

## Recherches sociographiques



# Relations économiques régionales et hétérogénéités de l'espace québécois

Serge Côté

Volume 37, numéro 3, 1996

Dynamiques territoriales

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/057071ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/057071ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Département de sociologie, Faculté des sciences sociales, Université Laval

ISSN

0034-1282 (imprimé)

1705-6225 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Côté, S. (1996). Relations économiques régionales et hétérogénéités de l'espace québécois. *Recherches sociographiques*, 37(3), 517–536.  
<https://doi.org/10.7202/057071ar>

Résumé de l'article

Les relations économiques des établissements manufacturiers et de services aux entreprises de quatre régions du Québec ont été mesurées au moyen d'un questionnaire. Les relations intrarégionales, c'est-à-dire nouées avec des agents économiques de sa propre région, sont les plus intenses. Les relations extrarégionales mettent en évidence des différences marquées entre les agents économiques montréalais et ceux des régions non métropolitaines : déficit de réciprocité dans les rapports qu'ils établissent entre eux, d'une part, et relations différenciées avec l'économie continentale, d'autre part. Ces résultats mettent en lumière l'hétérogénéité de l'espace économique du Québec et le caractère problématique de son intégration.

# RELATIONS ÉCONOMIQUES RÉGIONALES ET HÉTÉROGÉNÉITÉ DE L'ESPACE QUÉBÉCOIS

Serge CÔTÉ

Les relations économiques des établissements manufacturiers et de services aux entreprises de quatre régions du Québec ont été mesurées au moyen d'un questionnaire. Les relations intrarégionales, c'est-à-dire nouées avec des agents économiques de sa propre région, sont les plus intenses. Les relations extrarégionales mettent en évidence des différences marquées entre les agents économiques montréalais et ceux des régions non métropolitaines : déficit de réciprocité dans les rapports qu'ils établissent entre eux, d'une part, et relations différenciées avec l'économie continentale, d'autre part. Ces résultats mettent en lumière l'hétérogénéité de l'espace économique du Québec et le caractère problématique de son intégration.

Le découpage des régions constitue toujours une opération délicate, aussi bien sur les plans politique et économique que sur les plans théorique et méthodologique (CÔTÉ, 1994, p. 174s). Quel que soit le découpage pratiqué, il faut éviter d'hypostasier les régions et d'en faire des entités dotées d'une existence propre, qui prendraient des décisions ou qui mettraient en œuvre des projets à la façon d'un être vivant. Sur un mode métaphorique, on dit parfois d'une région qu'elle achète, vend ou exporte. En fait, ce sont les agents économiques de cette région qui posent de tels gestes. La saisie, à partir de territoires donnés, des relations qui se nouent entre agents présente un intérêt certain. Les agents économiques, par les multiples contacts qu'ils entretiennent, par les transactions qui les lient à une foule d'autres acteurs, par les réseaux dans lesquels ils s'insèrent, font en sorte que l'activité économique qui se déploie dans un espace donné connaît un ancrage prochain ou lointain, fait plus ou moins appel à des ressources du territoire, possède un rayonnement plus ou moins étendu, etc. L'étude de ces relations apparaît comme un moyen privilégié de mieux connaître les tissus économiques régionaux et offre une base qui permet de les comparer entre eux.

C'est à partir des relations qu'entretiennent les entreprises de diverses régions québécoises avec des agents tels que distributeurs, clients, intermédiaires financiers, sous-traitants, fournisseurs de services spécialisés, etc., que s'est structurée la recherche<sup>1</sup> à l'origine du présent article. La localisation de ces différents agents est très diversifiée et le portrait spatialement différencié des liens noués avec eux peut servir de point de départ à une étude de l'intégration de l'espace québécois. Les découpages spatiaux utilisés — région métropolitaine de recensement ou région administrative, selon le cas — sont bien connus des chercheurs et des planificateurs et offrent de ce fait des repères familiers au lecteur.

Une de nos attentes était de connaître la nature et l'étendue des interrelations entre les agents économiques de Montréal et ceux des autres régions du Québec. La question de la place de Montréal dans l'économie québécoise a suscité diverses interrogations chez plusieurs chercheurs dans le dernier quart de siècle, qu'il s'agisse de HIGGINS, MARTIN et RAYNAULD en 1970, de CHUNG et ses collaborateurs en 1978, de PICARD en 1986, de HIGGINS en 1986, de LAMONDE et MARTINEAU en 1992 ou de PICHETTE en 1993. Avec cette préoccupation comme point de départ, nous nous sommes donné pour objectif de produire un portrait des relations des établissements régionaux avec les agents économiques de tous types et de toutes provenances, qu'ils soient localisés dans la même région, dans une autre région du Québec (dont celle de Montréal) ou à l'extérieur du Québec. Dans ce dernier cas, il a été possible de distinguer les agents situés au Canada, aux États-Unis et dans le reste du monde.

*Portrait-synthèse de l'espace québécois à partir d'une mesure des relations économiques*

Une enquête par questionnaire menée auprès d'un échantillon d'établissements a permis d'accumuler, selon un cadre analytique en partie taillé sur mesure, de nombreuses données mesurant l'importance des relations économiques qu'entretiennent les établissements au sein de leur région et à l'extérieur de celle-ci. La recherche s'est déroulée dans quatre régions: trois d'entre elles correspondaient au territoire de régions administratives (Bas-Saint-Laurent, Saguenay-Lac-Saint-Jean, Chaudière-Appalaches)<sup>2</sup>, tandis que pour la dernière, celle de Montréal, c'est l'aire

---

1. La recherche à l'origine du présent article est le fruit du travail d'une équipe multidisciplinaire constituée au GRIDEQ. L'Office de planification et de développement du Québec (OPDQ) a soutenu financièrement les travaux. Les principaux résultats ont fait l'objet d'une publication (CÔTÉ et LAVERTUE, 1992). Le contenu de cet article est fondé sur le travail réalisé en collaboration avec le géographe Robert Lavertue.

2. Il y a seize régions administratives au Québec.

de la région métropolitaine de recensement (RMR) qui avait été choisie<sup>3</sup>. Sur un total de 5 567 établissements comptant 10 salariés et plus — certains du domaine manufacturier (4 459) et d'autres de services aux entreprises (1 108) —, on a tiré un échantillon aléatoire stratifié (selon les régions) non proportionnel, à partir des dossiers d'un organisme gouvernemental québécois transigeant avec toutes les entreprises du Québec et maintenant dans ce but un fichier tenu constamment à jour. La taille de l'échantillon, sa composition et les taux de réponses atteints sont présentés au tableau 1. Chaque établissement sélectionné a d'abord reçu une lettre. Par téléphone, un rendez-vous se prenait avec la direction générale des établissements qui acceptaient de répondre au questionnaire. Des interviewers d'expérience se rendaient ensuite au bureau des dirigeants d'établissement pour administrer le questionnaire. Lors de l'analyse, les données des quatre régions à l'étude ont été tantôt traitées séparément, tantôt regroupées dans un seul ensemble. Dans ce dernier cas, il a été nécessaire de pondérer les quatre strates de l'échantillon pour leur donner le poids correspondant à celui de leurs établissements par rapport à l'ensemble.

