

La transformation des économies urbaines : tertiarisation, délocalisation et croissance économique

Mario Polèse

Volume 6, numéro 2 (11), automne 1988

La reconquête de la ville

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/1002046ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/1002046ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Département de sociologie - Université du Québec à Montréal

ISSN

0831-1048 (imprimé)

1923-5771 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Polèse, M. (1988). La transformation des économies urbaines : tertiarisation, délocalisation et croissance économique. *Cahiers de recherche sociologique*, 6(2), 13–25. <https://doi.org/10.7202/1002046ar>

La transformation des économies urbaines: tertiarisation, délocalisation et croissance économique*

Mario POLÈSE

Cet article trace les lignes générales des transformations qui caractérisent, depuis quelques décennies, l'économie des grandes villes du monde industrialisé. C'est dire que l'attention ne sera pas retenue par telle ou telle économie locale mais par les "grandes" tendances qui dépassent les particularismes d'un pays ou d'une région. Il n'en reste pas moins toutefois que c'est à travers certaines données canadiennes, américaines et européennes que nous abordons les transformations en question.

1 Structures économiques et localisation

Dans toutes les grandes villes du monde, les tours à bureaux sont devenues le véritable symbole de l'ère post-industrielle dans laquelle elles se sont engagées. Ces édifices accueillent les activités économiques (la production de services) tout comme les usines logent les activités de fabrication (la production de biens). Au XIXe siècle, au début de l'ère industrielle, au Canada, les usines envahissaient les champs à mesure que les activités manufacturières remplaçaient l'agriculture. Maintenant que la production de services, le secteur tertiaire, supplante la production de biens, le secteur secondaire, les bureaux remplacent les usines comme principal lieu de travail.

On assiste ainsi à la transformation des structures économiques urbaines, des structures d'emploi et de production. Les uns appelleront ce phénomène tertiarisation, les autres le nomment désindustrialisation¹. Mais quel que soit le nom qu'on lui donne, il s'agit toujours de caractériser le déclin (relatif ou absolu) du secteur manufacturier et la montée, en contrepartie, du secteur tertiaire. L'économie montréalaise n'échappe pas à ce mouvement; environ 75% des Montréalais travaillent aujourd'hui dans le secteur tertiaire (tableau 1) comparativement à 63% il y a quinze ans.

* Je tiens à remercier Paul Rioux, assistant de recherche à l'INRS-Urbanisation, de sa précieuse collaboration.

¹ B. Bluestone et B. Harrison, *The Deindustrialization of America*, New York, Basic Book, 1982.

Tableau 1

Structure économique de la région métropolitaine de Montréal,
1971-1986, en % de l'emploi total*

Secteurs	1971	1981	1986
Primaire	0,65	0,40	0,40
Manufacturier	30,65	24,14	20,60
Construction	5,61	4,35	4,00
Tertiaire	63,09	71,12	75,00
Total	100	100	100
	(927 000)	(1 265 000)	(1 368 000)

Source: P. Lamonde, *La transformation de l'économie montréalaise, 1971-1986*, INRS-Urbanisation, Montréal, 1988.

* Ce tableau doit être interprété avec prudence car il est basé sur des sources différentes, employant des critères légèrement différents de catégorisation.

La tertiarisation des structures d'emploi touche toutes les grandes villes du monde industrialisé (tableau 2). C'est ainsi par exemple que, en une dizaine d'années, la part du secteur manufacturier dans l'emploi total est passée de 28,9% à 23,7% dans la région bostonaise, de 22,1% à 17,2% à Atlanta, de 35,4% à 26,0% à Chicago et de 19,5% à 14,0% à San Francisco. Au cours de la même période, la région new-yorkaise a perdu, en termes absolus, 280 000 emplois manufacturiers, la région de Philadelphie 110 000 emplois et la région de Detroit 156 000². Quelques villes américaines ont vu augmenter le nombre d'emplois manufacturiers (Boston, Minneapolis, Dallas, San Diego), mais même dans ces cas, la part *relative* de ce secteur a tendance à diminuer. Bref, la tertiarisation progresse partout, même dans les villes dont le secteur manufacturier manifeste un dynamisme nouveau.

² D. Hicks, "Geo-industrial Shifts in Advanced Metropolitan Economics", *Urban Studies*, vol. 24, 1987.

