions urbaines. Plus ces services deviennent importants pour la production, plus il importe que les entreprises soient situées près de ce regroupement de services.

  Au Québec, Cossette décèle plusieurs secteurs qui répondent à tous ces critères ou à certains d'entre eux, au niveau de l'ensemble de la province. Les secteurs <u>financier</u>, de l'<u>assurance</u> et de l'<u>immobilier</u> sont d'importants exportateurs de services (et ils sont fortement concentrés à Montréal). Le <u>commerce de gros et de détail</u> est également un grand exportateur, et Montréal a toujours joué un grand rôle de distribution dans l'économie canadienne. Le secteur des <u>services aux entreprises</u> a exporté en 1974 (année sur laquelle portent les données de Cossette) autant que celui du vêtement et plus que ceux du papier, des métaux primaires ou des produits chimiques. Les secteurs du <u>tourisme</u>, du <u>transport</u> et de l'<u>entreposage</u> et les <u>services publics</u> (y compris l'électricité) sont également des exportateurs clés. Parmi les services qui ont un effet de "polarisation", il faut signaler les <u>ports de mer</u>, comme celui de Montréal, auquel Cossette attribue 6 p. 100 des emplois de la région dans le secteur de la fabrication, les <u>aéroports</u>, les <u>sièges sociaux</u>, le <u>génie</u>, la <u>manutention</u>, les <u>ateliers de réparation</u> et les <u>services municipaux de haute qualité</u> (Cossette, 1982, p. 101-102). Les secteurs qui ont une dimension d'innovation comprennent l'<u>enseignement</u> en général et les <u>universités</u> en particulier, les <u>instituts de recherche</u> et les <u>laboratoires</u>, certains services aux entreprises comme les services de <u>gestion</u> et

d'ingénieurs-conseils ainsi que d'autres services qui permettent de rationaliser ou de moderniser la production, par exemple (Cossette, 1982, p. 102).

Les services qu'on vient d'énumérer ne sont que des exemples. Dans une région donnée, ils peuvent avoir un effet moteur ou ne pas l'avoir, dépendant des liens avec les autres entreprises de la région et des exportations qu'elles peuvent faire. Ce sont les particularités d'une région qui détermineront le potentiel moteur d'un service et on ne peut se prononcer, au niveau régional, sans une étude de cas détaillée.

Les essais de mesure du potentiel moteur sont relativement rares dans la littérature. Cossette se sert de la valeur des exportations sectorielles et des tableaux des entrées-sorties. Cette dernières méthodes peut être particulièrement utile pour examiner les liens intersectoriels si les données sont valables, mais Kenneth Norrie a fait remarquer récemment une grave faiblesse dans les tables de Statistique Canada qui empêche de les employer pour analyser au niveau régional les industries de service (Norrie, 1988, p. 215). Les deux méthodes se ressentent de l'agrégation des données - il arrive souvent que les renseignements les plus recherchés se situent à un niveau micro-économique si bas qu'ils se perdent dans les regroupements statistiques, de sorte qu'il faut faire des études spéciales. Jusqu'à un certain point, le programme d'étude mis en oeuvre par la Direction générale des industries de service du MEIR[3] répondra à ce besoin. En outre, des études empiriques précis et définis de façon étroite, comme les sièges sociaux des banques à Montréal ou les universités dans des villes comme Trois-Rivières et Rimouski ou encore le centre fiscal de Shawinigan seraient intéressantes. Plusieurs études de cette nature ont été faites sur des universités canadiennes et des centres de recherche, mais elles sont la plupart du temps

---

3 Le Programme d'études sur le secteur des industries de service (PESIS) programme d'étude financé par le MEIR et mis en oeuvre par l'Institut Fraser, l'Institut de recherches politiques et Statistique Canada entre mai 1986 et l'été de 1988.

trop étroitement limitées aux effets sur l'emploi et le revenu des particuliers et n'examinent pas le pouvoir d'attraction sur les entreprises, l'établissement de compagnies satellites, la valeur des services exportés, l'abaissement des frais de production dans la localité ni aucun autre aspect du potentiel moteur. Ce genre d'étude pourrait constituer une base plus solide que les données existantes pour prendre les décisions de politique sur l'aide au développement régional, les marchés d'approvisionnement et l'emplacement des services du gouvernement ainsi que des services financés par celui-ci.

En somme, le secteur tertiaire est normalement subdivisé, au moins sur le plan théorique, entre deux catégories. Les services se rangent dans l'une ou l'autre selon l'importance de l'impulsion qu'ils peuvent donner au développement économique. Les services supérieurs ou "moteurs", comme les services de consultation en gestion ou le génie, se distinguent nettement des services au consommateur comme les salons de coiffure. Dans la suite du présent exposé, l'expression "services supérieurs" sera utilisée pour désigner les services qui semblent capables de donner une impulsion au développement économique. Ce sont ces services qui présentent de l'intérêt dans les modalités que nous venons de voir, favoriser le développement économique dans les régions périphériques du Québec. Quant à savoir si ce potentiel peut se concrétiser dans la réalité, c'est une question sur laquelle il faudra revenir.

iii) <u>Explications de la croissance du secteur des services</u>

Les explications qu'on a avancées à propos de la croissance du secteur des services ont souvent buté sur les définitions du secteur : qu'entend-on par services, comment faire la distinction entre les services supérieurs et les services au consommateur, quels sont les services où l'on observe une véritable croissance?

Les données statistiques étudiées plus loin montrent que, depuis plusieurs décennies, la proportion que représente le secteur des services par rapport à l'ensemble de l'activité économique progresse et qu'il n'y a eu aucune modification brusque à cet égard (du moins à ce niveau d'agrégation des données). La première explication est donc celle que dicte le bon

sens : au fur et à mesure que les économies industrielles se développent, les biens perdent progressivement de l'importance tandis que les services en prennent davantage. Cossette, par exemple, parle de ce type de théorie simpliste des stades économiques du point de vue de la demande (Cossette, 1982, p. 95). Une fois les besoins fondamentaux satisfaits, les économies fabriquent des produits manufacturés. Cette production est tout d'abord étroitement liée à la production primaire (agriculture, par exemple), mais s'affranchit de ces liens lorsqu'elle atteint sa maturité. De façon analogue, les services supérieurs sont liés au départ à la fabrication (tenue de livres, par exemple), mais trouvent ensuite leur dynamique propre (le stade actuel).

Cette fable économique a son utilité, mais elle ne peut pas expliquer grand-chose. Ce type de théorie ne peut guère s'appliquer avec rigueur aux économies qui l'ont inspirée et, souvent, ne vaut pas pour les autres économies, comme celles des pays en développement.

Un deuxième type d'explication n'est pas sans parenté avec la théorie précédente, mais elle insiste sur l'élasticité de la demande par rapport au revenu. Au fur et à mesure que le revenu familial augmente avec les années, prétend-on, les consommateurs en viennent à consacrer une plus forte proportion de leur revenu aux services. Ceux-ci sont donc perçus comme une sorte de luxe. Par exemple, les parents coupaient eux-mêmes les cheveux de leurs enfants autrefois alors qu'aujourd'hui ils les conduisent chez le coiffeur. Là encore, c'est une théorie qui se défend, intrinsèquement, mais il ne faut pas oublier qu'elle ne vaut que pour les services au consommateur. Un autre point de vue se rattache à cette explication, et c'est que le prix des services a diminué par rapport à celui des produits de fabrication, ce qui a amené les consommateurs à remplacer par des services des produits relativement plus coûteux. On a tenté, dans diverses études, d'examiner empiriquement ces deux possibilités, mais les premières données ne semblent pas combiner un déplacement vers les services de la demande des consommateurs (Magun, 1982); il faudrait des études plus récentes. Quoi qu'il en soit, l'augmentation du revenu, dont une partie sert à l'achat de services par les particuliers et une autre est prélevée par le fisc pour financer les services assurés par le secteur public, ne peut pas être étrangère aux explications de l'augmentation de la demande de services.

Si on s'intéresse maintenant aux sociétés, la demande de service est, dit-on, fonction des revenus. Au fur et à mesure que les sociétés (comme les économies) croissent, les facteurs de production sont de plus en plus des services (qui passent pour être complexes) plutôt que des produits (perçus comme simples). Le corollaire de cette hypothèse, c'est que de plus en plus de services ne sont pas produits par la société même, mais confiés à des entreprises de l'extérieur, ce qui favorise l'émergence d'un secteur indépendant de services au producteur. Cette explication semble tomber sous le sens, mais elle est beaucoup plus difficile à étayer que celle qui repose sur l'élasticité de la demande des consommateurs par rapport au revenu et elle souffre d'une simplification excessive des tendances économiques et du comportement organisationnel. Dobell, McRae et Desbois, après avoir passé en revue la littérature sur l'impartition, estiment que les faits observés au Canada n'appuient pas de façon concluante cette théorie voulant que l'impartition soit en progression (Dobell et coll., 1984, p. 32). L'étude que William Empey a consacrée au rôle de l'impartition dans la croissance du secteur tertiaire révèle également que les preuves de pareille tendance sont plutôt faibles. Bien au contraire, la question s'embrouille davantage parce qu'on remarque la tendance inverse vers la production dans la société ou au siège social de services supérieurs comme les services juridiques, la comptabilité, les études techniques et les études de marché, la formation en gestion, etc. (Empey, 1987[4]). Il reste donc beaucoup de travail à faire sur le plan empirique avant qu'on ne puisse tirer des conclusions sur l'importance de l'impartition.

Par ailleurs, l'impartition par les <u>gouvernements</u> a peut-être augmenté au Canada. D'après l'étude de Dobell, McRae et Desbois, la part des services achetés par le gouvernement au Québec par rapport à l'ensemble des biens et services achetés est passée de 39 p. 100 en 1966 à 58 p. 100 en 1973. La majorité des services

---

[4] Étude réalisée dans le cadre du Programme d'études sur le secteur des industries de service du MEIR (PESIS). Jusqu'à la fin de l'exposé, ces études seront désignées par le sigle PESIS, qui figurera entre parenthèses après le renvoi.

achetés à l'époque étaient des services médicaux et financiers ainsi que des services au producteur (Dobell et coll., 1984, p. 34). Seulement des données plus récentes permettraient de confirmer cette tendance. Il y a eu par exemple l'étude récente réalisée par le Conseil de la science et de la technologie du gouvernement québécois. Elle révèle que, à la faveur de la politique fédérale d'impartition appliquée par le ministère des Approvisionnements et Services, les services du domaine scientifique et technologique confiés aux entreprises ont augmenté substantiellement entre 1973-1974 et 1987-1988, même si la proportion obtenue par le Québec, sur la valeur de ces marchés, est passée de quelque 25 p. 100 à environ 10 p. 100 au cours de la même période (Québec, 1988, p. 64). Il faut ajouter que ces services sont loin de représenter tous les services, ni même tous les services du tertiaire supérieur. Il n'est pas possible de les considérer comme représentatifs de l'ensemble du secteur. Les effets de cette activité sur le développement du tertiaire restent donc inconnus. Les effets de cette activité sur le développement du tertiaire restent donc inconnus. Cette étude montre aussi que presque aucun contrat n'a été accordé aux régions périphériques du Québec (Québec, 1988, p. 21); par conséquent, il est probablement que ces contrats n'ont pas eu beaucoup d'effet sur le développement de ces régions. Même si la politique d'impartition du gouvernement peut présenter des avantages en abaissant les coûts, ce n'est pas une politique de développement régional si elle s'applique généralement à l'ensemble du pays. Si l'on veut qu'elle ait un effet dans une région périphérique, il faut qu'elle soit précisément ciblée vers une région, un secteur voire une société. Accorder des contrats à certaines régions ou sociétés peut être un moyen de développer ces régions ou sociétés. Ils peuvent donc être utiles comme outil de développement régional.

James McRae, dans la vue d'ensemble qu'il propose du rôle des entreprises de service dans le développement économique régional, attribue la montée du secteur des services, évaluée comme pourcentage de l'emploi et du PIB, au fait que la productivité a progressé moins rapidement dans le secteur des services que dans les autres, si bien que, avec le temps, le tertiaire a donné plus d'emploi et que l'augmentation relative de ses prix a fait augmenter le pourcentage qu'elle présente dans le PIB. Du point de vue de l'offre, l'explication est plausible : l'augmentation de la

productivité dans les services, surtout ceux qui ne sont assurés que dans un contact direct, peut buter sur des contraintes plus lourdes que celle du secteur des biens, de sorte qu'une proportion croissante de la main-d'oeuvre est nécessaire pour les assurer (McRae, 1988, p. 31-36 (PEIS)). Mais ce n'est là qu'une explication partielle. [Ce point de vue, c'est-à-dire que l'emploi a augmenté plus vite que la production dans le secteur des services, n'est pas admis par tous les auteurs. Pour certains, l'augmentation de l'emploi est attribuable à un effet contraire : l'augmentation de la productivité donne lieu à une baisse des prix et, étant donné l'élasticité de la demande, à une plus forte demande de main-d'oeuvre (Melvin, 1987, (PEIS)). Des études empiriques permettraient peut-être d'élucider la question si on possédait les données voulues. Compte tenu de la diversité qui caractérise le tertiaire, il est possible que les deux positions se vérifient dans des industries différentes.]