Les liens économiques explorés dans la recherche ont été regroupés en six secteurs, soit les approvisionnements, la technologie, la localisation des propriétaires, le financement, les ventes et la sous-traitance (voir tableau 2). Les différentes mesures utilisées comme indicateurs forment un ensemble d'éléments hétérogènes et, dans plusieurs cas, il n'existe pas de mesure commune qui permette un rapprochement direct entre elles : ainsi, un achat d'intrant, un contrat de crédit-bail et un transfert technologique ne peuvent s'additionner. Toutefois, de façon indirecte, la catégorisation, pour un niveau spatial donné de fonctionnement, de chaque indicateur par un score<sup>4</sup> permet de combiner plusieurs indicateurs et, de la sorte, d'estimer l'intensité des liens économiques qui se déploient dans l'espace. À partir d'une échelle spatiale simple, il est possible de catégoriser les liens économiques en trois groupes :

- ceux qui se tissent dans la région de l'établissement ;
- ceux qui se nouent au Québec, mais à l'extérieur de la région de l'établissement (« ailleurs au Québec ») ;
- enfin, ceux qui s'établissent avec des partenaires de l'extérieur du Québec.

De là, on peut arriver, pour chaque palier de l'échelle spatiale, à un score global caractérisant chaque secteur ou même à un score synthétique (tous les secteurs confondus) décrivant l'intensité de l'ensemble des liens économiques qui concernent ce palier.

---

3. La RMR de Montréal regroupe la totalité des régions administratives de Montréal et de Laval ainsi que des parties de trois autres régions administratives, soit celles de Montérégie, des Laurentides et de Lanaudière.

4. Les scores, de valeur maximale 5, ont été établis à partir de la distribution en quintiles de la mesure des différents phénomènes.

TABLEAU 1

*Caractéristiques de l'échantillon*

	RÉGIONS				Total
	BSL	SLSJ	CHAP	RMRM	
Nombre d'établissements de 10 salariés et plus					
manufacturiers	170	176	482	3 631	4 459
services aux entreprises	29	48	52	979	1 108
<i>Ensemble des établissements</i>	<i>199</i>	<i>224</i>	<i>534</i>	<i>4 610</i>	<i>5 567</i>
Constitution de l'échantillon					
nombre de cas sélectionnés	73	67	67	382	589
introuvables, refus, non admissibles	20	18	11	217	266
questionnaires valides (échantillon)	53	49	56	165	323
<i>Taux de réponse</i>	<i>73 %</i>	<i>73 %</i>	<i>84 %</i>	<i>43 %</i>	<i>55 %</i>
Ventilation de l'échantillon selon la taille des établissements					
10 à 99 salariés	45	43	44	126	258
100 à 199 salariés	6	4	8	14	32
200 salariés et plus	2	2	4	25	33
Ventilation de l'échantillon selon le secteur d'activité					
biens de consommation	19	14	21	71	125
biens d'équipement	4	4	3	19	30
biens intermédiaires	28	20	29	52	129
services aux entreprises	2	11	3	23	39

Sigles des régions :

BSL Bas-Saint-Laurent

SLSJ Saguenay-Lac-Saint-Jean

CHAP Chaudière-Appalaches

RMRM Région métropolitaine de recensement de Montréal

SOURCE : Groupe de recherche interdisciplinaire sur le développement régional de l'Est du Québec (GRIDEQ).

TABLEAU 2

*Secteurs des liens économiques et indicateurs servant à les mesurer*

SECTEURS	PRINCIPAUX INDICATEURS	
	NOMBRE	IDENTIFICATION
1- Approvisionnements	5	<ul style="list-style-type: none"> <li>- lieu d'origine des intrants (mesure globale)</li> <li>- lieu d'origine des 5 principaux intrants</li> <li>- localisation des fournisseurs des équipements de production</li> <li>- localisation des fabricants des équipements de production</li> <li>- lieu d'origine des services achetés</li> </ul>
2- Technologie	7	<ul style="list-style-type: none"> <li>- localisation des fournisseurs des équipements informatiques</li> <li>- localisation des fabricants des équipements informatiques</li> <li>- localisation des partenaires dans l'introduction d'innovations</li> <li>- localisation des partenaires dans les transferts de technologie</li> <li>- localisation des partenaires dans l'exécution de R&amp;D à l'interne</li> <li>- localisation des partenaires dans la réalisation de R&amp;D externe</li> <li>- localisation des sources d'information technologique</li> </ul>
3- Localisation des propriétaires	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>- localisation des propriétaires des établissements indépendants</li> <li>- localisation des maisons mères des établissements filiales</li> </ul>
4- Financement	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>- localisation des prêteurs à court terme</li> <li>- localisation des prêteurs à long terme</li> <li>- localisation des détenteurs de contrats de crédit-bail</li> </ul>
5- Ventes	6	<ul style="list-style-type: none"> <li>- localisation du meilleur client</li> <li>- aire du principal marché</li> <li>- ventilation géographique de la valeur des ventes réalisées au Québec</li> <li>- ratio VHQ*/ventes totales pour l'ensemble des établissements</li> <li>- ratio VHQ*/ventes totales pour établissements réalisant des VHQ*</li> <li>- localisation des intermédiaires dans la réalisation des VHQ*</li> </ul>
6- Sous-traitance	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>- localisation des sous-traitants</li> <li>- localisation des donneurs d'ordre</li> </ul>

\* VHQ : ventes hors Québec.

SOURCE: Groupe de recherche interdisciplinaire sur le développement régional de l'Est du Québec (GRIDEQ).

L'examen de ces scores synthétiques (voir tableau 3) conduit au départ à quatre constatations :

- quelle que soit la région considérée, c'est avec les agents de leur propre région que les établissements entretiennent les liens économiques les plus intenses;
- pour les trois régions non montréalaises, le deuxième degré d'intensité dans les liens économiques revient à des agents situés ailleurs au Québec, tandis que pour la région montréalaise ce deuxième degré d'intensité est le fait des agents économiques situés à l'extérieur du Québec;
- l'intensité des liens économiques qui s'établissent avec les agents des autres régions québécoises est beaucoup plus élevée dans le cas des établissements des trois régions non montréalaises que dans celui des établissements de la région de Montréal;
- l'intensité des liens économiques qui se nouent avec des agents situés à l'extérieur du Québec est sensiblement plus élevée chez les établissements de Montréal que chez ceux des autres régions.

