

LE CONCEPT DE RÉGION DANS LA DÉFINITION
DE LA PLANIFICATION RÉGIONALE

Philippe Aydalot
Centre Économie-Espace-Environnement
Université de Paris 1 Panthéon-Sorbonne
90, rue de Tolbiac
75013 Paris, France

Présentation/Editor's Note

En entrée du volume X, no 1, RCSR, la rédaction annonçait avec regrets la disparition subite de notre confrère français Philippe Aydalot. C'est à sa mémoire qu'aujourd'hui nous publions un de ses textes inédits. Il s'agit de la version intégrale de la communication qu'il avait donnée à Québec à la fin de l'été 1976 à l'occasion du congrès de l'Association de Science Régionale de Langue Française (ASRDLF). Malgré le délai écoulé depuis, ce papier conserve tout son intérêt et son originalité puisqu'il traite du problème bien connu, mais par nature inépuisable, de la « définition » de la région. À l'époque, cette conférence avait suscité un vif intérêt et une longue discussion s'en était suivie. Il s'agit donc d'un geste de souvenir mais aussi d'une initiative scientifique. Naturellement, les circonstances nous obligent à publier ce texte dans sa version originale.

In the previous number of the CJRS (X:1), the sudden death of our French colleague, Philippe Aydalot, was announced. In his memory, we publish in this issue one of his previously unpublished manuscripts, a paper first presented in 1976 at the annual meeting of the french language regional science association (ASRDLF) held in Quebec City. In spite of the time that has passed since this paper was written, it retains all of its importance and originality, treating a well known but difficult issue: the definition of the concept of "region". When first presented, this text stimulated a long and lively discussion. Therefore, we publish this paper both in memory of Philippe Aydalot and in an effort to maintain an active debate on this important question.

Introduction

C'est peut-être avec légèreté que l'on parle couramment d'économie régionale, et, dans le domaine de l'aménagement du territoire, de poli-

tique régionale ou de planification régionale.¹ Si le vocabulaire est parfaitement fixé, il cache des incertitudes théoriques sérieuses.

Il nous semble qu'au plan théorique, il existe un hiatus entre les principes qui président aux découpages régionaux et les bases qu'offre l'économie régionale. Au plan pratique, une nouvelle incohérence apparaît, car les régions telles qu'elles nous sont proposées ne peuvent servir de cadre à une véritable politique économique dans l'espace infra-national.

On ne s'attardera pas ici sur les faiblesses théoriques inhérentes à un usage irréfléchi de la notion de région; ce qui nous importera plutôt ce sera de nous interroger sur la portée de l'utilisation des découpages administratifs courants, dans la définition des politiques régionales.

Économie régionale et définition des régions

Économie régionale

Considérons un économiste originaire, par exemple, de Montpellier, et qui s'intéresse à sa ville, à son terroir. Il analysera la vie économique dans la zone concernée: pour plus de commodité, il mesurera les phénomènes en utilisant les découpages administratifs existants (les régions administratives). À l'intérieur d'un territoire ainsi défini, il s'attachera à la connaissance des spécialisations locales, des productions locales, il analysera les échanges entre sa région et le reste de l'économie française...

Ce faisant, à quel exercice sa sera-t-il livré ? Il aura fait de l'économie globale appliquée à une unité spatiale infra-nationale, de l'économie globale en économie très ouverte. Ainsi entendue, l'économie régionale ne se différencie pas de l'économie globale (implicitement nationale) si ce n'est par des paramètres plus élevés.

Non seulement une telle économie n'a guère d'originalité au plan méthodologique, mais elle souffre d'ambiguïtés nombreuses : qui procède ainsi adopte les découpages administratifs existants, qui sont le fruit de marchandages politiques, sans que les implications théoriques de tels découpages aient été mises en évidence. De tels découpages historico-culturels définissent-ils des régions polarisées, homogènes ? Sont-ils cohérents avec telle ou telle planification ? Voilà des questions que l'on ne se pose guère !