Le regroupement en agglomération, l'urbanisation sont également avancées comme explications de la croissance du tertiaire. Fernand Martin et Mario Polèse ont tous deux une théorie du développement de ce secteur fortement axée sur l'urbanisation; cette explication était également à la base d'un rapport maintenant dépassé du Conseil économique du Canada, L'Ouest en transition. Dans cette optique, il y a un point critique, dans le développement des agglomérations urbaines, où les services supérieurs au producteur, qu'ils soient déjà là, se développant avec la région urbanisée, ou qu'ils y soient attirés ensuite par la croissance de l'agglomération, commencent à jouer un rôle important. Ces services spécialisés, dont certains exigent, pour être viables, une certaine population et un certain niveau d'activité, attirent ensuite et soutiennent des entreprises qui seraient moins portées à s'y implanter s'ils n'étaient pas là. Martin range parmi ces services des salles de spectacles comme la Place des arts (Martin, 1986, p. 125) et d'autres entreprises, établissements, activités et professions qu'il qualifie de "rares" : sièges sociaux, centres de recherche, bourse, traitement de l'information, etc. En outre, Martin fait remarquer que l'urbanisation suscite des problèmes comme la congestion, la criminalité et la pollution, qui donnent lieu à leur tour à une demande de services municipaux spécialisés faisant appel aux techniques modernes : une demande de services avec effet multiplicateur sur le tertiaire.

Il y a une autre explication apparentée qui n'est généralement prise en considération que par les économistes du développement. Il s'agit du déclin de l'emploi en agriculture attribuable à l'augmentation de la productivité dans ce secteur. Au cours du XXe siècle, une abondante main-d'oeuvre abondante; sans cette réserve, l'offre aurait été insuffisante pour le secteur tertiaire. Même si l'offre ne crée pas sa propre demande, la migration vers les villes, faisant naître le besoin de services municipaux et sociaux, a assuré une partie importante de la demande également. L'augmentation de la productivité agricole rendue possible par la mécanisation peut donc avoir été un facteur important pour la croissance du tertiaire. L'évolution de l'organisation familiale, dont l'augmentation du nombre de femmes travaillant à l'extérieur du foyer, semble aussi avoir eu une incidence sur la demande de services, au moins de services au consommateur, tout en fournissant la main-d'oeuvre nécessaire à ce secteur.

Ces explications portent généralement sur la croissance de l'ensemble du tertiaire et non seulement celle du tertiaire supérieur. Il est probable que la croissance de ce dernier soit liée à l'urbanisation. De plus, parmi les causes importantes de la croissance des services au producteur, il peut y avoir un recours accru, par les entreprises, aux facteurs de production que fournit le secteur tertiaire :

- la progression de l'impartition des <u>activités très spécialisées</u> (droit, comptabilité, consultation en gestion), peut-être à cause de la complexité grandissante du monde des affaires et de son environnement juridique et fiscal; ou peut-être à cause des économies d'échelle dans les services au producteur, ce qui rend la spécialisation moins coûteuse que la production des services dans l'entreprise même;

- augmentation de la productivité dans le tertiaire; l'abaissement des prix relatifs des services soit dans le temps, soit par comparaison avec les biens qu'ils peuvent remplacer peut entraîner la substitution de services à des biens dans la production; ce serait le cas par exemple de changements technologiques comme l'informatisation qui occasionne un recours plus grand aux programmeurs, ingénieurs, consultants, etc. Il

est probable que cette substitution ne se ferait que de façon dynamique, c'est-à-dire que dans un procédé de fabrication donné; les services ne pourraient se substituer aux biens, mais, avec le temps, de nouveaux procédés feraient plus largement appel aux services qu'aux biens.

Une fois de plus, les études empiriques ne confirment pas solidement ce point de vue selon lequel les entreprises canadiennes auraient augmenté leur demande intermédiaire de services (Magun, 1982), même si l'idée semble séduisante. Il demeure que cette notion voulant que le capital se subdivise entre des entreprises plus petites, plus spécialisées et plus efficaces (au moins marginalement) n'est pas nouvelle, et il vaut la peine de rester vigilant, car ce pourrait être une tendance à long terme.

Résumons. Il ne semble pas y avoir d'explication simple à la croissance du tertiaire dans son ensemble ni à la nouvelle importance que semblent prendre les services dynamiques ou supérieurs. Quoi qu'il en soit, il est peut-être moins important de savoir pourquoi ce groupe de services gagne en importance que de savoir s'il peut stimuler la croissance économique et comment il peut le faire.

iv) Modèles micro-économiques

Tandis que des auteurs comme Cossette tentent de décrire et d'examiner empiriquement le secteur tertiaire, d'autres chercheurs ont opté pour une approche traditionnelle néo-classique, faisant reposer leurs recherches surtout sur le modèle micro-économique couramment utilisé dans les études sur l'économie régionale. L'objectif poursuivi ici n'est pas de décrire en détail toutes les théories ni même une application normale de ce modèle, mais de résumer certains des résultats des diverses tentatives pour faire le modèle du secteur tertiaire.

Même si le modèle néo-classique est largement utilisé pour analyser le secteur des services, il n'y a d'approche unifiée dans ce type d'analyse. Résultat, on se retrouve devant une foule de graphiques, de compartiments et, chose plus grave, devant des résultats différents, si bien que le chercheur qui voudrait connaître l'effet de la variation de divers facteurs sur la production, l'emploi ou l'implantation des entreprises ne se trouve guère plus avancé. L'une

des difficultés que pose la recherche sur le secteur des services est l'absence de consensus dans la littérature sur la conception du modèle et donc sur les résultats que peut avoir la fluctuation de diverses variables.

La publication L'Ouest en transition que le Conseil économique du Canada a fait paraître en 1984 a suscité un débat dans les provinces de l'Ouest. Il y a là un bon exemple d'application d'une théorie micro-économique à l'analyse du tertiaire au Québec.

L'ouvrage lui-même, bien que fondé sur une analyse micro-économique, propose un exposé général et non technique des problèmes, insistant sur l'importance de l'impartition (spécialisation), de l'évolution technologique et spécialement des "économies d'urbanisation" dans la croissance du secteur des services, secteur dont la croissance semble compenser le ralentissement du secteur primaire. Les débats théoriques dont le document a fait l'objet et dont plusieurs ont été regroupés dans une édition spéciale de Analyse de politique publiée en juillet 1985 ont été plus poussés, par exemple, le modèle d'équilibre partiel proposé par Neil Swan.

Dans son article sur les services dans l'économie de l'Ouest, Swan examine d'abord les effets sur le tertiaire et le secondaire d'un choc ressenti dans le secteur primaire. IL en déduit que la découverte d'une ressource (expansion typique fondée sur les ressources) fera augmenter les revenus dans l'industrie primaire et créera un excédent d'exportations (puisqu'on présume que toutes les ressources seront exportées). L'accroissement des revenus entraîne une demande accrue de biens et de services; il y a donc augmentation de la demande de main-d'oeuvre et des salaires dans les deux secteurs. En fin de compte, la production et la consommation de biens et services augmentent, mais la production intérieure du secteur de la fabrication, à l'inverse de ce qui se passe dans les services, diminue tandis que les importations sont à la hausse (Swan, 1985, p. 346). Quant aux services, Swan pose une hypothèse selon laquelle les importations de services ne sont pas probables comme elles le sont dans le secteur de la fabrication, en pareilles circonstances. Les salaires et les prix augmentent dans tous les secteurs, selon ce modèle; l'hypothèse sous-jacente semble donc être que les services ne peuvent pas être importés dans une mesure appréciable; autrement,

l'augmentation des salaires mettraient les services hors de prix tout autant que les produits. Cette hypothèse est contestable. Il est vrai que les services de coiffure ne peuvent guère être importés, mais il en va autrement pour les services supérieurs qui présentent un intérêt sur le plan du développement régional. D'autre part, les prix ne sont peut-être pas un facteur déterminant pour la demande. Les facteurs impondérables font une place plus grande à la réputation, par exemple, que ce n'est pas le cas pour les produits de fabrication, et il est souvent difficile de comparer le coûts des services. L'importance accordée au prix dans ce type de modèle est donc une faiblesse. De toute manière, l'aspect important du modèle, pour notre propos, est l'hypothèse que les services ne sont pas importés et la conclusion qui en découle, est qu'un "boom" dans l'exploitation des ressources (comme on en observe périodiquement dans certaines régions périphériques du Québec) aura pour effet que la production du secteur secondaire sera remplacée au moins partiellement par celle des secteurs primaire et tertiaire. C'est là une conclusion intéressante, et il vaudrait la peine de voir si elle se vérifie dans les régions périphériques du Québec.

En deuxième lieu, Swan se propose d'examiner les effets d'une augmentation de la productivité dans le secteur tertiaire d'une région. Étant donné que les services sont considérés comme des facteurs de production pour les trois secteurs (primaire, secondaire et tertiaire), la baisse de leur prix (dans la mesure où l'augmentation de la productivité fait baisser les prix) entraînera une hausse de la demande intermédiaire et finale. Comme les facteurs et donc les produits sont moins chers, tous les secteurs doivent produire et vendre plus. L'emploi augmente et les salaires et la demandes de main-d'oeuvre peuvent aussi être à la hausse. Les exportations de tous les secteurs progressent, et les importations en font autant. Il se produit une expansion économique avec augmentation de la production intérieure et relèvement du niveau de vie (Swan, 1985, p. 347-348). L'essentiel de l'argumentation de Swan est que les services peuvent prendre la tête d'une expansion économique tout aussi bien que la découverte de ressources ou une amélioration de la productivité du secteur de la fabrication. Il est bien possible qu'une augmentation de la productivité des services ait une incidence sur la croissance économique (ou serve de moteur de croissance, pour reprendre les termes de Swan). Mais

une modification de la productivité dans les services dans une région par rapport à une autre - modification assez importante pour compenser les effets d'un déclin des recettes provenant des ressources - est bien moins plausible. Il n'y a pas de raison particulière pour que l'Abitibi, par exemple, connaisse une augmentation brusque de la productivité dans son secteur tertiaire. Par ailleurs, les investissements dans des services innovateurs, comme la recherche sur les techniques minières, pourraient vraisemblablement stimuler la croissance dans ces régions aussi bien par l'exportation directe de connaissance que par l'abaissement des frais de production dans les activités locales axées sur le marché de l'exportation.

C'est ce deuxième argument que Swan essaie d'appliquer à l'économie de l'Ouest. Il pourrait le faire pour toute économie reposant sur les ressources : lorsque les ressources diminuent dans une région, les services du tertiaire supérieur peuvent les remplacer comme moteur de la croissance. C'est là une idée séduisante pour de nombreuses régions du Canada et du Québec. Mais sur quoi Swan se fonde-t-il pour conclure que les services assumeront effectivement ce grand rôle dans les provinces de l'Ouest?

Le lien que Swan établit entre la possibilité que le tertiaire stimule la croissance et la concrétisation de cette possibilité est le même que celui dont parle le Conseil économique du Canada : les économies d'urbanisation. Ces économies, également appelées "économies d'échelle externes", sont décrites dans <u>L'Ouest en transition</u> comme une large gamme d'avantages collectifs dont les entreprises profitent grâce à la concentration géographique des activités (Conseil économique du Canada, 1984, p. 162). Plus les entreprises et les activités se concentrent dans un endroit, plus l'efficacité sera grande dans chacune d'entre elles. C'est là une notion importante dans les travaux d'auteurs québécois comme Fernand Martin et Mario Polèse. Swan postule l'existence d'un "seuil" d'urbanisation. Ce seuil une fois atteint, la productivité des services augmentera rapidement. Il faut bien remarquer que ce type d'argumentation fondée sur la concentration ne laisse aucun rôle aux pouvoirs publics : le marché lui-même fera apparaître les activités qui conviennent, une fois atteint ce seuil d'urbanisation. C'est le fait d'atteindre ce seuil et l'accélération de la productivité (et non des investissements particuliers dans certaines

installations) qui donnent cet effet de moteur de croissance. Swan et le Conseil économique du Canada ont prédit que l'Ouest connaîtrait une croissance de la productivité plus rapide que celle du centre du Canada dans le tertiaire juste au moment où se terminait la phase d'expansion dans les ressources parce que le seuil d'urbanisation était sur le point d'être atteint dans les villes clés de l'Ouest. L'actuelle situation économique dans l'Ouest tendrait à montrer que leur optimisme était injustifié, soit parce que l'argumentation est simpliste, soit parce qu'ils se sont trompés sur le seuil.