TABLEAU 3

*Scores synthétiques d'intensité des liens économiques*

ÉCHELLE SPATIALE	RÉGIONS			
	Bas-Saint-Laurent	Saguenay-Lac-Saint-Jean	Chaudière-Appalaches	Montréal (RMR*)
Région de l'établissement	2,51	3,30	2,91	3,61
Ailleurs au Québec	2,49	1,78	2,00	1,04
À l'extérieur du Québec	1,64	1,48	1,80	2,36

\* RMR : région métropolitaine de recensement.

SOURCE : Groupe de recherche interdisciplinaire sur le développement régional de l'Est du Québec (GRIDEQ).

Cette dernière affirmation doit être nuancée, car, selon les secteurs, on constate des variations considérables d'intensité (voir tableau 4). Ainsi, Montréal ne vient pas en tête pour tous les secteurs : par exemple, en ce qui concerne le financement, Montréal et le Bas-Saint-Laurent sont à égalité, tandis que cette dernière région devance, en toute relativité bien entendu, Montréal au chapitre des ventes à l'extérieur du Québec.

TABLEAU 4

*Scores d'intensité des liens économiques s'appliquant au palier spatial  
« À l'extérieur du Québec », selon les secteurs*

SECTEURS	RÉGIONS			
	Bas-Saint-Laurent	Saguenay–Lac-Saint-Jean	Chaudière-Appalaches	Montréal (RMR*)
Approvisionnements	1,60	1,80	1,80	2,40
Technologie	1,43	1,86	2,14	3,00
Localisation des propriétaires	1,50	0,50	1,00	2,00
Financement	1,00	0,00	0,33	1,00
Ventes	2,83	2,33	2,67	2,67
Sous-traitance	0,00	0,00	1,00	1,50
Tous secteurs confondus (score synthétique)	1,64	1,48	1,80	2,36

\* RMR : région métropolitaine de recensement.

SOURCE : Groupe de recherche interdisciplinaire sur le développement régional de l'Est du Québec (GRIDEQ).

Les données présentées jusqu'ici attirent l'attention sur l'opposition manifeste entre la métropole montréalaise et les autres régions. En effet, *les établissements montréalais, globalement, sont davantage tournés vers l'extérieur du Québec que ceux des autres régions, alors que les établissements non métropolitains paraissent, par contraste, mieux intégrés à l'économie du Québec.* Dans la suite de cet article, les deux parties de cette proposition seront examinées à la lumière d'autres données provenant de la même recherche.

#### *Les relations économiques dirigées vers l'extérieur du Québec*

Tout d'abord, *les liens plus forts des établissements montréalais avec l'extérieur du Québec* peuvent s'expliquer, en partie, par le fait que ceux-ci ont une taille plus élevée que celle des établissements des autres régions. L'établissement moyen, à Montréal, comprend 119 salariés, tandis qu'il n'en regroupe, dans les régions non métropolitaines, que 68. Les établissements de grande taille sont notamment caractérisés, chez les filiales du moins, par un plus haut degré de propriété extra-québécoise, par une plus grande part de leurs ventes effectuées hors Québec, par une plus forte proportion de leurs intrants provenant de l'extérieur du Québec, par un recours plus fréquent à de l'information technologique venant de l'extérieur, etc., comparativement aux établissements de taille moyenne et petite.

Fait intéressant à noter, les relations commerciales des unités montréalaises sont davantage orientées vers l'espace canadien, tandis que les unités des autres régions atteignent plus facilement les marchés des États-Unis et du reste du monde (voir tableau 5). L'espace économique des agents montréalais semble assez bien correspondre au modèle mis en place il y a un siècle par la *Politique nationale* dans le but de favoriser l'intégration de l'ensemble canadien. Cette politique, alors fondée sur l'instauration de barrières douanières élevées, visait à stimuler les flux commerciaux est-ouest. Montréal était le plus grand centre industriel, commercial et financier du Canada à l'époque: ses industries en pleine croissance desservaient, à l'abri du tarif, l'ensemble du territoire canadien.

TABLEAU 5

*Répartition de la valeur des ventes hors Québec, selon l'aire de marché (%)*

AIRES DE MARCHÉ	RÉGIONS			
	Bas-Saint- Laurent	Saguenay- Lac-Saint-Jean	Chaudière- Appalaches	Montréal (RMR*)
Marché canadien	37,9	21,0	58,1	62,4
Autre marché hors Québec	62,1	79,0	41,9	37,6
États-Unis	25,1	76,0	30,3	26,4
Reste du monde	37,0	3,0	11,6	11,2

\* RMR : région métropolitaine de recensement.

SOURCE : Groupe de recherche interdisciplinaire sur le développement régional de l'Est du Québec (GRIDEQ).

Les tarifs douaniers, notamment entre le Canada et les États-Unis, ont beaucoup diminué depuis la Deuxième Guerre mondiale. Malgré tout, les établissements montréalais sont toujours fortement tournés vers le marché canadien. Dans les régions non métropolitaines, et plus particulièrement dans le Bas-Saint-Laurent et au Saguenay-Lac-Saint-Jean, le marché canadien conserve une certaine envergure, mais ce qui frappe le plus, c'est la place, plus grande qu'à Montréal, des échanges commerciaux avec les États-Unis et le reste du monde. L'économie de ces régions, par certains aspects, semble déjà bien ajustée aux conditions de fonctionnement du nouveau libre-échange nord-américain<sup>5</sup>.

5. Le terrain de la présente recherche coïncide avec l'entrée en vigueur de l'ALÉ et représente donc la situation qui existait juste avant que l'accord ne commence à faire sentir ses effets. Avec les accords des dernières années (ALÉ et ALÉNA), les barrières tarifaires à l'intérieur de l'Amérique du Nord deviendront minimes ou inexistantes.

Ces constatations quant aux échanges commerciaux réalisés à l'extérieur du Québec méritent une plus longue élaboration. Deux aspects retiendront l'attention, soit le caractère relativement spécialisé de ces échanges selon les régions et la localisation des intermédiaires qui interviennent dans ces échanges.

