

Québec, Office de planification et de développement du Québec
(1992) *Régions et interrelations économiques au Québec*,
Québec, OPDQ (Coll. « Dossiers de développement régional »),
216 p. (ISBN 2-550-2256-6)

Juan-Luis Klein

Volume 38, Number 104, 1994

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/022443ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/022443ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Département de géographie de l'Université Laval

ISSN

0007-9766 (print)

1708-8968 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this review

Klein, J.-L. (1994). Review of [Québec, Office de planification et de développement du Québec (1992) *Régions et interrelations économiques au Québec*, Québec, OPDQ (Coll. « Dossiers de développement régional »), 216 p. (ISBN 2-550-2256-6)]. *Cahiers de géographie du Québec*, 38(104), 220–222.
<https://doi.org/10.7202/022443ar>

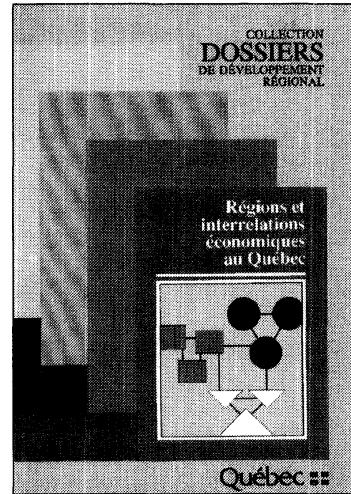
crypte archéologique de Notre-Dame, Sorbonne, maisons et hôtels dont le traitement est à signaler, et d'autres encore.

Les légendes qui décrivent tous ces documents sont elles aussi riches de renseignements, ajoutant ainsi aux divers textes. On peut toutefois regretter le nombre de coquilles typographiques qu'on trouve au niveau de ces légendes.

Paris, histoire d'une ville est un ouvrage dense qui tient compte des résultats des dernières recherches et dont l'iconographie exceptionnelle participe de l'originalité et de la synthèse. On y explore, dans son contexte historique, la capitale française sous ses facettes démographique, sociologique, architecturale, urbanistique et autres. Ceci englobe son sous-sol, ses intérieurs construits, le climat de son ciel et même... «L'air de Paris»! Voilà un atlas à lire, à feuilleter, à consulter. Selon le mot de Jean-Robert Pitte, il intéressera, outre les Parisiens, «tous les amoureux de Paris».

Hélène Legendre-De Koninck
Sillery (Québec)

QUÉBEC, Office de planification et de développement du Québec (1992) *Régions et interrelations économiques au Québec*. Québec, OPDQ (Coll. «Dossiers de développement régional»), 216 p. (ISBN 2-550-2256-6)



Ce livre présente les résultats d'une recherche commandée et publiée par l'Office de planification et de développement du Québec (aujourd'hui aboli et remplacé par le Secrétariat aux affaires régionales). L'étude, réalisée pour l'essentiel à l'Université du Québec à Rimouski par les chercheurs Serge Côté et Robert Lavertue, est présentée par le ministre délégué aux Affaires régionales, le président directeur général de l'OPDQ et le directeur des études et politiques régionales de l'OPDQ. Il s'agit donc d'une publication gouvernementale.

La recherche rend compte d'une enquête réalisée à la fin de 1989 auprès d'un échantillonnage d'entreprises sises dans quatre régions du Québec: Montréal,

le Bas-Saint-Laurent, le Saguenay—Lac-Saint-Jean et Chaudière-Appalaches (la Beauce). Or, partant de la base que les interrelations interrégionales sont le fruit des agents économiques et non des régions, ce sont ces derniers qui ont été étudiés, dans le but d'apprécier le réseau d'interrelations économiques qui prend place sur le territoire du Québec ainsi que l'insertion de Montréal dans ce réseau. Les résultats de la recherche sont présentés sous une forme descriptive mais, et c'est en cela que réside la valeur de ce document, leur potentiel analytique est appréciable, surtout en ce qui concerne l'étude de l'échange inégal (notion oubliée mais réalité toujours présente!) interrégional.