Pour qu'une région surmonte son retard, par rapport au centre par ce moyen, il faut que la productivité dans les services y augmente plus rapidement que dans le centre, on ne doit pas l'oublier. Il y a bien corrélation entre urbanisation et développement des services, mais rien ne montre que les "économies d'urbanisation" peuvent donner ce résultat. Au contraire, une urbanisation plus poussée peut rendre possible une productivité encore plus grande, ce qui donne un avantage permanent aux régions déjà urbanisées. Pour ce qui est des régions du Québec qui vivent de l'exploitation des ressources, il faut signaler que Swan parle des villes de l'Ouest qui "décollent" grâce aux économies d'urbanisation. D'après le contexte, il s'agissait de Calgary et d'Edmonton. Si ces villes atteignent à peine le seuil nécessaire, il est peu probable que Swan applique son modèle à des villes comme Val d'Or, Rimouski ou Sept-Iles. Les villes périphériques du Québec sont peut-être trop petites pour réaliser les économies d'urbanisation exigées par ces services supérieurs, même si la théorie se vérifiait.

D'autres auteurs qui ont pris par au débat sur L'Ouest en transition sont moins catégoriques au sujet des effets des économies d'urbanisation. James McRae (McRae, 1985, p. 352) signale que la croissance de l'emploi dans le secteur des services, depuis quelques décennies, peut être liée à bien d'autres facteurs que l'urbanisation, comme l'impartition de services autrement produits à l'intérieur des entreprises, ou une augmentation plus lente de la productivité dans le secteur des services. McRae, à partir de ses vues sur les causes de croissance dans le secteur des services, conclut qu'il faut remplir bien d'autres conditions qu'un certain seuil d'urbanisation pour que les services alimentent la croissance économique ou se

substituent à la croissance produire par l'exploitation des ressources (McRae, 1985, p. 353).

Norrie et Percy examinent également un moyen d'un modèle micro-économique les relations entre les poussées d'expansion dans le secteur des ressources et la croissance du tertiaire. Selon eux, l'expansion du secteur primaire peut donner une plus forte croissance dans le tertiaire que dans le secteur de la fabrication, car les revenus supérieurs qui sont attribuables à l'expansion peuvent être dépensés dans une proportion plus forte dans les services, où l'élasticité de la demande par rapport au revenu est plus grande, comme certains le soutiennent. Par contre, à moins d'un apport migratoire qui fournisse au secteur tertiaire le complément de main-d'oeuvre qu'il lui faut, la production de ce secteur peut diminuer, les travailleurs passant d'un secteur à l'autre; il est vrai que ce problème ne risque guère de se présenter au Canada, car les migrations temporaires vers les régions qui vivent de l'extraction des ressources sont chose courante et le chômage a été assez élevé, au moins au cours de la dernière décennie à peu près, pour qu'il n'y ait aucune pénurie de main-d'oeuvre, ni surenchère salariale dans le tertiaire[5].

Les mêmes auteurs font également remarquer que l'accroissement des recettes fiscales provenant des ressources fait augmenter les services assurés par l'État, ce qui intensifie, aussi bien dans l'absolu que relativement, la présence du gouvernement dans l'économie. Cette présence risque de s'affirmer aux dépens du secteur de la fabrication et de certains services (les activités qui seraient ainsi évincées seraient celles où les facteurs de production feraient l'objet d'une surenchère à cause d'une demande plus forte, poussant les prix au-dessus de ceux des produits ou services concurrents produits ailleurs) (Norrie et Percy, 1987, p. 26 (PEIS)). Une vague d'expansion dans les ressources au niveau régional pourrait donc faire fuir les services supérieurs au lieu de les attirer. ?

---

5 Toronto fait exception. Il semble en effet que certaines entreprises du secteur des services, notamment dans les services personnels, souffrent d'une pénurie de main-d'oeuvre et ont du mal à payer les salaires dictés par un marché du travail où l'offre ne suffit pas à la demande.

l'inverse, un ralentissement dans le même secteur pourrait attirer des entreprises de fabrication ou de services qui peuvent exporter leur production. Une fois de plus, il n'est pas absolument évident que les cycles régionaux dans le secteur des ressources ont eu ces effets au Canada ou au Québec et il faudrait pousser les études sur ces répercussions.

On doit d'autres analyses micro-économiques à des chercheurs de l'Institut de recherches politiques (IRP) et de l'Institut Fraser. Bon nombre ont été faites dans le cadre du Programme d'études sur le secteur des industries de service du MEIR dont il a déjà été question. Les travaux de l'Institut Fraser sont, comme il était prévu, de nature sectorielle; ils n'ont donc que peu d'utilité directe pour la politique visant le développement économique dans les régions périphériques. De la même façon, rares sont les documents de l'IRP qui trouvent une application directe dans l'économie régionale. Les modèles micro-économiques que James Melvin et James Markusen ont employés dans leurs études sur le commerce dans les services présentent un certain intérêt.

Melvin écrit, et c'est un point intéressant, que le rôle des services est de surmonter les contraintes de temps et d'espace dans l'activité économique (par exemple pour réduire ou éliminer le temps nécessaire aux transactions, assurer le contact entre le produit et l'acheteur, etc.), ce qui contribue à équilibrer le modèle micro-économique qui, auparavant, ne pouvait pas traiter du temps et de l'espace (Melvin, 1987, p. 5 (PEIS)). Cette observation a son utilité, mais elle ne vaut pas pour tous les services. Elle s'applique peut-être bien aux télécommunications et au transport, mais pas aux services juridiques, d'architecture ou de consultation en gestion. En outre, définir ainsi le rôle des services ne règle pas le problème théorique que pose la prise en considération des données de temps et d'espace réels dans le modèle; c'est là un problème théorique plus difficile que Melvin ne le laisse entendre. Néanmoins, il est vrai qu'une plus grande efficacité dans la prestation de certains services abaisserait le coût des transactions; si cela ne se vérifie pas sur le marché, il demeure que, au moins dans le modèle, la compétitivité de l'économie devrait progresser. La présence de meilleurs services (transports surtout) dans les régions périphériques devrait réduire l'écart entre les coûts de production des villes et des régions éloignées.

L'étude de Markusen expose un modèle plus complexe dans lequel une augmentation des rendements d'échelle découle d'une spécialisation des services qui emploient une abondante main-d'oeuvre. Plus de travail se subdivise, plus la productivité augmente, ce qui donne lieu à des économies d'urbanisation. L'hypothèse d'une augmentation des rendements d'échelle (nombre de services offerts) dans le secteur des services dynamiques fait apparaître une situation où le secteur tertiaire ne produit pas à pleine capacité au point d'équilibre de la concurrence, et le pays (ou la région) peut se retrouver bloqué à un point d'équilibre très bas, où le bien-être n'est pas optimal. De plus, le modèle structuré par Markusen mène à la conclusion que non seulement les agglomérations urbaines ont un avantage, mais aussi que les grands pays commerçants sont avantagés par rapport aux plus petits, et les premières entreprises à entrer sur le marché ont également un avantage sur celles qui viennent ensuite (Markusen, 1986, p. 16 (PEIS)). Pour que le Canada (ou une région) surmonte ces handicaps et ne risque pas de se retrouver à un point d'équilibre peu élevé, Markusen propose de subventionner le capital humain (coût de production de services spécialisés). Cependant, subventionner la création de capital humain peut mener à un exode des cerveaux bien peu efficace lorsque la migration est autorisée; par conséquent, les régions ou les nations qui soutiennent le développement du tertiaire supérieur devraient subventionner l'<u>utilisation</u> du capital humain dans les activités ou productions faisant appel largement aux spécialisations (Markusen, 1986, p. 33 (PEIS). On n'a pas essayé de voir si cette solution était applicable ou efficace par rapport aux coûts.

Dans la vue d'ensemble du tertiaire dans le développement régional qu'il a proposée pour le MEIR dans le cadre du Programme d'études sur le secteur des industries de service, James McRae résume les résultats d'un certain nombre d'études réalisées pour ce programme. Comme une bonne partie de la matière a déjà été vue, nous n'allons nous attarder qu'aux quelques points intéressants qui restent.

Le chapitre que McRae consacre au développement régional montre bien, malgré une bonne argumentation, les faiblesses des analyses d'équilibre appliquées au développement des régions périphériques. Il postule le plein emploi dans toutes les régions, de sorte que les

"disparités régionales" sont le fait des écarts entre les salaires, les bénéfices ou les rentes économiques entre les régions. Ces différences peuvent exister en situation d'équilibre si le capital de compétences ou de ressources n'est pas égale ou en situation de déséquilibre parce que des obstacles entravent le mouvement des biens, des personnes et des capitaux. [Cette opinion voulant que les disparités régionales soient un phénomène d'équilibre découlant de différences dans les préférences des consommateurs, dans les ressources régionales, dans les services provinciaux, etc., est avancée par Thomas Courchene et James Melvin dans un article de 1986 sur la politique régionale (Courchene et Melvin, 1986, p. 61-62).] Une façon de réduire les disparités en situation d'équilibre serait de remplacer les emplois exigeant peu de compétences par des emplois hautement spécialisés (McRae, 1988, p. 37 (PEIS) dans la région cible.

Les disparités en situation de déséquilibre ne pourraient être combattues que par un abaissement des obstacles au commerce, au déplacement des capitaux et aux migrations. Au Québec, par conséquent, la solution aux disparités entre Matane et Montréal, par exemple, serait de faire passer des emplois spécialisés de Montréal à Matane et des emploi peu spécialisés de Matane à Montréal et de supprimer toute réglementation gouvernementale sur le déplacement des biens, capitaux et travailleurs. Étant donné que ce déplacement n'est assujetti pour ainsi dire à aucune entrave dans la province et que des disparités subsistent tout de même, on peut s'interroger sur la valeur de pareille politique. Transplanter à Matane des emplois hautement spécialisés serait certainement une politique efficace, pourvu que ces emplois y demeurent, non pas pour les motifs avancés, mais parce qu'il y aurait de nouveaux emplois dans une région où le chômage est important. C'est là le facteur dont le modèle de McRae ne peut tenir compte : <u>les disparités régionales au Canada sont souvent plutôt une question de disparité dans les occasions d'emplois que dans les salaires</u>.

McRae applique ce modèle au secteur des services et se demande pour commercer si la croissance de ce secteur a contribué à atténuer les disparités régionales. Supposant que la différence entre biens et services soit que les services ne peuvent faire l'objet d'échanges commerciaux, l'auteur signale que cette caractéristique n'aura d'effet sur les disparités que

si la migration est réglementée. Autrement, les prix et les salaires s'équilibrent entre les régions pour les services et pour les biens. Les disparités en situation d'équilibre peuvent persister, cependant, si les différences dans la technologie régionale, dans la demande relative et d'autres facteurs entraînent pour le secteur tertiaire des variations de prix, de salaires et des bénéfices d'une région à l'autre. Ce sont des facteurs particuliers aux régions, par exemple une situation unique, qui feront produire aux industries de service des revenus qui varient selon les régions.

McRae emploie l'exemple des terres urbaines comme le facteur qui est peut-être le seul qui puisse être caractéristique de chaque région dans le secteur tertiaire (McRae, 1988, p. 40 (PEIS)). Cet exemple trahit l'affinité de l'auteur avec la théorie des économies d'urbanisation, mais il révèle peut-être aussi une lacune de son analyse. Les terres urbaines sont peut-être identiques aux terres rurales; le "facteur spécifique" pour lequel le rendement peut varier est l'emplacement. Les régions ont donc un capital variable sur le plan géographique, et les revenus varient en raison de ce facteur parce que les divers emplacements ont des valeurs différentes. Mais c'est là un cercle vicieux : les divers endroits ont une valeur différente parce qu'il y a des différences d'activité économique entre les régions - les différences d'activité économique ne s'expliquent pas par la valeur foncièrement différente propre à chaque endroit. Il est vrai que la rente des terres urbaines est généralement plus élevée que celle des terres rurales, et cela contribue aux écarts de revenu qui caractérisent la disparité, mais les terrains valent plus cher en ville parce que les économies d'urbanisation et la proximité des marchés rendent plus rentable la production qui s'y fait; ces économies et ces marchés sont là parce que la production est concentrée dans les villes plutôt que dans les régions rurales, en d'autres termes parce qu'il y a des disparités économiques régionales. En fin de compte, c'est l'endroit où se fait la production, non le niveau des salaires, des bénéfices ou des rentes, qui détermine les disparités régionales au Canada. Le point crucial, ce n'est pas que les services rapportent plus à Montréal qu'à Sept-Iles, mais qu'ils produisent plus à Montréal qu'à Sept-Iles. Les services contribuent aux disparités en s'implantant dans les zones urbaines, non en rapportant davantage à Montréal

que des entreprises similaires situées à Sept-Iles. Le remède proposé par McRae, la libre circulation des personnes, des biens et capitaux, risque d'aggraver au lieu d'atténuer les disparités en faisant passer la production de la périphérie vers le centre où, toutes choses étant égales par ailleurs, elle est attirée par les économies d'urbanisation.

