

**UNE ESTIMATION DES EXPORTATIONS DE SERVICES  
DES REGIONS URBAINES :  
L'APPLICATION D'UN MODELE SIMPLE AU CANADA\***

Mario Polèse  
Robert Stafford  
Institut national de la recherche  
scientifique-Urbanisation  
3465 rue Durocher  
Montréal, Québec  
H2X 2C6

Cette étude, essentiellement exploratoire, vise deux objectifs : d'abord esquisser, à l'aide d'un modèle simple, la structure des exportations de services des grandes régions urbaines du Canada<sup>1</sup>; secondement, analyser le comportement spatial, et donc, les facteurs de localisation, des activités urbaines de service. Puisque l'étude repose sur des données du recensement canadien de 1971 c'est davantage le deuxième objectif qui retiendra notre attention, car la réalité canadienne aura sans doute beaucoup évolué depuis dix ans.

**Le modèle**

Le modèle décrit ci-dessous, emprunté en partie de Knight [6], a été choisi pour sa simplicité et sa facilité d'application. Il n'exige pas de données complexes. Il repose en effet sur deux types de données<sup>2</sup> : l'emploi par activité ( $E_i$ ) et le produit intérieur brut par employé

\* Cette étude a été réalisée grâce à une subvention FCAC-Equipes du ministère de l'Éducation du Québec. Nous tenons à remercier Claire Gaulin du service d'informatique, ainsi que Yves Bussière pour ses commentaires.

<sup>1</sup> Il s'agit plus précisément des vingt-deux régions métropolitaines de recensement (1971), telles que définies par Statistique Canada. Pour désigner cette réalité nous employons parfois des expressions différentes (centres urbains, régions métropolitaines, villes, etc.) mais il s'agit toujours des R.M.R. de Statistique Canada.

<sup>2</sup> Source: Statistique Canada, catalogues 61-213 et 94-740.

(P.I.B.E.).

Le modèle, dont le calcul de base s'apparente au quotient de concentration « Location Quotient » [5], compare le nombre d'emplois que compte une activité dans une région donnée à un ensemble de référence, c'est-à-dire l'emploi tertiaire total du système étudié ( $E_n$ ). Nous multiplions ensuite le résultat de ce calcul par le P.I.B.E. pour obtenir la valeur estimée des importations et des exportations (par région et par activité), en supposant qu'une sur-représentation équivaut à l'exportation et une sous-représentation à l'importation.

$$C_{ij} = \left[ E_{if} - E_j \left( \frac{E_i}{E_n} \right) \right] \times \text{P.I.B.E.}_n^i$$

où  $C_{ij}$  = soit la valeur en dollars des exportations de services  
si :  $C_{ij} > 0$ ,

soit la valeur en dollars des importations de services  
si :  $C_{ij} < 0$ .

$E_{ij}$  = le nombre d'emplois de l'activité  $i$  dans la région métropolitaine  $j$

$E_j$  = le nombre d'emplois tertiaires dans la région métropolitaine  $j$

$E_i$  = le nombre d'emplois de l'activité  $i$  dans les 22 régions métropolitaines

$E_n$  = le nombre total d'emplois tertiaires dans le système des 22 régions métropolitaines

$\text{P.I.B.E.}_n^i$  = le produit intérieur brut national par employé pour l'activité  $i$ <sup>3</sup>.

Comme pour tout modèle basé en partie sur la logique du quotient de concentration, il comporte des limites évidentes. Le modèle n'admet pas la possibilité qu'une région importe et exporte à la fois les mêmes services. La consommation sur place de la production locale est maximisée; l'exportation n'est admise que si la demande locale est d'abord satisfaite. Comme Harrigan, McGilvray et McNicoll [4] l'ont bien noté, cela amène une sous-estimation importante du commerce interrégional.

Parmi les autres hypothèses et prémisses qui sous-tendent le modèle mentionnons les suivantes. L'économie est fermée; il n'y a ni importation ni exportation hors du système urbain analysé<sup>4</sup>. Le

<sup>3</sup>Le calcul du P.I.B.E. est donné en annexe.

<sup>4</sup>Les régions urbaines étudiées desservent, en réalité, des zones d'influence (hors système) plus ou moins grandes selon les cas. De plus, même sur le plan international, le Canada ne constitue pas un système fermé; depuis quelques années, à titre d'exemple, le Canada est un importateur net de services.

modèle est fermé sur le secteur tertiaire, c'est-à-dire que le point de comparaison ( $E_n$ ) est la somme des emplois tertiaires<sup>5</sup>. La consommation de services par habitant est partout égale à la moyenne nationale, ainsi que la productivité par employé ( $P$ ) par service. Cette dernière hypothèse est particulièrement restrictive, car elle exclut toute possibilité que les préférences ou la productivité, dans le domaine des services, puissent varier d'une région à l'autre. Nous savons que de telles variations régionales existent au Canada, du moins en ce qui concerne la productivité dans le secteur tertiaire [3:11]. L'absence de données systématiques nous empêche cependant d'en tenir compte dans le modèle.