Derrière ces questions, c'est la définition de l'économie régionale qui est ici en cause : l'économie régionale n'est-elle que l'économie générale

¹Les développements qui suivent ont été rédigés en fonction de l'analyse de la situation observée en Europe, et notamment en France. Si les bases de cette analyse ont une portée générale, la formulation qui en est donnée peut ne pas toujours être adaptée à la situation du Canada.

appliquée aux régions ? Auquel cas, elle ne constitue pas une discipline originale. Ou bien, pense-t-on que la dimension régionale va transformer les phénomènes économiques eux-mêmes ? Alors l'économie régionale mérite son nom. Mais une telle proposition demande à être fondée sur une définition préalable de la région qui soit de nature à la confirmer.

Ceci amène à opposer l'économie régionale traditionnelle, qui applique l'économie générale à des régions données par ailleurs, à ce qui pourrait être une économie régionale originale qui, au contraire, chercherait dans l'approche spatiale la réponse à des problèmes économiques généraux.

Considérons selon quelles normes sont bâties les régions qui font l'objet d'une planification régionale. Outre les critères historico-culturels auxquels nous avons fait allusion, il en est un autre fréquemment mentionné : l'exigence d'une dimension minimale et, si possible, relativement identique pour chaque région. Que signifie ce souci ? Qu'est faite l'hypothèse implicite de l'autonomie régionale, de l'aptitude de chaque région à un développement autocentré, reposant sur les forces propres de la région; que les propensions propres de la zone analysée définissent ses performances et le rythme de son développement; bref, que les échanges avec les autres régions offrent un caractère résiduel.

Derrière le substrat culturel homogène, de même que derrière le souci d'une dimension minimale, on trouve la même hypothèse : celle de l'autonomie de développement des régions, de l'aptitude à un développement équilibré, de la responsabilité propre de la région dans son destin.

Définition des régions

Des études nombreuses ont tenté d'offrir des définitions satisfaisantes de la région. Le C.N.R.S. a financé récemment, sur ce thème, deux actions thématiques. Que nous dit J.-Cl. Perrin [1], auteur de l'une de ces études ? Que la région est :

- la zone de desserte en services rares à partir d'une grande ville, *et*
- la zone de polarisation autour de cette ville (la croissance des échanges y étant supérieure à ce qu'on observe entre un point quelconque de cette zone et une autre grande ville), *et*
- une zone homogène au point de vue linguistique et socio-culturel, *et*
- une zone homogène quant aux découpages administratifs.

Il faut bien, poursuit le Professeur Perrin, des régions puisqu'on ne peut se passer d'une base administrative de collecte des données

démographiques, économiques et sociales, d'une unité de répartition des crédits publics, et d'une unité publique de décision. On ne peut manquer d'être frappé par la confiance de J.-Cl. Perrin dans la nécessaire coïncidence entre ces multiples approches de la région.

Considérons, plus généralement, diverses théories que nous offre l'économie régionale, et interrogeons-nous sur la définition sous-jacente de la région.

Pour de nombreux auteurs, notamment Losch, Hoover et Fisher, la croissance régionale relève d'une croissance par phases; ne développons pas cette théorie, qui montre comment l'on passe de l'économie agricole à l'économie offrant aux autres régions des matières premières et des produits bruts, tandis qu'ensuite la région devient industrielle, avant de se spécialiser dans l'offre de services. La ressemblance avec les thèses de Rostow établies pour les nations est claire, et montre bien la faible originalité de la région implicitement définie dans cette théorie. La région apparaît comme un découpage quelconque de l'économie nationale, cette dernière étant définie par l'identité des paramètres de comportement de ses habitants. Tout découpage spatial est compatible avec cette théorie purement globale et a-spatiale.