Un examen de la structure des ventes hors Québec pour les établissements des quatre régions étudiées fait ressortir une différence majeure entre Montréal et les trois autres régions. Dans ces dernières, les ventes réalisées sur les marchés extérieurs sont constituées, pour l'essentiel, de trois groupes de biens, soit le bois et ses produits (dont le papier), les métaux et les produits métalliques et, enfin, les produits alimentaires (voir tableau 6). Ces trois groupes représentaient à eux seuls de 81,5 à 95,9% des ventes hors Québec. Une telle concentration traduit bien la surspécialisation industrielle de ces régions autour d'activités liées à l'exploitation et à la transformation, souvent de premier niveau, de quelques ressources naturelles. À l'opposé, dans la région de Montréal, les ventes hors Québec sont plus diversifiées et comprennent notamment une part non négligeable de services aux entreprises. En ce qui concerne les biens de consommation et les biens intermédiaires, les établissements montréalais en vendent également à l'extérieur du Québec, mais le contenu de ces ventes est sensiblement différent de celui des autres régions: au lieu des produits alimentaires comme dans les régions non métropolitaines, ce sont les produits électriques et électroniques qui dominent dans les biens de consommation et, au lieu des métaux primaires et des produits du bois, les produits chimiques viennent au premier rang des biens intermédiaires. Si, comme on l'a souligné plus haut, les établissements montréalais atteignent d'abord le marché canadien et si les établissements non métropolitains desservent surtout les marchés des États-Unis et du reste du monde, ce n'est pas avec les mêmes biens et services qu'ils le font. Il s'agit donc de systèmes d'échange qui présentent des configurations distinctes.

On peut se demander si des agents économiques montréalais sont pour quelque chose dans les ventes de biens intermédiaires et de consommation que les établissements du Bas-Saint-Laurent, du Saguenay-Lac-Saint-Jean et de Chaudière-Appalaches réalisent à l'extérieur du Québec. La réponse à cette question fournira un indice quant au degré d'autonomie dont jouissent les établissements non métropolitains dans leurs liens commerciaux avec l'extérieur du Québec. Selon les données recueillies, dans la mise en marché de la production écoulée à l'extérieur du Québec, les intermédiaires montréalais ne jouent un rôle d'importance que dans la région de Montréal, où, quoique minoritaires, ils constituent tout de même 42% de tous les intermédiaires utilisés (voir graphique 1). Par ailleurs, ils n'accaparent qu'une part modeste du marché des régions non montréalaises (18%). Les établissements des régions non métropolitaines font plus souvent appel à des intermédiaires localisés ailleurs au Québec (21%) ou, encore plus fréquemment, à l'extérieur du Québec (61%), aux États-Unis en particulier (37%).

TABLEAU 6

*Proportion (%) des ventes hors Québec par catégorie de produits ou de services*

CATÉGORIES DE PRODUITS OU DE SERVICES	RÉGIONS			
	Bas-Saint- Laurent	Saguenay- Lac-Saint-Jean	Chaudière- Appalaches	Montréal (RMR*)
- Produits alimentaires	45,4	0,0	37,1	3,4
- Bois et produits du bois (dont papier)	50,4	30,0	7,1	0,0
- Métaux primaires et produits mé- talliques	0,1	56,8	37,3	8,6
Total partiel	95,9	86,8	81,5	12,0
- Machinerie	2,3	11,5	1,9	7,8
- Matériel de transport	0,0	1,1	5,6	8,5
- Produits électriques et électroni- ques	0,2	0,0	0,0	24,9
- Produits chimiques	0,0	0,0	0,0	10,4
- Services techniques et scienti- fiques	0,0	0,6	0,0	13,7
- Autres	1,5	0,0	11,0	22,6
GRAND TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0

\* RMR : région métropolitaine de recensement.

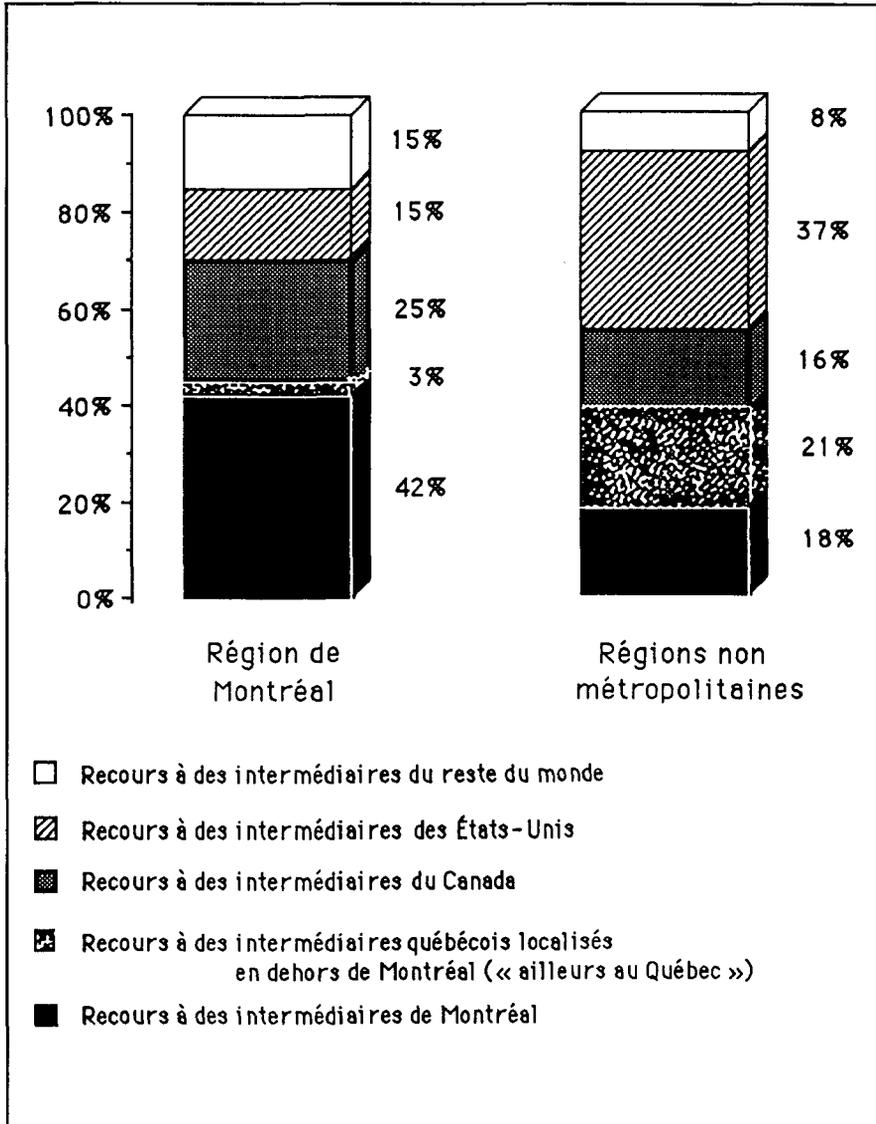
SOURCE : Groupe de recherche interdisciplinaire sur le développement régional de l'Est du Québec (GRIDEQ).