La question est abordée d'abord en regard du marché. La région de Montréal constitue le principal marché pour l'ensemble des entreprises, sauf pour les entreprises du Saguenay, qui destinent leur production à des entreprises régionales. Ceci pourrait s'expliquer par le fait que les petites et moyennes entreprises vendent surtout à la grande entreprise et, dans le cas du Saguenay, la grande entreprise est située sur place.

Il appert que les entreprises de Montréal exportent leur production plus fréquemment que les entreprises régionales, dont l'«espace de concurrence» se réduit surtout au Québec, notamment à Montréal, les ventes interrégionales étant moins fréquentes. L'étude constate que les exportations hors Québec constituent 40 % des expéditions. Bien que moins nombreuses (6 % du total), les entreprises qui exportent à l'extérieur du Canada sont celles qui emploient le plus de main-d'oeuvre, à cause de leur grande taille, et qui assurent la part la plus importante de la production. Ces entreprises exportatrices vendent davantage à des clients canadiens qu'étrangers, sauf dans le cas des entreprises saguenayennes, dont les marchés d'exportation se situent plus fréquemment outre-frontières.

Les exportations se différencient selon les régions. Dans le cas des entreprises montréalaises, la production exportée est diversifiée, contrairement aux entreprises régionales, qui, sauf dans le cas de la Beauce, se cantonnent à des produits de première transformation des ressources naturelles.

L'étude procède ensuite à l'étude des achats. En cette matière, les faits recensés montrent que les rapports interrégionaux se font à sens unique. Les entreprises régionales achètent beaucoup plus fréquemment à Montréal que les entreprises de Montréal ne le font en région. Par exemple, en ce qui concerne la technologie, les entreprises régionales se procurent leurs technologies à Montréal, alors que les entreprises de Montréal le font à l'extérieur de la province. Les entreprises de Montréal ne s'adressent aux régions que dans une proportion de 2,9 %, alors qu'elles se tournent vers l'extérieur dans 45,7 % des cas.

L'enquête aborde aussi la relation de sous-traitance, c'est-à-dire les situations où des donneurs d'ordres commandent des produits à des sous-contractants. L'analyse de cette relation révèle, elle aussi, une distinction claire entre les entreprises de Montréal et les entreprises régionales. En ce qui concerne la localisation des sous-contractants, les entreprises montréalaises font affaires la plupart des fois avec des sous-contractants de leur propre région, alors que les

entreprises régionales ont recours dans la moitié des cas à des sous-contractants extérieurs à leur région, localisés souvent dans la métropole. Et en ce qui concerne la localisation des donneurs d'ordres, ceux des sous-contractants sis à Montréal proviennent fréquemment de l'extérieur du Québec, alors que ceux pour les régions proviennent de Montréal. Il faut néanmoins noter que la sous-traitance locale en région est liée à la présence de grandes entreprises, ce qui fait du Saguenay un cas spécial.

Bref, ce livre fournit des informations qui permettent, entre autres choses, de constater le caractère inégal des rapports économiques interrégionaux au Québec, même si ce n'est pas là-dessus que les auteurs mettent l'accent. La recherche nous apprend qu'il existe bel et bien un réseau économique interrégional, mais ce réseau est à sens unique : les régions ne semblent pas en retirer les mêmes avantages que la métropole. Le lecteur constatera que les entreprises de Montréal sont davantage centrées sur leur propre région, alors que les entreprises régionales sont largement extraverties. Les entreprises régionales achètent et vendent aux entreprises de Montréal, alors que celles-ci ne le font que rarement en région, se tournant plus fréquemment vers les entreprises et les marchés extérieurs au Québec.

Certes, il eut été intéressant de voir les effets de la situation décrite sur le potentiel de développement en région. Il eut été intéressant aussi de confronter le diagnostic aux objectifs des politiques gouvernementales de développement régional. Quoi qu'il en soit, l'étude fournit des informations précieuses sur un aspect de la géographie économique québécoise qui, bien qu'essentiel, a fait l'objet de peu d'études empiriques globales et approfondies.

Juan-Luis KLEIN
Département de géographie
Université du Québec à Montréal