Si nous observons maintenant la théorie de la base, c'est pour constater que la région est pour elle un ensemble quelconque, défini seulement par un libre-échange intégral avec le reste de la nation. Quel que soit le découpage adopté, la région (ou la ville) est susceptible d'être analysée par la théorie de la base : tout découpage quel qu'il soit, de l'ensemble national (lui-même défini comme une zone de libre-échange intégral) est compatible avec la théorie de la base. C'est dire que la théorie de la base (d'ailleurs utilisable pour les nations dès lors que l'ensemble multinational auquel elles appartiennent est libre-échangiste) est par elle-même extra-régionale; elle relève de l'économie globale en économie ouverte. Elle ne propose aucune définition de la région, qui doit être recherchée ailleurs.

Plus intéressante, peut-être, est la théorie néo-classique des migrations. Pour elle, la nation est la réunion d'espaces, appelés régions, tels que les facteurs circulent librement et sans coût d'une région à l'autre mais ne franchissent pas les limites nationales. Ou encore, pour associer la théorie des migrations avec la théorie du commerce international, on peut dire qu'entre les nations les coûts de transport des marchandises sont nuls et les coûts de déplacement des facteurs prohibitifs, alors que, entre les régions d'une même nation, les coûts de déplacement des facteurs sont nuls, tandis que les coûts de transport des marchandises deviennent positifs.

Un tel cadre - quelque peu incohérent - étant fixé, comment se déplacent les facteurs, et notamment le travail, d'une région à l'autre ?

Ils vont des zones où leur prix est faible vers celles où il est supérieur. C'est dire alors que les régions se définissent comme des zones de coût identique des facteurs; ce sont donc des régions « homogènes » (au sens de F. Perroux). La définition de la région est ici plus contraignante et plus riche que celle qui découlait des théories précédemment analysées.

Ce survol rapide nous informe des insuffisances de la notion de région dans son usage courant : pour la plupart des théories relatives à la croissance régionale, les échanges « extérieurs » fournissent l'essentiel de l'explication (de la théorie de la base aux modèles de croissance régionale, notamment celui de Hartman et Seckler), alors que la région, si on prend la peine d'analyser sa portée, n'a de sens que comme cadre d'analyse autonome.

La contradiction demeure si l'on veut utiliser des théories toutes différentes du développement régional : toutes les hypothèses liées à la considération d'une structure centre-périphérie, à un clivage Nord-Sud, bref, les théories qui rendent compte des décalages de développement entre les parties d'un territoire national par des relations inégales, voire impérialistes, sont parfaitement antinomiques d'une approche qui « part » d'une région préalablement définie selon des critères administratifs, historiques et culturels.

Qui plus est, il y a quelque paradoxe à procéder comme on le fait fréquemment, analysant les relations interrégionales à partir de régions ponctuelles, en quelque sorte homogènes, et les structures régionales selon les principes de la région polarisée [2], acceptant donc pour les relations intra-régionales des mécanismes que l'on rejette *de facto* pour l'analyse des relations interrégionales. Si une région c'est un pôle entouré de son arrière-pays, pourquoi les régions ne feraient-elles pas apparaître les mêmes relations polarisées entre elles ? Ceci pouvant être d'autant plus admissible que les régions sont le résultat de découpages réalisés selon d'autres principes (historiques et culturels), et n'excluent donc aucunement qu'il existe entre elles des relations hiérarchisées et polarisées.

Des hypothèses

La solution de ces contradictions doit se trouver dans la recherche des hypothèses sous-jacentes aux structures du pouvoir, aux structures industrielles, au fonctionnement général de l'économie. Le fait même d'admettre un découpage régional comme base d'une politique menée par des unités supposées maîtresses de leurs décisions sous-tend l'hypothèse que, sauf exception, chaque unité économique (entreprise, ménage ...) a une activité totalement (ou presque totalement) circonscrite à l'intérieur des limites régionales. Si l'on pensait que l'essentiel de l'activité économique est le fait d'entreprises « multirégionales », alors

la région ne pourrait être le cadre ni d'une comptabilité propre, ni de décisions propres; les relations interrégionales auraient un impact déterminant sur les destinées d'une région qui, dès lors, n'apparaîtrait plus comme un centre de décision significatif.