*Les relations économiques internes au Québec*

Revenons à la seconde partie de notre constatation : *par contraste avec ceux de la région de Montréal, les établissements des trois régions non métropolitaines font montre d'un plus haut degré d'intégration à l'économie québécoise dans son ensemble.* Comme l'indiquait le tableau 3, les scores synthétiques exprimant l'intensité des liens économiques des établissements avec les agents économiques localisés au Québec, mais à l'extérieur de leur région («ailleurs au Québec»), sont beaucoup plus élevés pour les établissements du Bas-Saint-Laurent (score de 2,49), de Chaudière-Appalaches (2,00) et du Saguenay-Lac-Saint-Jean (1,78) que pour les établissements de Montréal (1,04). D'autres résultats de la recherche illustrent le même phénomène : sur le plan des ventes, par exemple, la localisation des meilleurs

## GRAPHIQUE 1

*Localisation des intermédiaires utilisés dans la mise en marché de la production à l'extérieur du Québec*



SOURCE : Groupe de recherche interdisciplinaire sur le développement régional de l'Est du Québec (GRIDEQ).

clients ne se situe que dans 7% des cas ailleurs au Québec quand il s'agit d'établissements montréalais (voir graphique 2), alors que cette proportion est trois fois plus grande au Saguenay-Lac-Saint-Jean (20%), cinq fois dans le Bas-Saint-Laurent (35%) et six fois et demie dans Chaudière-Appalaches (46%).

La moindre intégration des établissements montréalais à l'ensemble de l'économie québécoise s'accompagne d'un *déficit de réciprocité* dans les liens qui se nouent entre les agents localisés à Montréal (aire 'M') et ceux des autres régions du Québec (aire 'K'). Les premiers entretiennent des relations généralement faibles avec les seconds; à l'inverse, les agents des régions non montréalaises ont des liens plutôt intenses avec leurs partenaires montréalais. C'est ce que montre bien l'examen des scores globaux qui s'appliquent aux différents secteurs lorsque se nouent des liens entre agents des aires 'M' et 'K'.

Le tableau 3 amalgamait les aires 'M' et 'K' lorsqu'il était question d'«ailleurs au Québec» pour les régions non métropolitaines. Le tableau 7, quant à lui, ne prend en considération, pour ces mêmes régions, que les relations des établissements régionaux avec des agents économiques montréalais. Dans cinq des six secteurs, les

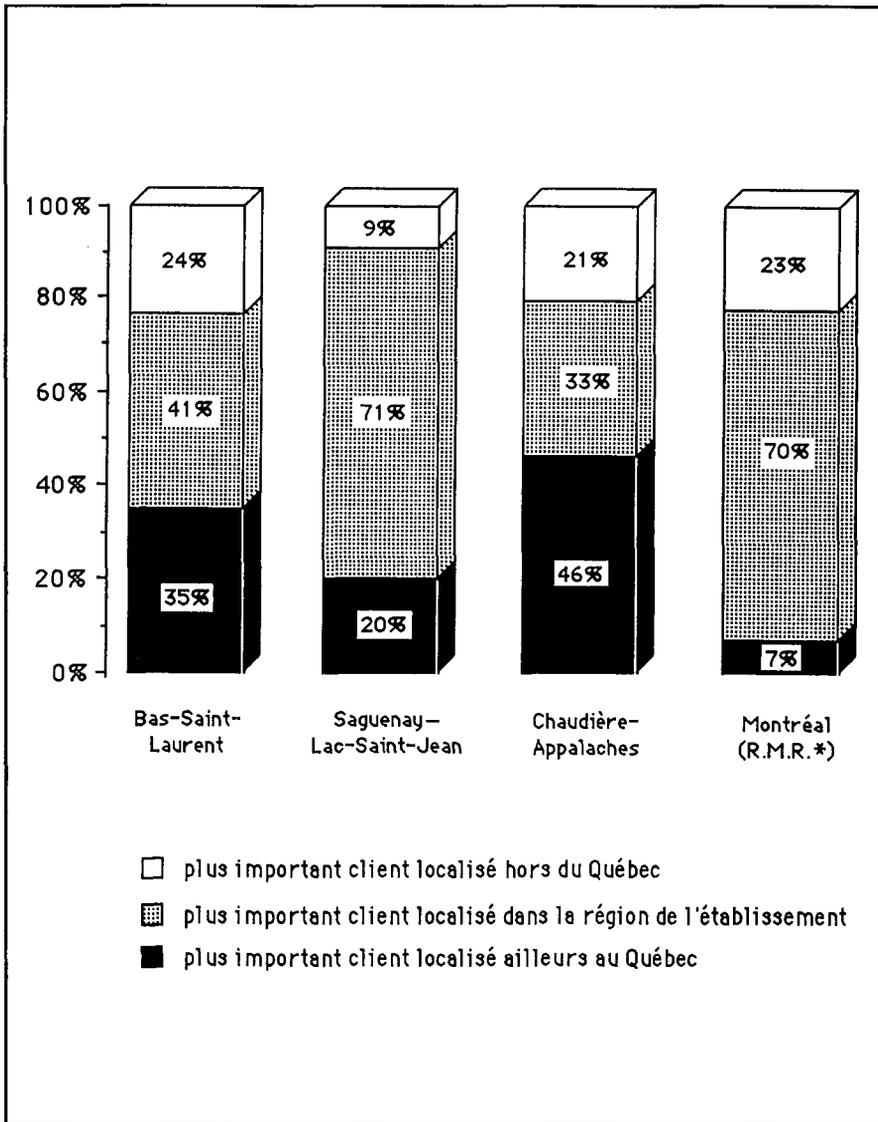
TABLEAU 7

*Scores d'intensité des liens économiques au Québec entre agents non métropolitains et agents montréalais, selon les secteurs*

SECTEURS	Liens des établissements des trois régions non métropolitaines avec des partenaires de la région de Montréal (aire 'M')	Liens des établissements montréalais avec des partenaires québécois situés hors de Montréal (aire 'K')	Ratio des intensités (établissements non métropolitains → 'M' établissements montréalais → 'K')
Approvisionnement	1,60	1,00	1,60
Technologie	1,57	1,29	1,22
Localisation des propriétaires	1,00	1,00	1,00
Financement	1,33	0,50	2,66
Ventes	1,50	1,33	1,13
Sous-traitance	1,50	1,00	1,50
Tous secteurs confondus (score synthétique)	1,48	1,04	1,42

SOURCE : Groupe de recherche interdisciplinaire sur le développement régional de l'Est du Québec (GRIDEQ).