McRae s'interroge également sur les servies comme moteur de la croissance régionale par le biais du changement technologique ou de "booms" dans l'exploitation des ressources (il s'appuie dans son exposé sur les travaux de James Melvin et Neil Swan), sur la place des services dans la croissance urbaine, s'attardant surtout aux services axés sur l'exportation, qui sont fortement concentrés dans les villes (McRae, 1988, p. 41-54 (PEIS)). Comme ces questions ont déjà été abordées plut haut, inutile de revenir sur l'argumentation de l'auteur, mais il faut la peine de signaler le résumé utile qu'il donne des études réalisées sur l'Ouest (McRae, 1988, p. 47-53 (PEIS)). McRae laisse entendre, en comparant ces études avec les travaux de Coffey et Polèse au Québec, que les caractéristiques des services exportables, au Québec, sont quelque peu différentes en raison des barrières linguistiques. Ces services ont pu s'étendre davantage en dehors de Montréal que ce n'est le cas à Vancouver, par exemple (la concurrence des autres provinces étant moins vive) (McRae, 1988, p. 51 (PEIS)).

Ces quelques réflexions sur les modèles micro-économiques mènent à la conclusion que les recherches théoriques faites jusqu'à présent dans ce cadre n'ont pas été sans difficultés même si elles ont eu leur utilité. Leur première faiblesse est que les économiques ne s'entendent ni sur la construction du modèle de ce secteur, ni, par conséquent, sur les résultats à prévoir dans des circonstances données. Il faut poursuivre les travaux dans ce domaine pour constituer un ensemble intégré suffisamment pour appuyer l'élaboration des politiques. La deuxième faiblesse tient au modèle lui-même. Les analyses en situation d'équilibre des différences de niveau d'activité économique entre les régions partent de l'hypothèse que le problème découle des écarts de revenu et non d'une production insuffisante ou de l'urbanisation de la production; c'est là une erreur fondamentale qui influence ensuite les prévisions et le choix des solutions avancées. La réflexion

micro-économique continuera d'influencer l'étude de l'économie régionale, mais les économistes feraient bien de chercher des approches éclectiques et de tenir compte des situations de déséquilibre.

Néanmoins, une bonne partie des travaux accomplis reste utile notamment en faisant ressortir les notions et questions qui peuvent donner lieu à des recherches empiriques. Par exemple, la possibilité que les services et les ressources évincent le secteur de la fabrication, qui ressort du modèle de Swan. Dans le développement des régions périphériques, ce n'est pas nécessairement un résultat souhaitable, et il faut faire des recherches sur les circonstances où il risque de se produire. En situation d'équilibre ou de déséquilibre, les théories de Swan fournissent une mise en garde utile et ouvrent des avenues aux chercheurs qui étudient l'économie régionale. De la même manière, les travaux de Markusen font penser à étudier la possibilité d'une politique de subvention de l'utilisation des ressources humaines. Étant donné qu'il n'y a pas si longtemps qu'on s'intéresse au potentiel des services comme source de dynamisme, il est normal que la théorie n'en soit encore qu'à l'étape où elle propose des recherches dans de nouveaux domaines.

v) Recherches théoriques au Québec

Se distinguant des économistes néo-classiques que nous venons de voir, des chercheurs du Québec comme Cossette, Martin et Polèse ont adopté une approche plus empirique.

L'ouvrage d'Alfred Cossette, La tertiarisation de l'économie québécoise, est essentiellement une étude empirique examinant la nature et la croissance du secteur des services. Tout comme Polèse et Martin, il conçoit "le tertiaire moteur" comme un phénomène urbain et ne l'examine donc pas dans l'optique du développement des régions périphériques. Au lieu de voir ce livre en détail, il serait donc préférable de s'intéresser aux ouvrages plus récent de Polèse et Martin.

Mario Polèse a beaucoup écrit sur le tertiaire dynamique du Québec, habituellement en collaboration avec William Coffey ou d'autres auteurs. On peut dire que lui et ses collègues exercent une influence de premier ordre dans le développement de la littérature

sur le sujet au Québec. Les travaux de Polèse et de ses collaborateurs, William Coffey surtout, qui sont étudiés ici portent surtout sur deux thèmes : la définition et la mesure du potentiel moteur d'une part et, d'autre part, le lieu d'implantation des services moteurs. La définition qu'il propose est très proche de celle des autres auteurs, mais il faut dire qu'il a été l'un des premiers à la présenter; il en a déjà été brièvement question dans ces pages. C'est pourquoi nous n'allons nous intéresser ici qu'aux vues de Polèse sur les tendances observées dans l'implantation des services supérieurs, les causes de ces tendances et l'incidence de ce phénomène sur le développement régional.

Polèse et ses collaborateurs concentrent leur attention sur les services supérieurs et, tout en faisant remarquer l'hétérogénéité des services rangés dans cette catégorie, signalent que presque tous sont un phénomène urbain. Ils écrivent que la tendance de ces services supérieurs à se concentrer dans les plus grands centres urbains est claire (Polèse et Coffey, 1987(a), p. 77). Cette observation est appuyée par des tableaux de "quotients d'implantation" qui en montrent la valeur : <u>les services auxquels nous prêtons normalement une valeur motrice, comme les transports, les communications et les services financiers, sont actuellement fortement concentrés dans les villes</u>. Cherchant à expliquer ce phénomène, Polèse examine les décisions d'implantation : pourquoi les services, plus libres de leur lieu d'implantation, au moins en principe, que les industries manufacturières et extractives, à forte concentration de capital, sont-ils à ce point concentrés dans les villes?

Il avance trois grands facteurs qui influenceraient sur cette décision : la proximité des marchés, la présence d'une réserve de main-d'oeuvre spécialisée et celle d'activités complémentaires pour lesquelles il importe de réduire au minimum les frais de transport et de communication. Un quatrième facteur parfois évoqué est celui des contraintes d'ordre linguistique.

Les services supérieurs, dit Polèse, peuvent être produits et sont effectivement produits à une certaine distance des marchés, parce qu'ils font l'objet d'échanges aux niveaux national et international (Polèse et Coffey, 1987(b) p. 597-598). La fourniture de services de consultation au tiers monde ou encore la fourniture de services de gestion et d'administration

par le siège social aux bureaux régionaux sont des exemples d'échanges. Par conséquent, la proximité du marché exerce une importante attraction, sans doute, mais ce n'est pas le facteur clé dans le choix du lieu d'implantation. Cette attraction est importante si le service exige un contact direct, si les frais de transport sont élevés ou, dans le cas de Montréal, lorsque les barrières linguistiques permettent aux producteurs locaux de mieux vendre leur produit. Polèse postule que, au delà d'un certain seuil, mettons de 500 00 habitants, l'attraction du marché devient moins importante que d'autres facteurs (Polèse et Coffey, 1987(b), p. 606). Les chiffres sur l'emploi dans les services axés sur l'exportation montrent bien que l'attraction du marché n'est pas le seul facteur : l'agglomération urbaine de Montréal n'est pas beaucoup plus petite que celle de Toronto, mais sa part totale de l'emploi dans les services au producteur orientés vers l'exportation (7,2 p. 100) est à peine le sixième de celle de Toronto et beaucoup plus faible que celle de Calgary (17,6 p. 100), ville bien plus petite et ayant bien moins de sièges sociaux (Polèse et Coffey, chiffres établis par les auteurs à partir des données sur l'emploi de Statistique Canada pour 1981, 1987(b), p. 608). Ici encore, des données plus solides et plus récentes permettraient d'établir une argumentation plus convaincante à cet égard.

Un autre facteur auquel Polèse prête un rôle de premier plan dans l'urbanisation des services est l'attrait exercé par une réserve de main-d'oeuvre spécialisée, notamment par une réserve de main-d'oeuvre aux spécialisations variées : ingénieurs, juristes, cinéastes, analystes financiers, programmeurs et ainsi de suite (Polèse et Coffey, 1987(b) p. 605). Cependant, il ne suffit pas de compétences variées; il faut aussi que dans chaque domaine il y ait un haut degré de spécialisation. Il est peu probable que les réserves de main-d'oeuvre spécialisée existant à l'extérieur des grandes agglomérations aient l'importance et la richesse voulues pour attirer les entreprises de services supérieurs (Polèse et Coffey, 1987(b) p. 608). Polèse s'attarde davantage aux compétences, aux connaissances et à la base démographique locale, qui peuvent faire naître ou croître des entreprises, qu'aux infrastructures matérielles comme facteur d'attraction des entreprises de l'extérieur vers un endroit donné. Coffey écrit cependant en 1988 que l'environnement social, culturel, politique et physique a un rôle à jouer pour attirer

une main-d'oeuvre spécialisée et des activités complémentaires qui exercent une attraction sur les services supérieurs; le niveau des investissements publics peut donc indirectement influencer le chois des lieux d'implantation (Coffey, 1988, p. 6).

De plus, les entreprises doivent réduire au minimum les frais de transport et de communication tant pour les facteurs de production que pour leurs produits, ce qui englobe le coût d'importation des compétences, de prestation du service (Polèse et Coffey, 1987(b) p. 605) et le coût des communications avec les agents économiques complémentaires : établissements financiers, fonctions de services "symbiotiques", experts-conseils, etc. (Coffey, 1988, p. 5). L'endroit où ces coûts seront les plus faibles est probablement une grande ville : Montréal, à l'échelle provinciale, et Toronto au niveau national.

Polèse étudie deux cas, celui des services de génie et celui des services de développement immobilier, où il y a une forte concentration, à Montréal dans le premier cas et surtout à Toronto dans le deuxième. L'explication avancée par Polèse pour cette concentration fait ressortir des éléments de tous les arguments déjà vus : regroupement des compétences nécessaires, besoins en services spécialisés de financement, besoins en services de gestion de haut niveau, frais élevés pour l'acquisition de ces facteurs de production. De plus, les circonstances particulières à chaque ville ont entraîné des réacteurs propres dans ces deux secteurs. La tradition torontoise en planification urbaine favorisait davantage l'implantation de grandes sociétés immobilières internationales que le marché plus libre de Montréal, par exemple, tandis que la politique de l'Hydro-Québec a soutenu la croissance, à Montréal, de sociétés d'ingénieurs-conseils capables de livrer concurrence à l'échelle internationale. Les interventions gouvernementales ont eu une incidence sur ces deux secteurs, mais on ne peut en dire autant des activités visant directement le développement régional. Dans un cas, l'impartition a été la clé, dans l'autre, la politique de planification urbaine et dans les deux, le développement des activités dans le secteur des services a découlé <u>indirectement</u> d'autres activités (Polèse, 1988, p. 10-11). Cela veut dire qu'une large gamme d'activités gouvernementales peuvent être considérées comme des moyens de favoriser le développement des services supérieurs. Quant à savoir

s'il est possible d'établir ces services dans les régions périphériques, cela peut dépendre des activités primaires ou secondaires auxquelles ils sont liés.

Le dernier facteur étudié par Polèse et ses collègues est celui de la langue. Montréal, en partie à cause de la langue, ne peut exporter vers les marchés nord-américains situés tout près mais profite aussi d'un marché fermé au Québec. Polèse commente :

> Les services, plus que les liens, sont très sensibles aux barrières culturelles et linguistiques, à cause, notamment, de leur forte teneur en information et en communication interpersonnelle (Polèse et Stafford, 1984, p. 47).

En conséquence, Montréal supplante Toronto comme pôle dominant de développement des services au Québec (même dans l'ouest du Québec, où Toronto ne souffre pas de l'handicap de l'éloignement) et source principale des services supérieurs consommés dans les régions du Québec (Polèse et Stafford, 1984, p. 51). La majorité de ces services sont contrôlés au niveau local (Polèse et Stafford, 1984, p. 54).