Revenons aux définitions de J.-Cl. Perrin; si on retire de l'analyse les caractères régionaux non économiques, il demeure l'idée des relations polarisées à partir d'un centre diffusant des effets de croissance sur un territoire. Parler de région, c'est fondamentalement considérer que ce centre est, par lui-même, relativement autonome du reste du pays, tandis que l'essentiel des effets, positifs ou non, que le territoire peut recevoir sont originaires de ce centre. C'est admettre que l'aire des relations polarisées est interne à la région ainsi définie.

Quelles sont les structures économiques qui correspondent à de telles hypothèses ?

Des entreprises de dimensions limitées, au marché circonscrit pour l'essentiel aux limites régionales, dont les centres de directions sont implantés dans la capitale régionale. Ces entreprises, à établissement unique pour la plupart, sont concentrées dans la métropole régionale, polarisées autour d'une ou de plusieurs entreprises dominantes qui constituent les centres de décision déterminants de la région. L'agglomération des petites entreprises autour des quelques grandes tient aux relations asymétriques qui existent entre les unes et les autres, aux effets positifs propagés par les unes au bénéfice des autres, à condition qu'elles en soient voisines. Les petites entreprises, incapables par elles-mêmes de susciter dans leur voisinage l'infrastructure et les services dont elles ont besoin, sont amenées à se grouper pour bénéficier des flux d'économies externes qu'elles susciteront par leurs présences conjuguées.

Un tel cadre est parfaitement cohérent avec la notion de région et l'usage qui en est fait, ainsi qu'avec la plupart des théories proposées par l'économie régionale. Les grandes entreprises constituent la base économique de la région, tandis que les petites, pour la plupart, jouent le rôle du secteur résidentiel; ce faisant, la théorie de la base peut, ici, être en conformité avec l'usage courant de la notion de région.

Une telle structure correspond-elle à la réalité ? Sans rentrer ici dans le détail, on doit noter que les processus de concentration continue que l'on peut observer depuis plusieurs dizaines d'années ont eu pour effet de multiplier le poids économique des grandes entreprises à vocation « multirégionale », voire multinationale. Dès lors, le destin d'un espace quelconque, disons une région, repose sur des décisions de localisation prises par ces grandes entreprises dont les centres de décision sont très concentrés géographiquement (songeons que, en France, 75 % des sièges sociaux des 500 plus grandes entreprises sont localisés à Paris et dans la banlieue parisienne). Les établissements décentralisés

de ces entreprises ne possèdent guère de pouvoirs de décision; les échanges interrégionaux sont, pour une grande partie, des échanges intra-firmes. La notion d'investissement régional voit sa portée diminuer dans la mesure où la décision d'investir, de même que les sources de financement, sont concentrées dans un nombre très limité de grands centres, à la limite, un seul par pays, voire moins encore. Pour ces grandes entreprises, les choix de localisation ne sont pas des choix de régions polarisées, mais des choix inscrits au sein d'un ensemble homogène. Une entreprise, pour l'implantation d'une unité de production standardisée, recherchera une zone quelconque dotée d'une main-d'oeuvre bon marché, puisqu'il n'y a pas de contrainte particulière quant à son niveau de qualification. La même entreprise, pour la localisation d'un centre de recherche, choisira une région soit proche, soit bien reliée au centre de décision, et où abonde une main-d'oeuvre très qualifiée et spécialisée, les considérations de salaires étant devenues secondaires...

C'est dire que la grande entreprise ne choisit pas une région ou une ville en raison de ses caractères propres (historiques, culturels ou autres), mais qu'il existe pour elle un nombre élevé de localisations indifférentes au sein de l'ensemble des zones offrant les caractères souhaités. La notion de région devient vide de sens, ce qui importe c'est la notion d'espace homogène (homogène quant à la présence et au coût de tel ou tel input essentiel, ou de telle ou telle infrastructure). L'espace de la firme n'est pas un espace « régional », mais un espace homogène.