## GRAPHIQUE 2

*Localisation des plus importants clients des établissements*

\* RMR : région métropolitaine de recensement.

SOURCE: Groupe de recherche interdisciplinaire sur le développement régional de l'Est du Québec (GRIDEQ).

établissements non métropolitains entretiennent avec leurs partenaires montréalais des relations plus intenses que celles des établissements montréalais avec leurs partenaires des autres régions québécoises. Le secteur où le déficit est le plus considérable est celui du financement (le ratio des intensités respectives est de 2,66), suivi des approvisionnements (1,60), de la sous-traitance (1,50), de la technologie (1,22) et des ventes (1,13). En ce qui concerne le dernier secteur, la localisation des propriétaires, l'intensité des liens se situe au même degré (ratio 1,00).

### *Relations économiques et intégration de l'espace québécois*

On peut considérer l'intégration d'un espace donné comme une traduction de l'intensité des liens économiques qui s'y nouent. Ces liens se déploient à plusieurs niveaux spatiaux : dans la région des agents économiques, ailleurs au Québec ou à l'extérieur du Québec. La mesure de ces relations conduit à considérer l'intensité des liens économiques selon le principe des vases communicants : par exemple, une intensité plus forte des liens avec l'extérieur du Québec entraînera une intensité potentiellement moindre des liens avec les autres régions du Québec. Il en va de même pour l'intégration, corollaire de l'intensité des liens : une forte intégration à tel niveau spatial s'accompagnera d'une moindre intégration à tel autre.

Dans chacun des quatre territoires retenus, c'est avec des agents économiques de leur propre région que les établissements étudiés établissent les liens économiques les plus intenses. L'intégration intrarégionale, reposant sur une imbrication forte des activités, est donc une composante majeure de la morphologie économique du Québec.

*Les liens économiques avec des agents extrarégionaux* n'en demeurent pas moins bien ancrés. Les différences, à cet égard, entre les établissements de Montréal et ceux des autres régions du Québec ont déjà été mentionnées : par rapport aux établissements montréalais, les établissements non métropolitains affichent une intégration plus forte au tissu économique québécois et plus faible aux agents extérieurs.

Ces constatations pourraient induire une hypothèse à propos des liens qu'entretiennent les établissements non métropolitains avec les *agents économiques de l'extérieur du Québec* : ne serait-on pas en présence d'une « intégration en escalier » du tissu économique québécois ? À un premier palier, les agents des régions non montréalaises sont relativement bien intégrés à l'économie du Québec, et singulièrement à l'économie de Montréal. À un second palier, les agents de la région montréalaise sont plutôt bien intégrés à l'économie « internationale ». Dans cette perspective, l'intégration des établissements non métropolitains à l'économie de Montréal deviendrait garante de leurs liens avec l'extérieur. Les fonctions supérieures qu'exercent les agents métropolitains (financement spécialisé, recherche et développement, courtage de services douaniers, etc.) expliqueraient que la métropole soit amenée à servir de relais dans les relations économiques et, à ce titre, à agir comme

centre intégrateur vers lequel convergeraient et autour duquel s'organiseraient les relations économiques que les régions établissent avec l'extérieur.

Les indications de plusieurs auteurs dans le domaine des transports (SLACK, 1992) ou certaines branches du secteur tertiaire (LAMONDE et MARTINEAU, 1992) projettent cette image de l'intégration en escalier. Par exemple, Lamonde et Martineau, en ce qui touche les services aux entreprises, parlent d'un « rôle polarisateur que joue la métropole dans l'ensemble des régions québécoises » (p. 154), ce rôle s'exerçant notamment par le fait que les établissements qui fournissent sur place l'essentiel des services aux entreprises dans les régions non métropolitaines sont souvent rattachés à des sièges montréalais. Dans le domaine des services publics, les mêmes auteurs avancent que la région de Montréal doit remplir un « rôle d'interface économique et culturelle entre le Québec et le reste du monde » (p. 166). Au total, si le tableau nuancé que brossent Lamonde et Martineau révèle une situation trop complexe pour être adéquatement décrite par la proposition d'une intégration en escalier, il n'en reste pas moins que certains éléments de leur analyse sont de nature à alimenter cette interprétation de l'interaction des entreprises de Montréal avec les agents économiques des autres régions du Québec.

Cette hypothèse, toutefois, trouve un mauvais soutien dans les résultats de la présente recherche. Certes, les données de Lamonde et Martineau n'ont pas été cueillies de la même manière que les nôtres : dans leur cas, il s'agissait, en partie, d'entrevues exploratoires auprès d'un nombre limité de firmes montréalaises pourvoyeuses de services aux entreprises, firmes de taille plutôt grande qui avaient de nombreux clients à l'extérieur de la région métropolitaine ; dans le nôtre, on retrouve des entreprises consommatrices de services aux entreprises de toutes les tailles et de plusieurs régions. Cela est suffisant pour créer une différence de perspective. Pour autant, lorsque vient le temps de dégager une tendance globale de l'interprétation des données issues de mesures nombreuses et variées, on constate une divergence dans le bilan d'ensemble que l'on peut tirer.

Le manque de concordance entre l'hypothèse de l'intégration en escalier et les données de cette recherche s'explique de deux façons. D'une part, on constate l'établissement de nombreux liens directs entre les entreprises non montréalaises et leurs partenaires de l'extérieur du Québec, sans que ces liens passent par des intermédiaires montréalais. D'autre part — cela a déjà été mis en évidence à propos des relations commerciales —, il existe une spécialisation relative des marchés extérieurs respectifs qui présentent de ce fait des modèles largement distincts aussi bien pour la destination des produits vendus que pour la différenciation qualitative de ces derniers.

Sur le plan des *relations qui se tissent dans l'espace interne du Québec*, le déficit de réciprocité entre les agents montréalais et ceux des autres régions du Québec amène, lui aussi, à poser, sur un autre plan cette fois, la question du rôle de Montréal dans l'économie québécoise. En tant que capitale financière et technologique du Québec, la métropole n'a-t-elle pas comme rôle de voir au développement des di-

verses composantes de son aire d'influence? Si la région de Montréal constitue bien un foyer et un carrefour où se trouvent un bon nombre des partenaires québécois des établissements des trois régions non montréalaises étudiées, elle est néanmoins, vu les faibles relations de ses établissements avec des agents situés ailleurs au Québec, loin d'être le centre unique autour duquel se structurerait et s'intégrerait l'ensemble des liens économiques interrégionaux au Québec. Au lieu de se représenter l'espace économique du Québec comme unifié autour de la plaque tournante que serait Montréal, il vaut mieux le considérer comme traversé de réseaux divers, certains branchés sur la métropole, d'autres ne convergeant pas vers Montréal. On peut parler, dans ce cadre, d'une hétérogénéité de l'espace économique québécois.