Tableau 2

Part du secteur manufacturier dans l'emploi total,
pour vingt métropoles américaines, 1972 et 1983

Région métropolitaine**	Emplois manufacturiers sur l'emploi total (%)*	
	1972	1983
New York	25,1	18,0
Philadelphie	34,1	23,7
Boston	28,9	23,7
Pittsburg	36,5	22,4
Chicago	35,4	26,0
Detroit	41,8	31,2
St. Louis	35,3	24,0
Minneapolis-St.Paul	29,2	25,7
Cleveland	39,7	29,4
Milwaukee	40,6	29,3
Cincinnati	36,6	28,2
Kansas City	27,3	21,3
Dallas	27,2	22,7
Baltimore	30,1	21,5
Atlanta	22,1	17,2
Los Angeles	31,9	27,8
San Francisco	19,5	14,2
San Diego	21,0	19,8
Denver	21,2	20,9
Seattle	27,1	23,6

Source: D. Hicks, "Geo-industrial Shifts in Advanced Metropolitan Economics", *Urban Studies*, vol. 24, 1987.

* Le pourcentage de l'emploi dans le secteur tertiaire s'obtient en soustrayant les pourcentages donnés ici de l'emploi total.

** Correspond à la Standard Metropolitan Statistical Area (SMSA).

Cette évolution ne se limite pas aux États-Unis. Au cours de la période 1971-1981, l'emploi manufacturier dans la région de Toronto n'a augmenté que de 15,4% contre 33,6% pour l'ensemble des secteurs d'activité³. Le taux global de

³ G. Norcliffe, M. Goldrick et L. Muszanski, "Cyclical Factors, Technological Change, Capital Mobility, and Deindustrialization in Metropolitan Toronto", *Urban Geography*, vol. 7, no 3, 1986.

tertiarisation de l'emploi y est aujourd'hui à peu près équivalent à celui de Montréal, c'est-à-dire d'environ 75%.

Selon H.J. Ewers et R. Stein⁴, toutes les grandes régions urbaines de l'Allemagne fédérale auraient connu un déclin (absolu) de leur emploi manufacturier de 1976 à 1983 (tableau 3), tandis que les secteurs tertiaire aurait enregistré des gains partout. Par exemple, l'emploi dans le secteur manufacturier a baissé de 8,2% à Hambourg et de 2,7% à Munich entre 1976 et 1983; le secteur tertiaire, en revanche, a enregistré respectivement des taux de croissance de 4,6% et de 13,4% pour la même période.

Tableau 3
Croissance de l'emploi, par grand secteur d'activité économique, en %,
pour onze régions urbaines ouest-allemandes,
1976-1983

Région urbaine	Emploi manufacturier	Emploi tertiaire	Services professionnels*
Hambourg	-8,22	4,55	28,69
Brême	-11,92	4,55	14,92
Hannovre	-10,84	5,23	22,38
Düsseldorf	-13,53	3,16	15,69
Francfort	-8,11	9,12	25,34
Mannheim	-5,89	10,43	38,12
Karlsruhe	-3,70	11,23	35,12
Stuttgart	-0,51	11,71	43,39
Munich	-2,70	13,43	31,03
Nürnberg	-9,53	15,56	72,02
Berlin (ouest)	-17,81	2,80	16,54

Source: H. J. Ewers et R. Stein, "Decline of Industrial Employment in Berlin — Causes and Consequences", dans Ewers, Goddard et Matzerath (dir.), *The Future of the Metropolis Economic Aspects*, New York, Walter de Gruyter, 1986.

* Comprend les cabinets d'avocats, les bureaux de conseillers en administration, les architectes, le génie-conseil, les agences de publicité et les agences immobilières.