Si l'on admet que la grande entreprise devient un agent économique dominant, que la recherche de l'agglomération et le souci de concentrer les externalités sont pour elle secondaires, que son calcul est beaucoup plus autonome que celui des petites entreprises, que son pouvoir de s'informer comme son aptitude à se procurer en tout lieu le financement nécessaire l'affranchissent des limites de la région qui l'a vu naître et, enfin, que son marché national, sinon mondial, dévalorisent le souci de proximité avec la clientèle, on comprend que la région polarisée qui constitue la base économique de la conception courante de la région est aujourd'hui très largement dépassée. À l'idée de régions structurées, bases possibles d'un pouvoir de décision localisé et d'une planification régionale, on doit substituer la vision d'un espace structuré en unités homogènes (quant aux facteurs de décision des grandes entreprises maîtresses du jeu) hiérarchisées, qui rend caduque la structure qui pouvait apparaître significative antérieurement.

Nous débouchons sur deux conclusions :

- les espaces significatifs sont des espaces homogènes (et non pas polarisés) qui ne sont pas nécessairement connexes et ne définissent pas toujours des régions au sens commun du terme,

- le découpage significatif de l'espace évolue en fonction de la transformation des structures industrielles, et des relations interspatiales.

On comprend que des découpages évolutifs sont parfaitement incompatibles avec la vision de régions fondées sur une histoire commune et une culture homogène.

Mais le problème qui se pose alors est de savoir comment fournir à la planification spatiale un découpage susceptible de remplacer la région.

Découpage régional et planification régionale

Le Professeur Sulmicki² a montré que, toutes choses égales quant aux normes de la planification régionale, une modification du découpage territorial modifiait l'impact de cette planification sur les unités spatiales. Le problème est donc important. D'autant plus que les Pouvoirs Publics, sous des influences diverses, manifestent des hésitations fréquentes. C'est ainsi que la base administrative est passée en France de 90 départements à 21 puis 22 régions (tandis que le nombre des départements était porté à 95); c'est ainsi qu'en Pologne, la base administrative de la planification régionale d'abord composée de 17 unités, est passée récemment à 41.

D'ailleurs, il peut y avoir divorce entre l'unité administrative de la politique régionale et l'unité technique d'analyse des économies régionales. Ainsi, pour la France, le modèle REGINA (régional-national) mis au point par le Professeur R. Courbis, découpe l'espace national en cinq grandes zones, elles-mêmes subdivisées chacune en trois secteurs (selon la dimension des unités urbaines); on obtient ainsi un découpage général en quinze zones qui ne sont pas des régions, mais des zones (relativement) homogènes qui, on y reviendra, sont assez proches de la conception que nous avons esquissée plus haut de « régions » homogènes. C'est un tel découpage qui fournit depuis 1975 à la France les bases techniques de la mise au point des politiques régionales.

Considérons logiquement le problème de l'harmonisation d'un découpage régional avec les exigences d'une politique spatiale de développement.

La difficulté naît de la multiplicité des types de décision à caractère spatial, et des critères à partir desquels peuvent être appréciés les divers points de l'espace. Schématiquement, trois critères doivent être considérés, la difficulté venant de ce que chacun définit une base de partition d'un espace national différente :

- le niveau du « vécu » collectif qui définit les comportements de critique-contestation, sur une base de solidarité locale, ancrée dans un substrat historico-culturel, et sur le sentiment d'une aliénation commune face à un décideur privilégié extérieur à la zone,
- le niveau de la *décision publique*, fondé sur une conception politico-électorale de l'équilibre régional traditionnel,
- le niveau de la *décision privée*, à partir de l'optique micro-économique de l'entreprise.

À chaque niveau correspond une partition différente de l'espace national. Sans doute est-il possible de faire concorder les deux premières bases : les découpages administratifs hérités peu ou prou de l'histoire peuvent « rentrer » plus ou moins aisément dans le cadre inspiré par les réactions collectives des populations. Si des difficultés surviennent, qui se manifestent dans les modifications du découpage régional auxquelles nous avons fait allusion, elles ne sont pas insolubles.