Dans la conception de Polèse, il ne reste pas beaucoup de place pour la répartition de services supérieurs entre les centres régionaux de croissance. Pour lui et pour ses collaborateurs, Montréal est le centre de croissance régional : son rôle est de fournir des services à l'arrière-pays et d'en acheter les ressources, favorisant ainsi un développement "complémentaire" et apparemment divergent (Polèse et Stafford, 1984, p. 52). Le passage suivant donne plus de détails sur cette perspective :

> Si certains services supérieurs doivent se développer au Québec... ils se développeront à Montréal ou pas du tout : sinon le Québec les importerait d'ailleurs... Il est certes possible d'identifier des cas isolés de succès à l'extérieur de Montréal, comme par exemple la publicité à Québec; mais l'édification d'un complexe d'activités du bureau, surtout à vocation internationale, ne pourrait se faire qu'à Montréal (Polèse et Stafford, 1984, p. 51-52).

Il ajoute : "Il faut donc parler d'une complémentarité de rôles entre Montréal et les autres régions" (Polèse et Stafford, 1984, p. 52).

Où tout cela laisse-t-il les régions périphériques du Québec? Tout en admettant que "le phénomène des disparités régionales (est) autant un problème de localisation tertiaire qu'un problème de localisation industrielle" (Polèse, 1986, p. 136), il ne propose aucun moyen pour diffuser les services supérieurs ni pour développer les régions périphériques qui vivent de l'exploitation des ressources. Pour Polèse, le développement de la province est l'équivalent du développement de Montréal, dont les liens permettront d'entraîner les régions, qui continuent de dépendre des ressources. Cette opinion n'est pas dépourvue d'un certain réalisme, mais elle ne propose aucune solution au problème des disparités régionales. Il n'en reste pas moins important de signaler que les facteurs que Polèse juge importants dans le choix du lieu d'implantation doivent être surmontés par ceux qui s'intéressent au développement régional si l'on veut que les services aident à réduire les disparités au lieu de les perpétuer. Il faut souligner que Polèse, même s'il voit sous un jour négatif la décentralisation des services supérieurs, estime que ces services jouent un rôle moteur là où ils s'implantent.

Fernand Martin a lui aussi rédigé un article pénétrant sur les services et son opinion a beaucoup en commun avec celle de Polèse. Comme ce dernier, il insiste sur les centres urbains et va plus loin, faisant remarquer que la ville a non seulement un avantage sur le plan du marché, de la main-d'oeuvre et du coût des transports et des communications, mais qu'elle suscite aussi une offre et une demande de nouveaux produits : "L'effet combiné du changement des mentalités et du grand nombre des habitants donne naissance à des commerces, institutions et professions rares servant les nouveaux besoins de la population" (Martin, 1986, p. 125). L'urbanisation a aussi des retombées comme la congestion et la criminalité, et il faut créer de nouveaux services pour surmonter ces problèmes. Ce sont là autant de sources de croissance en milieu urbain.

Martin va aussi plus loin que Polèse dans la notion de polarisation. Pour Martin, les services polarisent géographiquement l'économie de la province, donnant aux zones urbaines un avantage de plus en plus considérable

sur les régions périphériques. Il est important d'encourager les services supérieurs parce qu'ils créent le milieu indispensable pour attirer l'industrie, mais seuls les grands centres urbains peuvent soutenir ces services. Martin semble privilégier les concentrations de populations d'environ un million d'habitants (Martin, 1986, p. 132), voulant dire par là que Montréal peut être le seul centre de croissance du Québec. Cette démographie est cruciale parce que les effets catalyseurs des services supérieurs, notamment par le biais de l'innovation "repos(ent)" avant tout sur une base quantitative... C'est à partir d'un certain seuil de population que peut exister et se développer un système d'enseignement : écoles techniques, universités, grandes écoles, etc., capable d'assurer à la fois la formation initiale... la formation permanente, l'information scientifique et technique et la recherche" (Martin, 1986, p. 131). Un milieu plus large, ajoute-t-il, est nécessaire à la circulation et au développement des idées et les "consommations différenciées" de la vie urbaine sont cruciales pour attirer des spécialistes compétents (des cadres) qui veulent un niveau de vie élevé (Martin, 1986, p. 132).

La conception que Martin se fait du développement économique, remarquons-le, repose que l'attraction d'entreprises nationales et internationales vers une région donnée au moyen de la création d'un environnement satisfaisant. Il n'accorde aucune attention particulière aux entreprises locales "en croissance". Pour lui, l'établissement de services supérieurs semble se présenter comme un processus qui consiste à établir une infrastructure non seulement matérielle mais aussi sociale et culturelle, sans oublier l'enseignement, infrastructure financée par l'État. C'est ce qui doit influencer le choix du lieu d'implantation, peut-être dans le même esprit que les programmes semblables à ceux appliqués par le MEER et le MEIR, mais seulement dans les villes dont la démographie a atteint un certain seuil (où ces infrastructures se développeraient probablement sans nécessairement être prévues par une politique de développement économique).

Cela est possible pour Montréal, mais pas nécessairement pour les régions périphériques. Même dans le cas de Montréal, il y a lieu de s'interroger sur l'efficacité de cette politique de développement économique, car la valeur des stimulants à

l'implantation du point de vue du développement n'est pas prouvée [voir par exemple Savoie, 1985, p. 4 - cela ne veut pas dire qu'il n'y a pas eu de nombreux succès]. En d'autres termes, l'opinion de Martin révèle peut-être une tendance, parmi les économistes québécois, à concevoir le développement régional comme le développement de Montréal, mais cela ne contribue guère à enrichir la politique de développement visant les régions périphériques de la province. Bien au contraire, ces économistes, plus que Polèse encore, soulèvent toutes les difficultés que doit surmonter toute politique de répartition des services supérieurs. Martin, tout comme Polèse, croit que les services supérieurs peuvent avoir un effet moteur.

Pour résumer l'état de la recherche théorique au Québec sur le secteur des services, disons que l'approche de l'"urbanisation" domine nettement. Les travaux de ces économistes québécois sont fortement axés sur la relation entre les services supérieurs et l'urbanisation : pour eux, le développement régional au Québec découle du développement de Montréal (à moins qu'il ne lui soit identique). Il n'y a pas grand-chose qui prouve que cette théorie de la percolation ait donné des résultats par le passé dans le développement économique des régions périphériques. Le développement de Montréal est important pour assurer la vitalité de l'économie québécoise, mais ce ne peut être la seule politique de développement régional dans la province. Les théories que nous venons de voir n'éclairent donc pas beaucoup la question du développement des régions périphériques. Leur principal apport est sans doute qu'elles soulignent la forte attraction qu'exercent les centres urbains sur les services supérieurs et les difficultés à surmonter pour répartir ces services afin de favoriser le développement régional. Ces économistes, et c'est un aspect positif, ne nient pas que les services puissent produire et favoriser le développement, bien qu'il reste à mesurer la force de ce "moteur de croissance". Sur une note plus négative, la vaste majorité des économistes qui s'intéressent au secteur des services ne croient pas qu'il soit facile de les étendre aux régions périphériques; ils pensent plutôt que les services sont encore plus urbains que les autres activités économiques.

3. DONNÉES STATISTIQUES

i) Définitions statistiques du secteur des services

Les recherches sur le secteur des services ont été en partie conditionnées par la disponibilité des données. Il a été admis, dans le Programme d'études sur le secteur des industries de service du MEIR (PEIS), qu'une bonne partie des données produites jusqu'ici ne convenaient pas à l'étude des services supérieurs, et les responsables du programme prennent des mesures pour fournir plus de données bien adaptées grâce au travail de Statistique Canada, qui a entrepris d'appliquer un progr4amme de statistiques sur les services dans le cadre du PEIS. La grande difficulté, à présent, est le niveau de regroupement de ces données, qui empêche de faire des distinctions entre les divers types de services, surtout à l'échelle régionale.

ii) Profil statistique du secteur canadien des services

Statistique Canada englobe les activités suivantes dans sa définition du secteur des services : transports et services publics; commerce (gros et détail); finances, assurance et immobilier; services aux collectivités, aux entreprises et aux particuliers; administration publique. Comme les mesures faites dans le secteur des services varient considérablement selon les activités qu'on y inclut, il faut prendre soin de vérifier la définition employée dans chaque cas. Les données qui suivent sont dérivées de celles de Statistique Canada, dont la définition est respectée. (La plupart des chercheurs se servent des données sur l'emploi plutôt que sur la production parce qu'elles sont plus faciles à obtenir.)

En 1911, première année pour laquelle Statistique Canada a publié des données, les services représentaient 32,9 p. 100 de tout l'emploi au Canada. Ce pourcentage a augmenté de façon assez constante au cours des décennies suivantes. Les plus fortes augmentations ont été relevées dans les années 1940, 1950 et 1970. Dans toutes les décennies, depuis 1911 (sauf dans les années 1930), le taux moyen de croissance annuelle de l'emploi dans le secteur tertiaire a nettement dépassé celui du secteur des biens, comme le tableau suivant permet de le constater :

Taux moyen de croissance annuelle de l'emploi

	1911-1921	1921-1931	1931-1941	1941-1951	1951-1961	1961-1971	1970-1987
Secteur des services	2,9	3,3	1	4,4	4,4	4	3,2
Secteur autre que les services	0,8	1,8	1,1	1,3	0	0,8	1
Emploi total	1,6	2,4	0,7	2,6	2,2	3,4	2,5

Sources : Données tirées de Statistique Canada, 71-201 (données de 1970-1987) et de Statistiques historiques du Canada, de Statistique Canada, 2e édition, 1983.

Les données sur l'ensemble du Canada ne font pas ressortir de changement structurel marqué vers le tertiaire. Il est vrai que l'emploi a progressé plus vite dans le tertiaire que dans les autres secteurs tout au long du siècle, mais, comme le point de départ était situé plus bas, il a fallu attendre les années 50 avant que le nombre d'emplois y soit supérieur à celui des autres secteurs. Si l'on compare deux industries clés, on remarque que l'emploi dans l'industrie de la fabrication n'a été supplanté, pour le nombre d'emplois, par le secteur des services aux collectivités, aux entreprises et aux particuliers qu'en 1965 environ. Le déclin ou une faible croissance dans le secteur de la fabrication n'ont pas été un facteur clé dans la domination des services avant les années 50; le taux de croissance de l'emploi dans l'industrie de la fabrication avait été élevé jusque là au Canada, s'établissant en moyenne à 2,6 p. 100 par année en 1921-1931, 3,8 p. 100 en 1931-1941 et 4,3 p. 100 en 1941-1951; le déclin a été plus récent. L'influence de la croissance négative de l'emploi en agriculture a été beaucoup plus forte, ce qui permet de constater les inconvénients que présente l'utilisation de chiffres sur l'emploi pour comparer les secteurs, car la production agricole n'a pas suivi la même trajectoire descendante.

Pour résumer ce qui précède, les services, dans leur ensemble, sont un grand secteur et, jusqu'ici, il a toujours été en croissance. Dans l'économie canadienne, à l'heure actuelle, il assure environ 70 p. 100 des emplois. C'est le résultat d'un long processus de croissance, le secteur de la fabrication ne suivant pas le rythme de croissance de l'économie tandis que l'emploi agricole s'effondrait :

	Pourcentage de l'emploi au Canada, par secteur en 1911 et 1987	
	1911	1987
Agriculture	34,2	4
Autres activités du primaire	5	2,4
Fabrication	17,4	17,1
Construction	7,3	5,7
Services	32,9	70,8
Industrie (sans précision)	3,2	S.O.
	100	100

Source : Ibid.

Enfin, comme de nombreux auteurs l'ont fait remarquer, la vaste majorité des emplois créés au cours de XXe siècle se trouvent dans le secteur tertiaire. Selon les données de Statistique Canada, environ 9 300 000 nouveaux emplois nets ont été créés entre 1911 et 1987; de ce nombre, 7 570 000, soit 81 p. 100, sont dans le secteur des services, la catégorie des services aux collectivités, aux entreprises et aux particuliers, venant en tête des nouveaux emplois nets avec un pourcentage de 38,7.