La tertiarisation des économies urbaines s'accompagne d'une deuxième transformation tout aussi universelle (du moins, à l'intérieur du monde industrialisé) que celle que nous venons d'analyser, c'est-à-dire le déplacement

⁴ "Decline of Industrial Employment in Berlin — Causes and Consequences", dans Ewers, Goddard et Matzerath (dir.), *Future of the Metropolis-Economic Aspects*, New York, Walter de Gruyter, 1986.

géographique des activités économiques, à la fois à l'intérieur des grandes régions urbaines et à l'intérieur des espaces nationaux. En se limitant ici aux mouvements géographiques à l'intérieur des zones urbaines, on remarque que, dans tous les pays industrialisés, il se produit un déplacement inéluctable de l'activité manufacturière vers la banlieue, vers la périphérie des zones urbanisées et vers des villes moyennes, toujours aux dépens des villes centrales. De 1971 à 1986, la partie centrale de la région métropolitaine de Montréal (ce qui correspond, en gros, au territoire de la ville de Montréal) aurait perdu 68 600 emplois manufacturiers, alors que le reste de la région en aurait gagné 58 300 (tableau 4) ⁵. De 1971 à 1981, la ville de Toronto a perdu 27,9% de son emploi manufacturier, tandis que le reste de la région métropolitaine a connu une hausse de 52,9% de l'emploi manufacturier⁶.

Le même mouvement se vérifie en Allemagne où les villes centrales enregistrent, dans l'ensemble, des baisses d'emplois secondaires beaucoup plus marquées que les zones de banlieue: -13,2% par rapport à -3,4% pour la période 1976-1983⁷. Bref, là où l'emploi manufacturier est en décroissance pour l'ensemble de la région (ce qui est souvent le cas, nous l'avons vu), la baisse se fera d'abord sentir dans la partie centrale de la région urbaine. De la même façon, lorsque l'emploi manufacturier est à la hausse, cela concernera surtout la banlieue. Aux États-Unis, les régions "urbaines" qui ont créé le plus d'emplois manufacturiers ressemblent effectivement à des zones suburbaines: Anaheim et Orange Counties, à proximité de Los Angeles (une croissance de 86,2% de 1972 à 1983); San José (118,5%), à proximité de San Francisco, qui comprend le célèbre Silicon Valley; Naussau et Suffolk Counties (24,5%), à proximité de la métropole new-yorkaise⁸.

Ce redéploiement géographique de l'emploi manufacturier aura nécessairement pour conséquence d'accélérer le rythme de la tertiarisation des régions urbaines, notamment les parties centrales, à mesure que les activités de fabrication quittent les parties le plus densément urbanisées. S'il faut parler de "désindustrialisation", c'est d'abord aux villes centrales qu'il faut penser, et à plus forte raison aux centre-ville. À Montréal, le secteur manufacturier ne compte plus que pour environ 8% de l'emploi du centre-ville. On assiste donc à un vaste mouvement de restructuration de l'espace économique urbain qui se manifeste à la fois par la tertiarisation des économies urbaines et par le déplacement des activités de fabrication vers des zones plus périphériques⁹.

⁵ P. Lamonde, *La transformation de l'économie montréalaise, 1971-1986*, Montréal, INRS-Urbanisation, 1988.

⁶ G. Norcliffe *et al.*, article cité.

⁷ H. J. Ewers et R. Stein, article cité.

⁸ D. Hicks, article cité.

⁹ Pour le Canada, voir W. J. Coffey et M. Polèse, "La transformation de l'espace économique canadien, 1971-1981. Assistons-nous à un mouvement centre-périphérie?", *Revue d'économie régionale et urbaine*, no 1, 1988.

La transformation des économies urbaines canadiennes, dont celle de Montréal, s'inscrit dans un mouvement global qui caractérise l'ensemble des pays avancés et ne leur est donc pas propre. Dans les deux sections qui suivent, nous allons brièvement mettre en évidence les causes fondamentales de ces transformations.

Tableau 4
Emploi manufacturier, par zone,
dans la région métropolitaine de Montréal
1971, 1981 et 1986

	Emploi manufacturier			Variation (%)	
	1971	1981	1986	1971-1981	1981-1986
Centre	184 800	138 600	116 200	-3,0	-3,5
Ouest	6 800	12 300	12 900	6,4	1,0
Centre-Ouest	21 200	38 000	42 000	6,3	2,0
Sud-Ouest	19 500	21 300	19 100	0,9	-2,2
Est	16 100	36 300	32 600	8,9	-2,1
Sous-Total île de Montréal	248 400	246 500	222 800	-0,1	-2,0
Laval	4 300	10 700	12 300	10,1	2,8
Couronne Nord	10 100	13 600	14 800	3,2	1,7
Longueuil	6 800	13 300	11 600	7,3	-2,7
Rive-Sud	14 400	21 200	20 300	4,2	-0,9
Sous-Total extérieur de l'île de Montréal	35 600	58 800	59 000	5,4	0,07
Total métropolitain	248 000	305 300	281 800	0,8	-1,6

Source: Banque de données INRS-Urbanisation, reprises dans P. Lamonde, *La transformation de l'économie montréalaise, 1971-1986*, INRS-Urbanisation, Montréal, 1988.