Mais, beaucoup plus sérieuses sont les difficultés qui viennent de ce que les clivages régionaux auxquels mènent les deux niveaux considérés sont parfaitement indépendants des contraintes qui pèsent sur les entreprises « multirégionales ». On a donc besoin d'un autre découpage définissant des zones homogènes (telles que les paramètres des variables qui interviennent dans les décisions des entreprises soient identiques). La difficulté grandit si l'on songe que les entreprises se transforment (dans leurs dimensions, dans leur technologie) et que leurs critères d'implantation évoluent également. Le découpage qui apparaît implicitement dans les choix des entreprises n'est aucunement un découpage régional que l'on pourrait opposer aux découpages administratifs.

Ce qui importe en effet pour les entreprises, on l'a montré brièvement plus haut, c'est, selon les cas, de rechercher des zones à bas salaires, des villes moyennes, des zones à chômage élevé, des zones dotées d'une forte infrastructure de communications... Ainsi, une région administrative quelconque ne se développera pas en fonction de ses efforts propres, mais bien plutôt en fonction de son appartenance à un type de zone particulièrement recherché par les entreprises. Prenons un exemple grossier. L'expérience des quinze dernières années a mis en évidence une croissance accélérée, en France, des régions situées à une distance comprise entre 50 km et 200 km autour de Paris; la Normandie et la Bourgogne ont connu à cet égard une évolution comparable : très rapide accroissement de l'emploi peu qualifié, balance migratoire positive, croissance accélérée des villes. Doit-on en rechercher le secret dans une identité des politiques menées dans ces diverses régions? Ne faut-il pas plutôt comprendre que les grandes entreprises se sont lancées dans une stratégie de décentralisation de

²Cf. sa communication au Colloque Franco-Polonais organisé par l'Université de Paris 1 en mai 1976.

leurs installations de production standardisée demandant un travail « banal », mais ayant besoin d'une infrastructure satisfaisante, de communications rapides avec Paris et de bonnes interconnexions. Les zones encore rurales du Bassin Parisien offraient pour cela le meilleur bilan, sans qu'aucun facteur historique ou culturel soit le moins du monde intervenu, car ces facteurs ne rentrent pas dans le calcul des grandes entreprises.

On voit donc apparaître la nécessité d'une planification régionale à deux niveaux :

- d'abord au niveau de grandes « régions » homogènes (du point de vue des macro-unités qui établissent des plans de localisation),
- puis en découpant les grandes régions homogènes en régions polarisées sur la base des solidarités locales, des conditionnements historiques et culturels.

Ainsi, on peut imaginer de rendre cohérents la *décision multi-spatiale* (qui s'incarne dans les choix économiques) et le *vécu local* (et les choix politiques qui en découlent). Cette dualité cadre parfaitement avec les deux soucis qu'entraîne la régionalisation de la vie économique :

- celui de la hiérarchie spatiale d'ensemble,
- celui des rivalités interrégionales.

Précisons ce clivage. Si l'on considère les revendications locales, on peut voir qu'elles sont de deux ordres :

- 1) La contestation des relations hiérarchisées entre la capitale et la « province », entre le « centre » et ses zones périphériques; c'est cela que l'on trouve derrière les accusations de colonialisme adressées souvent à la principale métropole. Ce qui est en question, c'est la différenciation fonctionnelle entre les zones qui accaparent des fonctions administratives et directionnelles et celles qui sont affectées à un rôle de production subordonnée³.
- 2) Entre zones appartenant au même ensemble spatial homogène (de même niveau quant à leur fonction dans l'ensemble national), peut surgir le problème d'une rivalité pour l'implantation de tel établissement, pour le choix de tel gros investissement...