Une ventilation des données par industrie révèle que les diverses composantes du tertiaire ont connu des taux de croissance très variables à diverses époques. Par exemple, la croissance de l'administration publique a été très forte dans les années 40 et 50, mais lente ou même négative dans les années 80. Dans presque toutes les décennies, les finances, l'assurance et l'immobilier ont connu une croissance vigoureuse mais cyclique, mais cette croissance, dans les années 1970 et 1980, a été plus faible, ce qui est peut-être étonnant, que dans n'importe quelle autre décennie depuis les années 1930. Les profils de croissance diffèrent considérablement d'un secteur à l'autre et d'une époque à l'autre, dans le domaine des services, et l'emploi peut y être cyclique. On prétend souvent que l'emploi dans les services est plus stable que dans le secteur producteur de biens; or, l'emploi dans les services a beaucoup diminué en 1982 et 1983, quoique pas autant que dans le reste de l'économie. Certains

auteurs posent l'hypothèse que le secteur des services au Canada semble avoir effectivement assuré un emploi plus stable que les autres secteurs ces 17 dernières années, mais cela ne veut pas dire qu'il est à l'abri du ralentissement économique.

Selon une étude que le ministère canadien des Finances a réalisée en 1985 à partir de données de Statistique Canada, le taux de croissance annuel dans les services commerciaux a fléchi dans les années 1980; les services (commerciaux en tout cas), comme pourcentage du PIB, atteindraient donc bientôt, peut-être, le point de stabilisation. La catégorie plus restreinte des services aux entreprises a elle aussi connu une croissance plus faible qu'auparavant dans les années 1980 (Canada, ministère des Finances, 1985, p. 2). Il est impossible d'établir cette tendance avec certitude sans des données à plus long terme. Selon la même étude, le phénomène statistique qu'est la croissance du tertiaire comme pourcentage du PIB n'est pas une illusion attribuable au fait que des activités semblables sont confiées par contrat à des sociétés spécialisées au lieu d'être assurées par les entreprises de fabrication elles-même. La production de services est plus forte; il ne s'agit pas d'un simple déplacement (Canada, ministère des Finances, p. 2).

Si l'on compare les chiffres de production au lieu de ceux de l'emploi, les résultats semblent similaires, en gros (Statistique Canada 15-512 et 15-001). Le pourcentage du PIB que les services représentent est plus faible, pour la plupart des années étudiées, que celui des emplois qu'ils assurent par rapport au total des emplois. Néanmoins, d'un côté comme de l'autre, la tendance est à la hausse. Chose curieuse, les données canadiennes semblent montrer que l'emploi dans les services progresse plus vite et que l'écart se creuse entre le pourcentage de l'emploi et le pourcentage du PIB que les services représentent. Voilà qui soulève la question de la signification et de la mesure de la productivité dans les industries de services. Cette tendance a-t-elle une signification? Quelle est son ampleur? Aucune étude poussée ne permet de répondre à ces questions. Il n'est pas très important, si l'on ne s'intéresse qu'aux services supérieurs, dynamiques, de savoir si la productivité du secteur des services est plus faible que celle des autres secteurs ou si elle augmente plus lentement. D'autres auteurs ont beaucoup

écrit sur cette question de productivité dans les services.

Kenneth Norrie et Michael Percy soulignent un dernier point à propos de la croissance du secteur des services, et c'est que, entre 1926 et 1983 (période pour laquelle ils présentent des données), les caractéristiques des disparités régionales, mesurées d'après le revenu des particuliers, ont très peu évolué au Canada[6]. Ces données semblent montrer que la montée des services comme grand secteur de l'économie n'a pas eu, en soi, une grande influence sur la répartition de l'activité économique au Canada et que les services et le développement industriel ont suivi à peu près les mêmes tendances dans les régions (Norrie et Percy, 1987, p. 7-9 (PEIS)). Il demeure possible que les services aient eu pour effet de compenser les forces centralisatrices influant sur d'autres facteurs variables, mais il faudrait des données très bien ventilées pour le montrer (Norrie et Percy, 1987, p. 7).

iii) Profil statistique du secteur québécois des services

En règle générale, les tendances statistiques au Québec sont analogues à celles du reste du Canada - les différences entre les provinces n'apparaissent qu'à un niveau plus poussé de ventilation. La main-d'oeuvre du tertiaire québécois est passée de 64 p. 100 de la population active en 1975 à 71 p. 100 en 1987. Comme

---

6 "Peu évolué", cela est une question de point de vue. Les chiffres réunis pour Still Living Together montrent que le revenu par habitant des particuliers est réparti beaucoup plus uniformément entre les provinces dans les années 1980 qu'il ne l'était dans les années 1920, 1940 ou 1960, par exemple. Même si l'on ne tient pas compte des paiements de transfert, les chiffres comparatifs de 1966, 1980 et 1983 révèlent une amélioration en 1983. Alors que les changements sont mineurs à Terre-Neuve et au Nouveau-Brunswick, ils sont très marqués à l'?le-du-Prince-Édouard et en Nouvelle- Écosse. Le revenu au Québec a augmenté, si on le compare à celui du Canada, puis il est retombé pendant la période étudiée (Coffey et Polèse, éditeurs, Still Living Together, p. 21 et 23). Les données, à l'heure actuelle, ne sont pas suffisantes pour qu'on puisse juger du rôle que les services ont joué dans cette évolution.

dans l'ensemble du Canada, la croissance du secteur des services est cyclique, mais elle est plus stable que la croissance de l'ensemble de la main-d'oeuvre. Une possibilité intéressante ressort des données de 1975-1987 : le pourcentage du Québec dans l'ensemble des emplois du tertiaire au Canada a légèrement diminué pendant cette période, passant de quelque 28 p. 100 à environ 25 p. 100 (Statistique Canada, 71-001 et 71-529). Le fait n'a peut-être aucune signification, mais s'il montre que la part du Québec dans les emplois des services supérieurs diminue effectivement, les responsables des politiques voudront peut-être étudier ces retards pour tenter d'améliorer la situation.

La Direction des industries des services commerciaux du MEIR a rédigé en 1987 un rapport faisant appel à des données inédites de Statistique Canada pour 1978 et 1984 tirées des dossiers fiscaux des employeurs. Ce rapport donne des chiffres approximatifs sur l'emploi et le nombre d'entreprises dans chaque sous-secteur du tertiaire. Ces chiffres montrent que les services dans leur ensemble emploient environ 75 p. 100 des travailleurs au Québec et quelque 76 p. 100 au Canada. Au Québec, les sous-secteurs qui connaissent une croissance de l'emploi supérieure à la croissance de l'ensemble du tertiaire (10 p. 100 entre 1978 et 1984) sont le commerce de détail (21 p. 100), les services aux entreprises (22 p. 100) et les services à la collectivité (21 p. 100). Pendant ce temps, il y a eu un recul de l'emploi total dans les industries productrices de biens. Les sous-secteurs du tertiaire qui ont connu une diminution de l'emploi sont les suivants : construction, transports, commerce de gros et communications et services publics. L'administration publique a subi une croissance de quelque 10 p. 100 pendant la même période et l'emploi a été stable, en gros, dans les finances, l'assurance et l'immobilier ainsi que dans d'autres services choisis.

Si l'on compare ces chiffres avec ceux de l'ensemble du Canada, on remarque que la croissance de l'emploi dans l'ensemble du tertiaire québécois a été légèrement inférieure. D'un côté comme de l'autre, la croissance a été forte dans le commerce de détail et négative dans la construction. Tandis qu'il y avait diminution au Québec dans les secteurs des transports, des communications et des services publics, l'emploi restait stable dans l'ensemble du Canada. Dans le domaine crucial des services à l'entreprise, l'emploi a augmenté bien moins au Québec (22 p. 100) qu'au Canada

(28 p. 100) et, plus particulièrement, qu'en Ontario (32 p. 100). Il faut noter que, sur les quelque 459 000 emplois des services aux entreprises au Canada, en 1984, l'Ontario en avait 200 000, ou 44 p. 100, tandis que le Québec en avait 105 000, ou 23 p. 100 et que le pourcentage du Québec avait légèrement diminué au cours des six années antérieures. Encore une fois, c'est une tendance qu'il importe d'étudier, car on pourrait constater que la représentation du Québec dans le secteur des services supérieurs est en train de diminuer.

Une ventilation plus poussée des services aux entreprises fait voir que la croissance a été vigoureuse dans les services informatiques au Québec pendant cette période (181 p. 100), plus vigoureuse qu'en Ontario (120 p. 100) et que dans l'ensemble du Canada (156 p. 100). Par ailleurs, dans la catégorie cruciale du génie et des sciences, alors que la progression était de 5 p. 100 au Canada et de 10 p. 100 en Ontario, le recul a été de 26 p. 100 au Québec. Ces données méritent approfondissement, car il faut voir s'il s'agit d'une anomalie attribuable à des circonstances ponctuelles ou si c'est la manifestation d'une tendance. Il y a des variations entre les provinces dans d'autres sous-secteurs des services aux entreprises, mais, comme les données sont limitées, il est difficile de tirer des conclusions valables à partir, par exemple, d'une observation selon laquelle l'emploi a plus augmenté au Québec qu'en Ontario dans les services de consultation en gestion pendant la période étudiée.

Un dernier service qui ne se range pas parmi les services aux entreprises est intéressant pour le développement régional : le transport. L'emploi dans les transports a diminué dans tous les sous-secteurs de ce service au Canada pendant la période sauf dans celui des "transports divers", mais les modifications ont été mineures dans toutes les catégories. Les fluctuations ont été plus fortes en Ontario, où le transport aérien a progressé pendant que le transport ferroviaire reculait et que les "autres" secteurs connaissaient une croissance appréciable. Cette même catégorie affiche une très légère augmentation au Québec, tandis que tous les autres sous-secteurs ont connu des reculs assez importants : transport aérien (-7 p. 100), transport ferroviaire (-15 p. 100), transport maritime (-28 p. 100), camionnage (-15 p. 100). Compte tenu de l'importance des transports pour le développement

économique dans les régions périphériques, ces chiffres peuvent susciter des inquiétudes, et des recherches plus poussées s'imposent, car il faut s'interroger sur les caractéristiques régionales de ce phénomène, voir si la production diminue et si ces chiffres traduisent une tendance à long terme (toutes les données qui précèdent sont tirées de Canada, ministère de l'Expansion économique régionale, 1987).

Comme on l'a expliqué plus haut, la répartition régionale des services au Québec n'est disponible que dans des cas isolés. William Coffey et Mario Polèse ont travaillé à l'établissement de quotients de localisation dans les services. Examinant où sont implantés les services au producteur (ceux qui présentent de l'intérêt pour le développement des économies régionales(, ils concluent à une forte concentration dans les centres urbains. Les services supérieurs, comme les services informatiques, les agences de publicité et les firmes de consultants en gestion, ne semblent pas particulièrement libres de leur lieu d'implantation; au Québec, ils sont fortement concentrés à Montréal (Coffey et Polèse, 1987). Une étude de Polèse et Robert Stafford faite à partir de données de 1971 révèle que 94 p. 100 des exportations régionales nettes de services au Canada sont accaparés par les trois plus grands centres urbains : Toronto, Vancouver et Montréal. Un quatrième grand pôle d'attraction, dans le domaine des services, notamment financiers, est Calgary.

Pour ce qui est de la spécialisation, les exportations montréalaises de services sont en grande partie dans le domaine des transports, tout comme celles de Vancouver. Les services financiers et d'entreprise sont le point fort de Toronto (Polèse et Stafford, 1982, p. 317-322). Les données révèlent en outre que la production et l'exportation de services publics n'attirent pas nécessairement la croissance dans le secteur privé : les villes qui ont de fortes exportations de services publics, comme Québec, Ottawa et Halifax sont des importateurs nets de services financiers et de services aux entreprises (Polèse et Stafford, 1982, p. 324). Un examen plus détaillé des industries montre que Montréal, bien qu'elle soit plus faible que Toronto dans les services financiers, se défend bien pour ce qui est des "sociétés d'investissement et de portefeuille", de même que les banques et les établissements qui acceptent les dépôts. Les faiblesses résident dans l'assurance et l'immobilier.

Le degré de concentration varie entre les services supérieurs : elle est plus poussée en publicité qu'en comptabilité tandis que les activités scientifiques semblent plus détachées des autres services et prospèrent davantage à Vancouver et à Calgary qu'à Toronto et Montréal. Montréal vient devant Toronto comme centre des firmes d'experts-conseils en génie, et c'est l'inverse pour les services de consultation en gestion. Malgré ces différences, l'importance des "économies d'urbanisation" semble découler de la concentration urbaine des services supérieurs examinés (Polèse et Stafford, 1982, p. 325-326).