2 Les causes de la tertiarisation

La tertiarisation des structures d'emploi caractérise toutes les économies nationales des pays avancés. Selon les données de 1984, la part de l'emploi tertiaire dans l'emploi national était de 68,2% aux États-Unis, de 65,1% en Suède, de 59,1% en France et de 56,3% au Japon¹⁰. Selon certains, c'est justement la

¹⁰ A. Bailly et D. Maillat, *Le secteur tertiaire en question*, Paris, Economica, 1988.

faiblesse de la tertiarisation dans les pays à économie "socialiste" (environ 35% à 38% de l'emploi en Europe de l'Est) qui serait, en bonne partie, à l'origine de la mauvaise performance économique de ces pays¹¹. En d'autres termes, la tertiarisation serait un élément essentiel du développement économique moderne.

La tertiarisation du travail est intimement liée au progrès des connaissances et aux innovations technologiques qui en résultent. On assiste ainsi à des modifications profondes dans le processus de production des biens qui exige, toutes proportions gardées, de moins en moins de main-d'œuvre et de plus en plus de savoir-faire et de matières grise. Grâce au progrès des connaissances, la productivité des travailleurs dans le secteur manufacturier augmente constamment tout comme jadis elle avait profité au secteur agricole¹². Là, où il fallait cinquante travailleurs sur la terre pour nourrir cent familles, il en faut aujourd'hui trois ou quatre. Le reste de la main-d'œuvre passe peu à peu au secteur manufacturier et, plus tard, au secteur tertiaire. Les grands mouvements migratoires de la campagne vers la ville illustrent l'effet des changements auxquels on pense ici. Pour que l'économie puisse poursuivre sa croissance, la main-d'œuvre se déplacera constamment vers des secteurs d'activité où elle est la plus utile.

Les mêmes remarques valent pour le passage du secondaire au tertiaire. Dans la mesure où la productivité dans le secteur manufacturier monte plus rapidement que la demande (pour les biens fabriqués), il y aura nécessairement, avec le temps, un déplacement de la main-d'œuvre vers d'autres secteurs d'activité.

Mais la tertiarisation des économies modernes, que confirment certes toutes les statistiques nationales, est également une conséquence — méthodologique — de la définition et de l'utilisation des concepts employés. La distinction entre "secondaire" et "tertiaire" repose en effet sur un exercice de classement des activités économiques qui comporte bien des limites. Dans ce sens l'essor du secteur tertiaire s'explique en partie par une illusion statistique. La décision de classer un travailleur dans le secteur manufacturier ne repose pas sur l'activité qu'il exerce, mais bien sur l'entreprise dont il fait partie. Selon cette façon de procéder, un architecte qui est à l'emploi d'une entreprise de fabrication sera classé dans le secteur manufacturier (c'est la règle employée par les agences statistiques de presque tous les pays). Mais ce même architecte, tout en exerçant un travail analogue, sera classé dans le "tertiaire" s'il travaille à son compte ou dans un bureau d'architectes. Les comptables, les chercheurs, les ingénieurs-conseils, les secrétaires, etc., font tous l'objet de ce type de fluctuation.

¹¹ J. Maciejewicz, "Services in Trade and Economic Relations of the Socialist Countries of Eastern Europe", Varsovie, Central School of Planning and Statistics, cité dans *The Economist*, 23 juillet 1988, p. 57; M. Simai, "The Service Sector in the Socialist Countries", Budapest, Hungarian Academy of Sciences, cité dans *ibid.*

¹² Pour une discussion récente du concept de croissance économique, voir R. Solow, "Growth Theory and After", *American Economic Review*, vol. 78, no 3, 1988.