Enfin, le modèle ne donne pas la destination des exportations; il n'indique que le solde par région et par activité. L'estimation de la direction géographique des flux interrégionaux relève d'un ordre très différent de problèmes, que nous n'abordons pas ici (voir par exemple [1;12]).

Etant donné les limites du modèle, le lecteur doit donc se garder de voir dans nos résultats autre chose que des indications très approximatives. Faute de meilleures données sur le secteur tertiaire, notamment sur le commerce interrégional, le modèle permet cependant, sans enquêtes supplémentaires, de dégager quelques tendances intéressantes.

## L'analyse

### La balance commerciale globale des régions urbaines

Le tableau 1 nous révèle que sur les 22 régions métropolitaines, 7 sont des exportatrices nettes de services, soit Toronto (responsable de 50 % de la balance positive), Vancouver (24 %), Montréal (20 %), Winnipeg (4 %), Regina (1,3 %), Calgary (0,9 %) et Thunder Bay (0,8 %). En termes de balance commerciale positive per capita, chaque habitant de Toronto et de Vancouver « génère » respectivement 75\$ et 73\$; celui de Regina, 31\$; Montréal et Winnipeg sont ex aequo avec 24\$, puis viennent Thunder Bay (21\$) et enfin Calgary avec 7\$ per capita.

En ce qui concerne les régions importatrices nettes, nous nous bornerons à mentionner les plus importantes : St. John's et Québec ont, par rapport au déficit commercial total, des parts respectives de 17 % et de 16 %; Ottawa, Hamilton et St. Catherine absorbent près de 11 % du total. Tandis que les autres régions comptent pour à peine 5 %. Cinq régions métropolitaines se caractérisent par une

<sup>5</sup>Ce qui risque d'entraîner à la fois une accentuation dans la spécialisation de la structure des exportations (par ville) et de surestimer les exportations des villes peu tertiaisées et de les sous-estimer pour les régions fortement tertiaires.

**Tableau 1**  
**BALANCE COMMERCIALE INTERURBAINE, SERVICES, 1971**

Régions urbaines	Importations (en \$)	Exportations (en \$)	Balance (en \$)	Balance Per capita \$
Calgary	80 038 812	83 037 561	+ 2 998 650	7,43
Chicoutimi - Jonquière	52 026 182	36 407 432	- 15 618 750	- 116,82
Edmonton	137 815 120	123 782 824	- 14 025 296	- 28,29
Halifax	151 833 678	133 619 031	- 18 214 648	- 82,00
Hamilton	147 713 849	109 975 727	- 37 738 122	- 76,00
Kitchener	83 708 604	70 593 488	- 13 115 116	- 58,00
London	98 040 074	79 429 727	- 18 610 347	- 65,00
Montréal	448 601 332	515 154 282	+ 66 552 950	24,00
Ottawa	573 582 714	533 077 896	- 40 504 818	- 67,00
Québec	245 634 348	192 559 419	- 53 074 929	- 110,00
Régina	58 998 179	63 306 436	+ 4 308 257	31,00
St. Catharines - Niagara	134 392 330	96 299 620	- 38 092 710	- 125,00
St. John's	51 790 593	46 137 429	- 56 531 164	- 43,00
Saint John	45 327 762	37 348 558	- 7 979 204	- 74,00
Saskatoon	57 653 803	48 508 531	- 9 145 272	- 72,00
Sudbury	56 958 612	49 377 721	- 7 580 891	- 49,00
Thunder Bay	59 120 580	61 465 574	+ 2 344 994	21,00
Toronto	581 465 805	744 386 354	+162 920 549	75,00
Vancouver	313 837 568	393 339 344	+ 79 501 776	73,00
Victoria	121 317 336	99 937 579	- 21 379 757	- 109,00
Windsor	90 204 135	59 040 784	- 31 163 351	- 120,00
Winnipeg	160 467 838	173 737 036	+ 13 269 198	24,00
<b>TOTAL</b>	<b>3 750 529 352</b>	<b>3 750 529 352</b>		

importation nette per capita significativement supérieure aux autres : il s'agit de St. Catherines-Niagara (125\$ per capita) Windsor (120\$), Chicoutimi-Jonquière (117\$) puis Québec et Victoria (110\$) chacune.

Quelques constats ressortent de ce premier tableau. La prééminence de Toronto sur les autres régions urbaines. La très forte concentration (94 %) des exportations nettes de services dans trois villes : Toronto, Vancouver et Montréal. La place relativement importante des régions urbaines de l'ouest comme exportatrices nettes de services, du moins par comparaison aux villes comparables de l'est canadien.