Coffey et Polèse sont en train d'achever d'autres études sur l'implantation des services entre 1971 et 1981 au Québec. On peut déjà prendre connaissance d'un rapport préliminaire sur ces recherches (Coffey, 1988), qui révèlent que cette période a été témoin "d'une légère décentralisation des services supérieurs en faveur des plus petits centres urbains et des régions rurales" (Coffey, 1988, p. 3). Il semble néanmoins que cette décentralisation soit étroitement liée au déplacement des entreprises de fabrication et à une intensification de l'exploitation des ressources. En d'autres termes, les services semblent avoir suivi les autres activités au lieu de diriger le mouvement. Si c'est bien le cas, les services peuvent être aussi exposés aux variations cycliques que les secteurs auxquels ils sont liés.

Un examen plus poussé des endroits qui connaissent une croissance dans les services supérieurs révèle que les villes petites et moyennes qui sont dans l'orbite des grands centres urbains comme Montréal ont plus de mal à attirer ces services que les localités de 25 000 à 100 000 habitants qui ne sont pas dans l'ombre d'un grand centre. L'influence d'un grand centre situé tout près, où il serait présumément plus rentable d'établir des services, semble décourager la croissance des services supérieurs (Coffey, 1988, p. 4-5). On pourrait donc postuler que Rouyn ou Chicoutimi-Jonquière ont de meilleures chances d'attirer ou de créer des services supérieurs que Saint-Jérôme ou Boucherville, par exemple. Il faudrait pouvoir se faire une idée plus claire des types de service qui sont décentralisés et de leur incidence économique avant de tirer une conclusion ferme. Enfin, Coffey fait remarquer que cette décentralisation reste modeste et toute relative : dans l'absolu, les grands centres continuent de dominer dans les services

supérieurs et les fonctions des sièges sociaux sont toujours dans les régions métropolitaines (Coffey, 1988, p. 4-5).

Autre exemple d'étude utilisant des données particulières, celle que Polèse et Stafford (Stafford et Polèse, 1984, p. 42) ont faite en dénombrant dans les pages jaunes les sociétés de publicité, d'informatique et de consultation en gestion à Montréal et à Toronto. Les chiffres montrent que Toronto a beaucoup plus de sociétés que Montréal dans ces trois domaines choisis et que ces sociétés sont plus importantes. En moyenne, Toronto domine par 57 p. 100 quant au nombre de sociétés dans les trois domaines. En publicité, l'écart entre les deux villes s'est creusé entre 1971 et 1980, mais la situation a été stable dans les deux autres sous-secteurs. Les auteurs concluent : "la métropole québécoise joue, par rapport à Toronto, un rôle relativement modeste au plan des services aux entreprises, du moins pour les trois secteurs examinés" (Stafford et Polèse, 1984, p. 43).

En somme, il n'existe pas de source de statistiques normalisées qui permettrait d'élucider la question de la répartition régionales des services supérieurs au Québec. Les études qui font appel aux données des recensements, comme celle entreprise par Coffey et Polèse, fourniront à l'avenir ces données. De plus, il faudrait faire des études sur l'effet multiplicateur ou l'effet de "moteur de croissance" des services dans les régions périphériques à l'échelle micro-économique ou cas par cas afin de surmonter le problème d'une ventilation insuffisante des données statistiques. Les travaux du PEIS, en collaboration avec Statistique Canada, devraient être une autre source d'information. Pour peu qu'on puisse tirer une conclusion de ces chiffres, c'est que le marché n'a pas donné lieu à une dispersion significative des services supérieurs, pas plus que la politique du gouvernement. Aussi bien les recherches théoriques que les données statistiques tendent à montrer que la décentralisation ne serait pas facile. Les retombées de ces services sur le développement régional, une fois décentralisés, ont été trop peu étudiées pour qu'on puisse tirer une conclusion.

4. CONSÉQUENCES SUR LA POLITIQUE

i) Introduction

L'une des conclusions qui s'imposent, à l'issue de l'analyse qu'on vient de faire de l'état des données statistiques, des travaux théoriques ainsi que des recherches sur le rôle des services dans le développement régional, c'est qu'ils ne peuvent pas encore donner aux responsables de la politique des résultats qu'ils pourraient utiliser en toute confiance. Il faudrait donc poursuivre les travaux dans ces domaines. Du côté des statistiques, la partie du Programme d'études sur le secteur des industries de services (PEIS) du MEIR prise en charge par Statistique Canada devrait jeter des bases plus solides que celles qu'ion a jusqu'à maintenant. Pour ce qui est du développement régional, un besoin crucial serait une ventilation des données à un échelon inférieur à celui de la province. Cela permettrait d'analyser la répartition des services et leur incidence régionale.

Quant aux travaux théoriques, le PEIS est une étape importante pour réunir les opinions d'un grand nombre d'économistes, ce qui devrait être une importante contribution sur ce plan. En outre, avec le temps et grâce au regain d'intérêt pour le secteur de services, on devrait voir apparaître une littérature plus cohérente au Canada sur ce secteur. Comme il est difficile d'extraire des ouvrages passés en revue un ensemble de politiques claires et bien justifiées, ce qui est proposé maintenant est une discussion préliminaire des idées, possibilités et activités futures qui sont proposées par les auteurs des ouvrages pertinents ou qui ressortent des lacunes de nos connaissances sur le rôle des services dans le développement des régions périphériques.

ii) Études de cas

Sur le plan de la politique touchant les régions périphériques, le champ de recherche le plus important pour l'instant est celui des études empiriques de cas, particulièrement dans les régions périphériques. C'est que les travaux n'ont pas montré de façon concluante jusqu'à maintenant qu'il y a des services supérieurs qui peuvent servir de moteur au développement économique des régions périphériques. Une série d'études de cas montrant l'incidence de services déjà décentralisés permettrait au chercheur de tirer des

conclusions sur les services qui seraient utiles pour propulser le développement régional et de savoir dans quelles circonstances ils peuvent l'être. On pourrait aussi se demander si des services supérieurs doivent s'allier à des activités des secteurs primaire et secondaire pour réussir. Un exemple serait la décentralisation des services du gouvernement (Donald Savoie a fait en 1986 une évaluation partielle de cette question). L'incidence économique de la décentralisation des campus de l'Université du Québec serait un objet d'étude prioritaire, compte tenu de l'importance que de nombreux auteurs accordent aux écoles et universités comme services dynamiques. [Un certain nombre d'études de cette nature ont été faites sur les universités canadiennes, la plus récente portant sur l'Université de Moncton (voir Higgins et Beaudin, 1988).] Autre cas qui pourrait faire l'objet d'une évaluation plus poussée : le centre de recherches du ministère des Pêches et des Océans à Mont-Joli. Ce ministère estime avoir créé 920 emplois indirects au Québec, en plus des 153 emplois directement liés au centre et pense que, par effet multiplicateur, l'apport total au revenu des particuliers dans la province serait supérieur à 15 millions de dollars (Canada, ministère des Pêches et des Océans, 1988, p. 43). Il vaudrait la peine de voir si ce centre a eu un effet "moteur" aussi bien qu'u effet sur l'emploi et le revenu dans la région gaspésienne et dans l'ensemble de la province. Les exemples semblables ne manquent pas. Il faudrait aussi évaluer d'autres services gouvernementaux ainsi que des services supérieurs du secteur privé qui sont situés dans les régions périphériques du Québec.

<u>Recommandation</u> : Qu'un programme d'études de cas soit mis en oeuvre afin d'évaluer l'incidence sur la croissance de services supérieurs spécifiques, tant publics que privés, dans les régions périphériques du Québec.

iii) <u>Dépenses liées au développement</u>

La notion d'économies d'urbanisation semble importante dans l'étude des relations entre les services et le développement des régions périphériques. Selon toutes les indications, les services supérieurs demeurent un phénomène fortement urbain, et de lourdes contraintes freinent leur déplacement vers la périphérie. Par conséquent, les grands stimulants pour y favoriser l'implantation des services seraient coûteux et

inefficaces. S'il est une recommandation de politique qu'on peut tirer des modèles et des chiffres qui précèdent, c'est que ces stimulants ou toute autre politique générale visant la décentralisation des services supérieurs font face à tellement d'obstacles qu'une étude et une évaluation complètes des répercussions possibles s'imposeraient avant toute tentative en ce sens. Il est possible que les services supérieurs jouent un rôle dans le développement régional, mais les travaux réalisés jusqu'à maintenant n'ont pas clarifié ce rôle suffisamment pour qu'on puisse recommander de façon nette une politique de développement régional reposant sur les services ou encore des politique ou des programmes spécifiques. Le plus qu'on puisse dire, c'est que toute politique doit être expressément ciblée vers une région ou une localité, car les conditions semblent varier énormément entre les régions, sous-régions et villes.

Néanmoins, les travaux réalisés jusqu'à maintenant font apparaître un certain nombre de possibilités et certaines options. Comme les stimulants à l'implantation semblent avoir des faiblesses, il faudrait attacher une plus grande priorité à l'étude d'autres politiques. Au nombre des variables qui ressortent de la littérature comme influençant les services du point de vue du développement régional, notons les dépenses du gouvernement touchant les régions périphériques, comme les approvisionnements, la décentralisation fédérale et l'impartition. Parmi les possibilités plus axées sur le marché, il faut remarquer la déréglementation, les subventions aux ressources humaines ou, comme certains auteurs le laissent entendre, la non-intervention. Nous ne dirons qu'un mot de ces diverses options, car toutes exigent une étude plus approfondie portant sur les effets particuliers à chacun.

a) <u>Approvisionnement</u> : Au niveau politique, il est largement reconnu au Canada que les marchés d'approvisionnement peuvent avoir un effet sur le développement régional. L'ensemble des approvisionnements fédéraux (gouvernement et sociétés d'État) dans tous les secteurs en 1983 (dernière année su laquelle on possède des données détaillées) a atteint 25 milliards de dollars (Canada, ministère des Approvisionnements et Services, 1987, p. 11), ce qui dépasse de très loin, les dépenses directes en développement régional. Dans le secteur des services, les

dépenses fédérales ont été de quelque 9 milliards en 1983. Il ne faut donc pas négliger les effets considérables que peuvent avoir les efforts d'approvisionnement dans les régions. Compte tenu de ces effets, il faudrait évaluer plus à fond les possibilités de décentralisation des services supérieurs par le biais du mécanisme des approvisionnements.

b) Décentralisation fédérale : le deuxième type de dépenses fédérales ayant une incidence directe sur les régions est l'implantation de services fédéraux et les services des instituts et installations financés par les pouvoirs fédéraux. Selon les données, la décentralisation de ces activités est plus facile qu'elle ne l'est dans le secteur privé. Certaines activités, comme la recherche et l'enseignement, peuvent avoir un effet moteur direct tandis que d'autres, comme les services de santé et des services de ministères fédéraux peuvent ne pas être des services supérieurs ni agir comme moteur de croissance mais créent tout de même des emplois et peuvent avoir un effet multiplicateur non négligeable dans les localités périphériques. Songeons par exemple au programme de décentralisation fédérale lancé en 1975 et interrompu en 1981 qui a permis la décentralisation de quelque 4 500 emplois. Donald Savoie a réalisé une évaluation sommaire de ce programme (Savoie, 1986); il serait utile de faire une étude de cas plus poussée.

c) Impartition : mis à part les approvisionnements et la décentralisation, l'impartition peut favoriser le développement régional si le gouvernement fédéral cherche à encourager les services supérieurs dans les régions. Tout comme dans le cas des approvisionnements, un ciblage soigneux est indispensable si l'on veut obtenir les effets recherchés. Un exemple fréquemment cité est celui de Lavalin Inc., firme montréalaise d'experts-conseils en génie, dont le succès est en grande partie attribuable aux marchés accordés par l'Hydro-Québec. On ignore si une société ou un industrie basée dans une région vivant de l'exploitation des ressources pourrait connaître une croissance parallèle, mais, ici encore, c'est un domaine où des recherches plus poussées permettraient d'élaborer une politique.

Recommandation : Que la priorité soit accordée à une analyse plus poussée du rôle que pourraient jouer les approvisionnements fédéraux, l'impartition de marchés fédéraux et la décentralisation directe des services fédéraux dans le développement régional des régions périphériques du Québec.

iv) Politiques macro-économiques

Même si des économistes qui étudient le secteur des services recommandent des mesures spécifiques, l'opinion voulant que l'intervention gouvernementale ait donné lieu à des problèmes ou ne soit tout simplement pas nécessaire en ce moment est répandue. Par exemple, l'argumentation de Neil Swan laisse entendre que l'Ouest va "décoller" une fois atteint un certain seuil d'urbanisation et qu'aucune intervention n'est nécessaire. James McRae et d'autres auteurs voient dans les obstacles à la libre circulation des biens, des capitaux et des personnes une source de disparité régionale et préconisent la libéralisation des échanges et la déréglementation. Les travaux de Mario Polèse et ses collaborateurs mènent à la conclusion que les tentatives de décentralisation des services supérieurs désavantageront le Québec, dont la santé économique dépend de la vigueur de Montréal. Des problèmes dans les domaines de l'acquisition des compétences et de la réduction des coûts par le biais, par exemple, de l'amélioration des services de transport et peut-être la promotion du français au Québec comme barrière à l'entrée des sociétés torontoises semblent acceptables pour ces auteurs, néanmoins, pourvu qu'ils ne désavantagent pas les régions centrales du Québec. Fernand Martin semble accorder un rôle plus actif aux gouvernements : établir des "consommations différenciées" et prévoir l'infrastructure matérielle qui attire les spécialistes et les entreprises à Montréal, ainsi que des écoles, des universités et des établissements de recherche.