Ce sont surtout les services à la production (*producer services*) qui sont à l'origine de l'essor du secteur tertiaire. Le groupe des services à la production comprend les services financiers et les services aux entreprises, composés, à leur tour, surtout de services professionnels (tableau 5). Tout comme c'était le cas pour l'Allemagne fédérale (tableau 3) de même, au Canada aussi (tableau 5), les services professionnels connaissent des taux de croissance nettement au-dessus de la moyenne.

Tableau 5
Taux de croissance de l'emploi,
par grand secteur d'activité économique,
Canada, 1961-1983

	Indice de croissance de l'emploi 1961 = 100
Forestage	45,0
Mines, y compris le broyage	118,4
Manufacturiers	110,0
Construction	63,5
Transports	106,1
Entreposage	105,3
Communications	183,1
Électricité, gaz et eau	159,7
Commerce de gros	138,1
Commerce de détail	182,7
Établissements financiers	231,5
Assurances et immeuble	180,3
Services récréatifs	239,1
Services aux entreprises	336,5
Comptabilité	354,9
Publicité	103,0
Services techniques et scientifiques	290,8
Autres services extérieurs	494,2
Blanchissage, nettoyage et pressage	62,9
Hôtels, restaurants et tavernes	302,1
Total des industries	136,4

Source: Statistique Canada, catalogue 72-002, mars 1983.

Si on revient maintenant au problème de classement des activités économiques, on peut noter qu'à mesure que les entreprises manufacturières se spécialisent dans la fabrication, elles laissent à d'autres firmes le soin de leur fournir des services qui provenaient avant de l'intérieur même de la firme. On assiste de la sorte à un

gonflement "artificiel" du secteur tertiaire, attribuable uniquement à des règles de classement. Si, par exemple, une entreprise de fabrication de poutres en acier décide de s'adresser désormais à l'extérieur pour des services d'information dont elles s'occupait auparavant elle-même, le résultat se traduira alors par une augmentation de l'emploi dans le secteur tertiaire, à la rubrique des services informatiques.

Sans exagérer indûment l'importance de ce que nous appelons l'illusion statistique pour expliquer l'essor global du secteur tertiaire, il n'en reste pas moins que la distinction entre secteur manufacturier et secteur tertiaire devient de moins en moins pertinente, pour rendre compte de la restructuration urbaine, à mesure que les services à la production prennent de l'expansion. Comme le terme de "production" le laisse entendre, ces services à croissance rapide sont une extension de l'appareil de production des biens. En ce sens, il serait plus juste de parler de l'industrialisation du secteur tertiaire que de la désindustrialisation des économies urbaines ou nationales. De plus en plus, le secteur tertiaire, sous forme de services à la production, devient un complément essentiel du secteur manufacturier.

L'essor du secteur tertiaire s'explique également, mais à un degré moindre, par des changements dans la structure de la demande. À mesure que la population s'enrichit (du moins dans les pays industrialisés), elle consacre une partie plus importante de son temps et de son argent à certaines activités, d'où l'essor de l'emploi dans des secteurs de la restauration, du divertissement et des loisirs. Il s'agit là de secteurs d'activité où la machine se substitue plus difficilement à l'homme.

Cela nous ramène au rôle central que joue le progrès technologique. Plus la productivité globale augmente, grâce à l'introduction de nouvelles technologies de production, et plus la main-d'œuvre passera dans des activités où l'homme garde des avantages comparatifs sur la machine, c'est-à-dire des activités non standardisées et non routinières, à fort contenu d'information, de savoir-faire et d'imagination.

Cela ne signifie pas que tous les emplois tertiaires modernes sont intéressants et bien rémunérés; il suffit de penser à certaines tâches de secrétariat pour se convaincre que tel est loin d'être le cas. L'importance du capital humain signifie cependant que les exigences de formation sont, en moyenne, plus élevées pour les activités de bureau que dans d'autres secteurs d'activité. Au Canada, en 1981, la part des diplômés universitaires était six fois plus élevée dans les services aux entreprises (29,0% de la main-d'œuvre du secteur) que dans le secteur secondaire (4,9%). Nous notons finalement que la main-d'œuvre spécialisée est fortement concentrée dans les plus grandes villes.