*Y a-t-il place pour de nouvelles voies d'intégration  
de l'espace économique québécois?*

Comment les diverses facettes de l'intégration de l'espace économique québécois sont-elles appelées à évoluer dans l'avenir? Pour y répondre, il faut tenir compte d'un effet de «vases communicants» entre ces différentes facettes: une augmentation de l'intégration continentale —résultat prévisible des accords de libre-échange des dernières années— comporte le risque de provoquer un affaiblissement de l'intégration de l'espace économique interne du Québec. Les liens économiques qui concernent exclusivement cet espace se partagent entre *liens intrarégionaux* et interrégionaux: les premiers, plus intenses, pourraient connaître plus de bouleversements dans l'avenir. En effet, la libéralisation des échanges, tout en multipliant les occasions d'affaires à l'extérieur des frontières, favorise la pénétration des biens et services de l'extérieur, ce qui peut avoir pour conséquence de modifier les conditions d'existence des nombreux producteurs axés sur les marchés locaux. Cela pourrait affecter sérieusement les industriels montréalais, entre autres.

Il ne semble pas y avoir une grande place pour une augmentation tangible des *liens interrégionaux* dans l'espace économique québécois. Des politiques comme la stratégie des grappes industrielles, des initiatives telle la Maison des régions dans la métropole peuvent contribuer à consolider les liens économiques entre les régions québécoises et susciter certains développements du côté de la sous-traitance, mais elles peuvent difficilement remodeler l'ensemble de ces liens. Un tel renouvellement, advenant son amorce, devrait faire appel à une redéfinition des missions productives des régions, particulièrement celles à l'extérieur de la métropole. Dans cette optique, les agents économiques non montréalais ne pourraient intensifier leurs liens avec Montréal et les autres régions québécoises que dans la mesure où les régions non métropolitaines trouveraient le moyen de diversifier davantage leur appareil productif. Cela supposerait la réduction de la partie des biens intermédiaires dans leur bilan productif et l'augmentation de celle des biens d'équipement, celle des services aux entreprises et celle des biens de consommation, à condition, dans ce dernier cas, qu'il s'agisse de biens qui représentent plus qu'une élaboration sommaire des ma-

tières premières de la région. Certaines expériences confirment la possibilité de s'engager sur cette voie: par exemple, du côté des biens d'équipement, il existe au Saguenay-Lac-Saint-Jean un noyau de producteurs de machinerie forestière qui trouvent à l'extérieur de leur région des marchés fort accueillants pour leurs produits; de même, du côté des biens de consommation, certains imprimeurs de la région de Chaudière-Appalaches desservent des clients venant de partout au Québec et connaissent une croissance appréciable de leurs ventes interrégionales. Cependant, ces expériences sont encore trop peu nombreuses pour apporter des modifications majeures aux modèles actuels d'intégration interrégionale.

Si l'on considère maintenant les *liens avec des agents économiques de l'extérieur du Québec*, un bref retour sur la dualité notée plus haut dans le schéma des échanges commerciaux s'impose: l'analyse avait en effet permis de signaler l'existence d'une relation privilégiée avec des partenaires canadiens dans le cas des établissements montréalais, d'une part, et, d'autre part, une association plus développée avec des partenaires des États-Unis et du reste du monde dans le cas des établissements non métropolitains. On peut supposer que cette structure d'échanges, héritée du passé, ne changera que lentement. Elle tient davantage à la nature des produits vendus qu'aux aléas de la politique. Aussi, il est peu probable que ce modèle soit renversé dans l'hypothèse — et du seul fait — de l'indépendance du Québec. À terme, toutefois, si la nature des échanges se modifie, comme il est vraisemblable qu'elle le fasse dans le sillage du libre-échange, il se peut que l'on assiste à une expansion des liens économiques nord-sud et à un relâchement conséquent des liens est-ouest. Ce changement devrait influencer surtout sur les agents montréalais, ceux des autres régions ayant déjà un accès plus poussé au marché continental.

Ainsi se pose la question de l'*intégration continentale de l'économie québécoise*. La tendance à la continentalisation n'est pas une réalité nouvelle (BRUNELLE et DEBLOCK, 1989 et 1994), mais elle se retrouve dans un contexte renouvelé avec la signature des accords de libre-échange nord-américains. L'usage du terme «continental» exige des nuances. Les échanges avec ce partenaire anonyme qu'est le «continent» ne présentent aucun caractère homogène. Par exemple, le Québec, le flot des touristes mis à part, ne pratique pour l'instant qu'un commerce assez ténu avec le Mexique. Cependant, les choses pourraient changer rapidement: il s'agit d'une relation économique à construire. Même dans le cas des États-Unis, avec lesquels les relations des agents économiques québécois sont bien développées, et ce depuis fort longtemps, des distinctions s'imposent. Ces relations ne se distribuent pas également sur tout le territoire étatsunien; elles se concentrent pour l'essentiel, comme on pouvait s'y attendre, dans l'est, et plus particulièrement dans le nord-est des États-Unis (PROULX *et al.*, 1994).

Certains auteurs (PROULX, 1995; LACOUR, 1993, p. 176) avancent l'idée d'une «intégration régionale transfrontalière» au sein des économies contemporaines. Dans le contexte nord-américain, bon nombre d'entreprises québécoises participeraient de façon très active à ce processus. Selon les produits ou ensembles de produits con-

sidérés, plusieurs producteurs situés dans diverses régions québécoises seraient de plus en plus intégrés dans des réseaux d'échange centrés, dans certains cas sur la Nouvelle-Angleterre, dans d'autres sur les Appalaches, dans d'autres encore sur le bassin des Grands Lacs, etc. De la sorte, se constitueraient des « régions » productives transnationales au sein même du continent nord-américain.

Ainsi, la notion d'intégration régionale transfrontalière apparaît comme plus précise que la notion globale d'intégration continentale. On peut se demander toutefois comment cette intégration transfrontalière se conjugue avec l'hypothèse avancée plus haut d'un effet de « vases communicants ». Si la réalité de l'intégration transfrontalière est appelée à prendre de l'ampleur, aura-t-elle pour effet d'amoindrir l'intensité de l'intégration intrarégionale et de l'intégration interrégionale qui prennent place dans l'espace économique interne du Québec ? La réponse comporte un double volet. Dans un premier temps, il faut affirmer que toute recomposition des relations économiques qui signifie une plus grande ouverture vers l'extérieur — que cette ouverture soit vue comme imposée par la situation ou comme délibérément choisie par les producteurs et consommateurs de biens et de services — entraîne un desserrement du tissu économique interne. Telle est l'expérience de toutes les économies nationales, grandes ou petites, en cette fin de siècle. Un des signes les plus manifestes de cette perte relative d'intégration des espaces économiques nationaux est la difficulté de plus en plus considérable à laquelle les États-nations se sont heurtés dans l'application des politiques économiques de type keynésien au cours des deux dernières décennies (BOISMENU et DRACHE, 1990).