Ici apparaît l'ambiguïté de la politique régionale. Le fait, pour les pouvoirs publics, de subventionner des investissements, de financer des grands travaux, ou d'équiper des zones industrielles pour attirer les investissements des entreprises dans telle ou telle région, revient

³Sous-jacente à ce problème, se trouve posée la question suivante : la planification régionale est-elle l'expression d'une « volonté » régionale, ou bien la seule applications dans l'espace du Plan National ?

en fait à subventionner directement les entreprises bénéficiaires, sans que la région paraisse profiter réellement de ce financement, dans la mesure où chaque région fera des efforts identiques pour attirer l'investissement privé. La D.A.T.A.R., en France, sait bien que dans la plupart des cas les aides qu'elle distribue dévalorisent le coût d'investissements qui auraient été réalisés de toute manière. La concurrence entre les régions à ce niveau, ruineuse pour les finances publiques, et notamment pour les finances locales ou régionales, n'a guère d'effets réels. Le développement de l'autonomie régionale à cet égard ne peut que développer une concurrence entre les régions, qui ne modifie en fin de compte aucunement les flux d'investissements localisés et se limite à des transferts au bénéfice des entreprises.

Face à des deux types de problèmes, le clivage régional habituel apparaît bien insuffisant, car il ne permet pas de les distinguer, de les analyser clairement, voire de leur apporter une solution démocratique. Ce qui est nécessaire, c'est de découvrir les clivages spatiaux qui permettraient, d'une part, d'*encadrer* (ou de contraindre) les décisions susceptibles d'avoir un impact hiérarchisé sur la structure spatiale et, d'autre part, de les *ventiler* de manière à respecter finalement la conception de l'« équilibre » régional adoptée au plan national.

Encore n'avons-nous pas mentionné un troisième problème, celui des relations qui peuvent exister entre un pôle (un grand centre) et son espace polarisé; le découpage régional classique implique (au moins en partie) qu'il existe une solidarité nécessaire entre eux, ce qui n'est pas toujours certain.

Conclusion

Poser le problème n'est pas tout, il faudrait proposer des solutions. Quel est le principe de partition d'un espace national qui définirait des zones (que l'on peut appeler des régions) significatives au regard des bases de la vie économique ?

En économie de marché, ce sont les décisions des entreprises qui déterminent les flux économiques principaux. Dans le monde contemporain, le rôle dominant est celui des grandes entreprises. Dès lors, la première chose serait de définir les ensembles spatiaux homogènes au regard des normes de décision de ces grandes entreprises. Plusieurs procédés peuvent permettre d'établir la carte des zones homogènes, soit que l'on s'attache aux résultats de ces décisions (fonction principale exercée et position hiérarchique de chaque unité spatiale), soit que l'on parte des bases de décision des entreprises (structure de la main-d'oeuvre, niveau des salaires...). Une analyse hiérarchique, par exemple, peut déboucher sur une cartographie pertinente de l'espace.

Plus délicate est la deuxième étape : confronter les résultats de cette analyse avec la carte administrative des régions. Si certaines coïncidences peuvent se faire jour, il est certain que de nombreuses régions apparaîtront comme des ensembles hétérogènes. On peut alors se demander s'il n'est pas opportun de modifier le découpage régional, ou bien s'il ne faut pas prendre acte d'une telle hétérogénéité pour l'intégrer à la définition des politiques économiques régionales. Alors briserait-on une fallacieuse unanimité régionale qui ne peut être que le voile derrière lequel les véritables oppositions interviennent. Car le découpage régional ne doit pas apparaître comme l'alibi camouflant les oppositions véritables, qui peuvent être les oppositions sociales internes à chaque région. À cet égard, un découpage en régions homogènes permet de faire cadrer clivages économiques, clivages fonctionnels et clivages hiérarchisés, c'est-à-dire clivages sociaux. Mais il demande que l'on place au deuxième plan les découpages historiques, linguistiques, culturels ou religieux.

C'est dire que, sans doute, ce problème apparemment technique du découpage optimal des régions n'est que l'autre face de problèmes sociaux et politiques infiniment plus généraux.

Références

1. Perrin, J.-Cl. *Le Développement régional*. Paris, P.U.F., 1974.
2. Richardson, H. *Regional Economics*. Londres, Penguin, 1969.