3 Services spécialisés et centre-ville

Les raisons pour lesquelles les industries de fabrication fuient les villes, plus précisément la partie centrale des villes, sont les mêmes que celles qui poussent les activités tertiaires, notamment les services à la production, à s'y installer. Dans les centre-ville, on assiste, en somme, à un vaste mouvement de substitution, où les activités économiques qui font une utilisation plus intensive de l'espace urbain (et qui sont donc prêtes à payer plus cher pour y rester) déplacent les activités qui font une utilisation plus extensive de l'espace¹³. Mais pourquoi certains secteurs d'activité sont-ils prêts à payer plus cher pour se localiser au centre-ville?

Que l'on parle de services aux entreprises ou de services financiers, il est toujours question de services spécialisés, intensifs en information, qu'on peut aussi appeler services "supérieurs" ou "sophistiqués". Ces activités ont un certain nombre de traits communs qui expliquent pourquoi on choisit de les localiser au centre-ville des grandes métropoles, dans des tours à bureaux. D'abord, elles sont très sensibles aux coûts de l'information, pour employer la terminologie des économistes. Les informations spécialisées ne s'acquièrent qu'au prix d'efforts importants de recherche et de communication. Par exemple, pour obtenir l'information adéquate sur le marché boursier de Singapour ou sur le marché immobilier de Saõ Paulo, il faut consentir à un certain investissement en termes de temps et d'argent. Plus l'information est sensible et spécialisée et plus on a le désir rapidement, plus les coûts pour l'obtenir sont élevés et plus la firme a intérêt à se localiser à proximité des agents qui la détiennent. Les coûts de l'information occupent une place de plus en plus importante dans les économies modernes. Ils sont au cœur du fonctionnement des marchés financiers.

À l'époque de l'industrialisation sont nés de grands complexes industriels (sidérurgiques, pétrochimiques, etc.). Parmi les facteurs qui expliquent la concentration des activités manufacturières dans des zones industrielles, il y a le souci de réduire au minimum les coûts de transport. On comprend donc que clients et fournisseurs s'établissent souvent à proximité les uns des autres: les intrants d'une industrie sont les extrants de l'autre. Les économistes parlent, dans ce cas, de relations intersectorielles.

Le même concept peut s'appliquer au secteur des services; il recouvre alors le regroupement des activités de bureau dans certaines zones de la ville. L'*output* de ce secteur prend la forme de conseils, de savoir-faire, de commandes, etc. Il s'agit toujours de communiquer ou de recevoir de l'information. Or, la transmission de l'information d'un point du territoire à l'autre entraîne des coûts de "transport"; dans ce cas-ci, on parle plutôt de coûts de communication, mais l'analogie reste

¹³ D'autres facteurs que le prix des terrains, par exemple la congestion routière au centre, peuvent également expliquer le déplacement d'industries manufacturières vers des zones périphériques.

valable¹⁴. Les coûts de communication sont d'autant plus élevés que l'information à transmettre est difficile à expliquer ou à décoder et sensible à des facteurs affectifs ou subjectifs. On parle alors d'information non standardisée. À la limite, et cette limite est souvent vite atteinte, l'information ne peut être transmise que lors de rencontres directes où les interlocuteurs sont en présence les uns des autres. La négociation de contrats ou d'emprunts importants, la communication de décisions essentielles de gestion et de planification stratégique comportent une part d'information non standardisée dont la transmission exige souvent des contacts personnels. Aucune banque ne consentira un prêt de plusieurs millions de dollars sans au moins une rencontre avec les dirigeants de l'entreprise emprunteuse.

Le coût des communications interpersonnelles pour les entreprises ne comprend pas seulement les frais de déplacement de leurs cadres, mais aussi le temps que ces derniers consacrent aux communications et le coût d'opportunité (ou coût d'option) renvoie à la valeur, pour l'entreprise, d'un autre emploi du temps de ses cadres? Ce coût d'opportunité est très difficile à calculer, mais il peut être très élevé lorsque les rencontres ont trait à des décisions importantes. Pour comprendre l'importance des communications interpersonnelles, il suffit de se rappeler le nombre toujours croissant des voyages d'affaires qui sont devenus des compléments essentiels du commerce international.