Cela dit, certains analystes ont vu dans la mise en place de nouveaux circuits d'échange internationaux des possibilités nouvelles pour les espaces économiques régionaux. Certaines formes d'intégration régionale, conceptualisées par exemple sous la notion de « districts » (BENKO et LIPIETZ, 1992), ont attiré l'attention sur le fait que le « succès » dans la participation aux échanges nationaux et internationaux est souvent conditionné par le degré de cohésion — sociale autant qu'économique — des espaces régionaux (PROULX *et al.*, 1994). De cette façon, il n'y aurait pas d'antinomie radicale entre l'intégration des agents économiques à l'échelle intrarégionale et leur action « efficace » dans l'espace économique externe à leur région ou même à leur pays. Malgré la fécondité de cette conception, elle ne peut être vue comme une panacée (CÔTÉ, 1995). D'une part, en effet, les agents économiques régionaux qui ne réussiraient pas cette intégration seraient ravalés au rang de « perdants ». D'autre part, s'il est vrai que le fonctionnement en « district » confère des atouts dans la concurrence économique tout en contribuant à maintenir ou à recomposer des milieux sociaux et institutionnels dynamiques, il subsistera toujours une tension entre la constitution des relations économique-sociales dans l'espace régional et leur déploiement — plus ou moins efficace, incertain et bénéfique — dans l'espace extrarégional.

Retrouverait-on au Québec, pour mettre les choses au mieux, plusieurs districts prospères et bien organisés que ne serait pas abolie pour autant l'hétérogénéité de

l'espace québécois. Au regard des résultats présentés plus haut, il existe des modèles de relations différenciés selon les catégories de région et aucun signe ne laisse entrevoir que cette diversité caractéristique des appareils productifs et de la structure des échanges des régions puisse se résorber dans un avenir prévisible.

Serge CÔTÉ

*Groupe de recherche interdisciplinaire sur le développement régional de l'Est du Québec (GRIDEQ),  
Université du Québec à Rimouski.*

#### BIBLIOGRAPHIE

- BENKO, Georges et Alain LIPIETZ (dirs), *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, Presses universitaires de France. (Économie en liberté.)  
1992
- BOISMENU, Gérard et Daniel DRACHE (dirs), *Politique et régulation : modèle de développement et trajectoire canadienne*, Montréal, Éditions du Méridien.  
1990
- BRUNELLE, Dorval et Christian DEBLOCK, *Le libre-échange par défaut*, Montréal, VLB éditeur.  
1989
- BRUNELLE, Dorval et Christian DEBLOCK (dirs), *L'Amérique du Nord et l'Europe communautaire : intégration économique, intégration sociale ?*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec. (Études d'économie politique, 9.)  
1994
- CHUNG, Joseph H. et al., *Prospective socio-économique du Québec. 1<sup>re</sup> étape : sous-système urbain régional (4) : dossier technique (4.1) : Montréal, pôle de développement*, Québec, Office de planification et de développement du Québec.  
1978
- CÔTÉ, Serge et Robert LAVERTUE, *Régions et interrelations économiques au Québec*, Québec, Office de planification et de développement du Québec. (Dossiers de développement régional.)  
1992
- CÔTÉ, Serge, « L'espace régional : reflet des différences ou miroir de l'unité? », dans : Gilles BRETON, Jean-Marie FECTEAU et Jocelyn LÉTOURNEAU (dirs), *La condition québécoise : enjeux et horizons d'une société en devenir*, Montréal, VLB éditeur, 172-205. (Essais critiques, 8.)  
1994
- CÔTÉ, Serge, « Les districts industriels, une nouvelle panacée?P6C2,5,0,0,0,0,0) », dans : Serge CÔTÉ, Juan-Luis KLEIN et Marc-Urbain PROULX (dirs), *Et les régions qui perdent... ?*, Chicoutimi, UQAC-GRIR, Montréal, Département de géographie de l'UQAM et Rimouski, UQAR-GRIDEQ, 3-16. (Tendances et débats en développement régional, 1.)  
1995
- HIGGINS, Benjamin, Fernand MARTIN et André RAYNAULD, *Les orientations du développement économique régional dans la province de Québec*, Ottawa, Ministère de l'Expansion économique régionale.  
1970
- HIGGINS, Benjamin, *The Rise and Fall of Montreal : A Case Study of Urban Growth, Regional Economic Expansion and National Development*, Moncton, Canadian Institute for Research on Regional Development.  
1986
- LACOUR, Claude, « La tectonique des territoires : entre intégration et éclatement », dans : Claude DUPUY et Jean-Pierre GILLY (dirs), *Industrie et territoires en France : dix ans de décentralisation*, Paris, La Documentation française, 173-182. (Notes et études documentaires, 4969-4970.)  
1993

- LAMONDE, Pierre et YVON MARTINEAU, *Désindustrialisation et restructuration économique : Montréal et les autres grandes métropoles nord-américaines, 1971-1991*, Montréal, INRS-Urbanisation. (Rapports de recherche, 14.)
- PICARD, Laurent, *Rapport du Comité consultatif au Comité ministériel sur le développement de la région de Montréal*, Ottawa, Ministère des Approvisionnement et Services.
- PICHETTE, Claude, président du Groupe de travail, *Montréal, une ville-région : efficace, prospère, vibrante, à vocation internationale, au service de ses citoyens*, Montréal, Ministère des Affaires municipales, Groupe de travail sur Montréal et sa région.
- PROULX, Pierre-Paul et al., *Les échanges économiques de trois régions frontalières du Québec (Chaudière-Appalaches, Estrie, Montérégie) avec les États-Unis : évolution et stratégies*, Québec, Ministère du Conseil exécutif, Secrétariat aux affaires régionales.
- PROULX, Pierre-Paul, « Régionalisation, mondialisation et stratégies pour susciter le développement socio-économique régional », dans : Serge CÔTÉ et al., *La pratique du développement régional*, Rimouski, UQAR-GRIDEQ, 121-130. (Actes et instruments de la recherche en développement régional, 12.)
- SLACK, Brian, « Montréal : un centre de services de transport », dans : Frank W. REMIGGI et Gilles SÉNÉCAL (dirs), *Montréal : tableaux d'un espace en transformation*, Montréal, Association canadienne-française pour l'avancement des sciences, 141-152. (Les cahiers scientifiques, 76.)