Comme une grande partie de l'investissement dans le tertiaire concerne les ressources humaines, un certain nombre des auteurs étudiés ci-dessus tirent sur le plan de la politique des conclusions qui mettent en cause les ressources humaines. Ainsi, Markusen recommande une subvention fédérale à l'utilisation des ressources humaines dans les régions comme stimulant pour que restent dans les régions des spécialistes bien payés et leurs emplois. Ce serait là une subvention, agissant comme stimulant à l'implantation, qui abaisse le coût

d'exploitation dans une région de sorte que, dans le choix du lieu d'implantation, les sociétés préfèrent par exemple Sept-Iles à Montréal et Montréal à Toronto. Ce genre de subvention pose deux problèmes : premièrement, les stimulants à l'implantation n'ont pas fait leurs preuves comme outils de développement et, dans le secteur des services, il est probable, étant donné les économies d'urbanisation, qu'ils sont encore mins efficaces que dans le secteur d'urbanisation, qu'ils sont encore moins efficaces que dans le secteur de la fabrication; deuxièmement, subventionner les frais d'exploitation d'entreprises rentables va à l'encontre de l'approche adoptée pour la plupart des programmes de développement régional et il pourrait être difficile de le justifier.

Markusen recommande de ne pas financer les étudiants ni les établissements d'enseignement, car les ressources humaines peuvent quitter leur région d'origine (Markusen, 1986, p. 32-33 (PEIS)). Ils est difficile, cependant, d'accepter les recommandations de cet auteur, étant donné les problèmes que pose l'octroi de subventions pour l'utilisation de ressources humaines par le secteur privé et pour le système d'enseignement au Canada. (La proposition qu'il avance implicitement, soit que les subventions aux services soient au moins égales aux subventions actuellement accordées au secteur de la fabrication, semble fondée, bien que, dans la situation actuelle, le financement fédéral direct des frais d'immobilisation dans le secteur de la fabrication semble diminuer.)

Les politiques proposées pour encourager le développement des services varient selon les auteurs. Dans l'ensemble, la politique macro-économique la plus utile serait peut-être d'améliorer le soutien de l'enseignement, de la formation et et de la recherche, sans lesquels le secteur canadien des services supérieurs prendra du retard sur celui des autres pays. La question déborde le cadre du présent exposé, mais l'évaluation d'une réduction générale des barrières interrégionales à la libre circulation des biens, capitaux et personnes comme moyen de lutter contre les disparités régionales au Canada mérite une étude approfondie. De même, les propositions de politique découlant des travaux de Polèse et Martin méritent une étude et une évaluation plus poussée.

5. CONCLUSION

Cette étude du rôle des services dans le développement des régions périphériques du Québec révèle que bien des questions cruciales demeurent sans réponse, même si un certain nombre d'auteurs ont examiné le problème du point de vue théorique aussi bien qu'empirique. Les économistes insistent beaucoup sur le développement urbain et semblent penser que le succès des villes va rejaillir sur les régions périphériques, ce qui ne s'est pas produit jusqu'ici; il faut conclure à une lacune dans le développement des régions périphériques du Québec qui se ferait par le biais de la croissance ou de la décentralisation des services supérieurs. Les travaux semblent montrer que les services supérieurs ne sont pas libres de choisir les régions d'implantation, mais doivent tenir compte de puissants stimulants qui les poussent à préférer les agglomérations urbaines. Les tentatives pour disperser les services offerts par le secteur privé pour créer de l'emploi directement ou pour créer un environnement propice au développement de l'entreprise doivent tenir compte de ces facteurs. En outre, il n'a pas été montré que ces services en général, s'ils sont décentralisés, ont un effet appréciable sur le développement. Il est possible que certains aient une incidence et d'autres non, et il faut étudier les circonstances qui ont une certaine influence à cet égard.

Au niveau global, la montée de l'économie des services ne semble pas avoir atténué les disparités régionales. Cependant, des études empiriques au niveau micro-économique révéleraient peut-être que la dispersion de certains centres de recherches ou d'universités, par exemple, peut avoir un effet aux niveaux local ou régional; ce point pourrait être un centre d'intérêt pour les études et l'intervention. Il est possible que, avec les efforts concertés de l'industrie et des pouvoirs publics, une région donnée devienne un centre dans le domaine des mines, par exemple, de l'aquaculture ou des techniques de l'océan, ces technologies devenant un soutien précieux pour les entreprises régionales. Les incubateurs d'entreprises sont aussi un moyen de créer l'environnement où les services supérieurs peuvent soutenir de nouvelles entreprises, mais il ne faut pas croire que ces services peuvent surmonter à eux seuls les contraintes que sont la faiblesse des marchés locaux et des frais de transport élevés.

En guise de conclusion, les services sont fortement attirés par le milieu urbain à l'heure actuelle et les tentatives pour les déplacer doivent surmonter les vigoureux stimulants

qui motivent leur implantation dans les villes. On ne peut dire que les services n'ont aucun potentiel comme moyen de développer les régions périphériques, mais les politiques en ce sens doivent comporter des stratégies, assurer la coordination entre tous les agents intéressés, être ciblées avec précision et, avant toute chose, justifiées au moyen de recherches plus poussées sur les retombées spécifiques des politiques en cause. Le développement des services n'est pas la panacée qui résoudra tous les problèmes de développement régional, mais, une fois que les recherches seront un peu plus avancées, les services pourraient se révéler un outil précieux pour encourager le développement des régions périphériques du Québec.

6. BIBLIOGRAPHIE

Canada, ministère des Finances, "Croissance de l'emploi dans les industries productrices de services - importance du phénomène de spécialisation comme facteur explicatif", par Louis Grignon et Kei Moray, 1985.

Canada, ministère des Pêches et des Océans, Direction des recherches, Economic and Technological Benefits, 1988.

Canada, ministère de l'Expansion économique régionale, Employment Dynamics. Focus on Canada's Service Sector, 1978 and 1984, Direction des services commerciaux, juillet 1987.

Canada, ministère des Approvisionnements et Services, The Canadian Public Sector Market 1983, 1988.

Canada, Statistique Canada, Statistiques chronologiques sur la population active, (71-201), divers numéros.

Canada, Statistique Canada, Statistiques historiques du Canada, 2e édition, 1983.

Canada, Statistique Canada, Produit intérieur brut par industrie, (15-512 et 15-001), divers numéros.

Canada, Statistique Canada, Moyennes annuelles de la population active, (71-529), divers numéros.

Canada, Statistique Canada, La population active, (71-001), divers numéros.

Coffey, William J., Service Industries and Regional Development : An Overview, (résumé inédit rédigé pour un exposé oral à une table ronde du secteur des services pour le PEIS), mars 1988.

Coffey, William et Mario Polèse (éd.), Still Living Together, Institut de recherches politiques, 1987.

Cossette, Alfred, La tertiarisation de l'économie québécoise, Gaëtan Morin, éd., Chicoutimi, 1982.

Courchene, Thomas et James Melvin, "Canadian Regional Policy : Lessons from the Past and Prospects for the Future", in Revue canadienne des sciences régionales, IX:1, (printemps 1986), p. 49-67.

Dobell, Rodney, James J, McRae et Martine Desbois, "The Service Sector in the Canadian Economy : Government Policies for Future Development", document de travail, Institut de recherches politiques, 1984.

Conseil économique du Canada, l'Ouest en transition, 1984.

Empey, William, "Contracting Out of Services by Manufacturing Industries", rapport provisoire, Institut de recherches politiques, 1987. Document rédigé sous les auspices du PEIS[7].

Higgins, Benjamin et Maurice Beaudin, Impact of the Université de Moncton on the Regions of Moncton, Edmunston, and Shippagan, Institut canadien de recherche sur le développement régional, Moncton, 1988.

Institut de recherches politiques, "The Evolution of the Service Sector", document de travail, 1986. Document rédigé sous les auspices du PEIS.

Magun, Sunder, "The Rise of Service Employment in the Canadian Economy", in Relations industrielles, vol. 37, 1982, p. 528-556.

Mansell, Robert L., "The Service Sector and Western Economic Growth", in Analyse Politique, vol XI (supplément), juillet 1985, p. 354-360.

Markusen, James R., "Trade in Producer Services : Issues Involving Agglomeration Economies, Human Capital, and Public Inputs", document de travail, Institut de recherches politiques, 1986. Document rédigé sous les auspices du PEIS.

Martin, Fernand, "Le rôle du secteur tertiaire dans la stratégie de développement économique", in Essais sur le développement régional, édité par Donald J. Savoie et André Raynauld, Les Presses de l'Université de Montréal, Montréal, 1986, p. 123-134.

---

7 Programme d'études sur le secteur des industries de service du MEIR, dont il est question dans le corps du texte.

McRae, James J., "Can Growth in the Service Sector Rescue Western Canada?", in Analyse Politique, vol. XI (supplément), juillet 1985, p. 351-353.

McRae, James J., "Service Industries in Regional Development", document de travail, Institut de recherches politiques, 1988. Document rédigé sous les auspices du PEIS.

Melvin, James R., "Services : Dimensionality and Intermediation in Economic Analysis", document de travail, Institut de recherches politiques, 1987. Document rédigé sous les auspices du PEIS.

Norrie, Kenneth, "Determining Connections Between Tradeable Services and Regional Economic Performance Through Basic Data Sources" in James J. McRae et Martine M. Desbois (éd.). Traded and Non-traded Services : Problems of Theory, Measurement, and Policy (Conference Proceedings), Institut de recherches politiques, 1988, p. 213-217.

Norrie, Kenneth H. et Michael B. Percy, "Services and Regional Economic Performance : An Exploratory Analysis" (version préliminaire), document de travail, 1987. Document rédigé sous les auspices du PEIS.

Polèse, Mario, "Canadian Exports of Engineering Services and of Real Estate Development Services : Two Cases of Policy-Induced Competitive Advantage". Document présenté à l'Association canadienne des sciences régionales, juin 1988.

Polèse, Mario et Robert Stafford, "Une estimation des exportations de services des régions urbaines : L'application d'un modèle simple au Canada", in Revue canadienne des sciences régionales, vol. 2, 1982, p. 313-331.

Polèse, Mario et Robert Stafford, "Le rôle de Montréal comme centre de services : une analyse pour certains services aux entreprises", in L'Actualité économique, vol. 60, n° 1, mars 1984, p. 39-57.

Polèse, Mario et William J. Coffey, "Trade and Location of Producer Services : A Canadian Perspective", in Environment and Planning, vol. 19, 1987(b), p. 597-611.

Polèse, Mario et William J. Coffey, "Modeling Service Activities", in Environments, vol. 19, 1987(a), p. 74-80.

Polèse, Mario, "Le secteur tertiaire et le développement économique régional : vers un modèle opérationnel des activités motrices", in Essais sur le développement régional, op. cit., p. 135-150.

Québec, Conseil de la science et de la technologie, La performance du Québec dans le cadre de la politique fédérale d'impartition, avril 1988.

Savoie, Donald J., "Cash Incentives Versus Tax Incentives for Regional Development : Issues and Considerations" in Revue canadienne des sciences régionales, VIII, I (Printemps 1985), p. 1-15.

Savoie, Donald J., "The Federal Decentralization Program - A Second Look", document inédit, 1986.

Scarfe, Brian L., "Prospects and Policies for Western Canadian Growth", in Analyse Politique, vol. XI (supplément), juillet 1985, p. 361-364.

Swan, Neil M. et D.W. Slater, "Reflections on Western Transition", in Analyse Politique, vol. XI (supplément), juillet 1985, p. 365-370.

Swan, Neil M., "The Service Sector : Engine of Growth?", in Analyse Politique, vol. XI (supplément), juillet 1985, p. 344-350.

HD9985/.C33/Q4/B714
Brown, Donna.
Le Développement régional
et les services au Québec
AGBC c. 1 aa ISTC

DATE DUE - DATE DE RETOUR

JAN 16 1992	

ISTC 1551 (8/88)

INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA
49246