Les télécommunications modernes ont pour effet de réduire le coût des communications interpersonnelles. Dans certains cas, elles peuvent se substituer aux contacts directs (téléphone, télex, informatique, téléconférences, etc.). Cependant, la complexité et la quantité des informations à échanger augmentent aujourd'hui à un tel rythme que les besoins en communications interpersonnelles augmentent souvent plus rapidement que la capacité des télécommunications à y répondre. La production et l'échange d'informations occupent en effet une place de plus en plus stratégique dans les économies modernes. Par ailleurs, l'énorme impact des télécommunications modernes se fait surtout sentir au plan des informations plus standardisées qui sont moins sensibles aux facteurs affectifs et subjectifs. Bref, les communications interpersonnelles continuent à entraîner des coûts importants pour l'entreprise, en temps et en argent¹⁵.

C'est la nécessité de réduire ces coûts qui donne naissance aux "complexes" d'activités de bureau¹⁶. Les communications interpersonnelles jouent ici le même rôle que les relations intersectorielles dans un complexe industriel. Même si les

¹⁴ W.J. Coffey et M. Polèse, "La localisation des activités de bureau et des services aux entreprises: un cadre d'analyse", *Revue d'économie régionale et urbaine*, no 5, 1984.

¹⁵ M. Moss, "Telecommunications, World Cities, and Urban Policies", *Urban Studies*, vol. 24, 1987.

¹⁶ T. Hutton et D. Ley, "Location, Linkages, and Labor: The Downtown Complex of Corporate Activities in a Medium Size City, Vancouver (B.C.)", *Economic Geography*, vol. 63, no 2, 1987.

échanges sont souvent invisibles ou intangibles (il s'agit toujours de services), ils sont tout aussi réels que les échanges de biens. Ces relations d'échange d'information forment le ciment qui lie tout complexe d'activités de bureau au centre-ville. Un bureau aura d'autant plus avantage à se localiser au cœur du centre-ville qu'il aura avec d'autres bureaux, selon la nature de son activité économique, des liens de communication interpersonnelle plus intenses¹⁷.

En résumé, le vaste redéploiement de l'espace économique urbain auquel nous assistons est en bonne partie la conséquence de l'essor de l'information comme élément d'échange de l'économie. Les relations économiques se transforment. En termes relatifs, nous transportons de moins en moins de biens et de plus en plus d'informations. Les exigences de localisation des industries productrices d'informations ne sont pas les mêmes que celles des industries productrices de biens. Il n'est pas étonnant que les usines et les entrepôts cherchent des milieux plus propices, à mesure que l'industrie de l'information se concentre dans les villes. Enfin, la ville revient, en quelque sorte, à sa vocation d'avant la révolution industrielle: celle d'offrir un lieu de rencontre, d'échange et d'interaction sociale.

* * *

Les transformations urbaines dont nous venons de faire état, entraînent nécessairement des déchirements sociaux: déplacements de population, fermetures d'usines, etc. Mais le développement économique est impossible sans de telles transformations. C'est le dilemme classique auquel doit faire face, continuellement, toute société qui poursuit à la fois des objectifs de croissance économique et de justice sociale. Ce n'est pas, ici, le lieu d'en débattre. Chaque société, chaque nation, proposera sa solution propre.

De ce qui précède nous retiendrons que les transformations des économies urbaines du monde industrialisé ne sont pas forcément réservées au "système" capitaliste (on entendra par là une économie de marché, avec des formules diverses de propriété, mais où la propriété privée reste un élément important). Il ne s'agit pas ici de faire l'apologie de l'industrie privée ou de l'entreprise multinationale, mais seulement de souligner la distinction fondamentale entre, d'une part, le mode d'organisation de l'économie (marché contre économie planifiée, par exemple) et, d'autre part, le besoin de procéder, de façon continue, à des changements structurels de l'économie.

La société pourra, évidemment, choisir d'arrêter ces mouvements en éliminant les mécanismes du marché libre, par l'imposition d'une économie planifiée visant à

¹⁷ G. Gad, "Office Location Dynamics in Toronto: Suburbanization and Central District Specialization", *Urban Geography*, vol. 6, no 4, 1985.

empêcher des transformations structurelles, ou en gardant la majorité de la population sur la terre dans le secteur agricole. Cependant, dès lors que l'on accepte l'objectif de développement économique, on doit nécessairement assumer, d'une façon ou d'une autre, les transformations que nous venons de décrire.

Mario POLÈSE
INRS-Urbanisation
Université du Québec