Cependant, la balance commerciale ne fournit qu'une première indication, très agrégée, du rôle tertiaire d'une ville. Passons maintenant à l'analyse des exportations.

#### **La structure des exportations de services, par région urbaine : les grandes villes d'exportation privée**

Le tableau 2 précise la structure des exportations (en pourcentage) par centre urbain, pour quarante-deux activités tertiaires. Outre leur balance commerciale positive, les trois grandes métropoles (Toronto, Montréal et Vancouver) possèdent des traits communs en ce qui concerne l'identité de leurs exportations. Elles sont, à des degrés divers, des exportatrices à la fois de services financiers (services 14 à 18) et de services aux entreprises (28 à 39). Parmi les autres villes, seule Calgary possède les mêmes caractéristiques; ce qui nous interdit donc de parler d'un simple effet de taille.

Ce résultat confirmerait, déjà en 1971, l'image d'un Canada à quatre pôles en matière de finance et d'affaires. Les quatre villes comptent, à elles seules, pour la presque totalité des exportations interurbaines de services financiers et de services aux entreprises à l'intérieur du système urbain canadien.

Ces services jouent un rôle fondamental. Les services financiers et les services aux entreprises semblent, en somme, constituer une base essentielle pour assurer la capacité exportatrice globale de la ville; même si de façon absolue leur part dans les exportations n'est pas nécessairement importante. De plus, les services financiers et les services aux entreprises accusent, dans l'ensemble, un comportement spatial analogue; ce qui suggère l'existence d'économies d'agglomération.

Notons également que les grandes villes exportatrices de services sont surtout des exportatrices de services *privés*. Aux services déjà mentionnés, nous devons, par exemple, ajouter les services de transport et d'entreposage, ainsi que les services de distribution (le commerce surtout). Ainsi, la force exportatrice de Montréal repose largement sur les transports et les services connexes, ce qui est également le cas pour Vancouver à un degré moindre; tandis que la





structure exportatrice de Toronto s'appuie d'abord sur les services financiers et les services aux entreprises. Des différences entre les trois villes sont mises également en relief si on regarde, pour ces services, leurs parts relatives dans le commerce global interurbain (tableau 3). La prééminence de Toronto y ressort clairement comme centre de finance et de services aux entreprises; ce qui nous oblige donc à nuancer quelque peu l'image d'un Canada à quatre pôles.

Tableau 3  
PART DU MARCHÉ DE QUATRE RÉGIONS  
MÉTROPOLITAINES DANS LE TOTAL  
DES EXPORTATIONS INTERURBAINES (EN POURCENTAGE) 1971

Région	Toronto	Vancouver	Montréal	Calgary	Total des quatre villes
Activité	%	%	%	%	%
Transports et entreposage	2,5	20	39	2,0	59,5
Commerce	35,0	15	10	2,2	57,8
Finances	58,0	18	11	1,7	88,7
Services aux entreprises	55,0	11	17	12,5	95,5

Il reste que nous pouvons identifier un premier groupe de villes (Toronto, Montréal, Vancouver et Calgary) axées sur l'exportation de services privés divers, dont des services financiers et des services aux entreprises.

#### Les autres centres urbains

Un deuxième groupe de cinq villes, axées sur l'exportation de services publics et para-publics, se distingue clairement : Ottawa, Québec, Halifax, Edmonton et Victoria. Ici, il faut parler d'un niveau très poussé de spécialisation. L'administration publique à proprement parler compte pour 95,6 % des exportations tertiaires d'Ottawa; les pourcentages correspondants sont 75,0 % pour Québec, 86,3 % pour Halifax, 73,1 % pour Victoria et 29,0 % pour Edmonton. Si nous mettons Edmonton dans cette catégorie, c'est qu'elle est également une exportatrice importante de certains services para-publics, notamment des services d'enseignement supérieur et de communication. En effet, les villes d'administration publique sont souvent, en même temps, des centres d'enseignement supérieur et de services médicaux. C'est notamment le cas pour Québec et Halifax. Si bien qu'il serait à nouveau possible de proposer l'existence d'économies

d'agglomération.

Deux villes, London et Kitchener, possèdent des structures particulières. Elles exportent à la fois des services para-publics (enseignement supérieur et santé) et des services d'assurances, plus précisément au niveau des assureurs. Il serait difficile, dans ce cas, de parler d'économies d'agglomération. Ce résultat signifie cependant que les services d'assurances se distingueraient, du moins en partie, des autres services financiers en ce qui concerne leurs facteurs de localisation.

Winnipeg est essentiellement un centre de transports et de distribution. L'on pourrait y voir certaines ressemblances avec Montréal; mais Winnipeg n'est pas une exportatrice significative de services financiers et de services aux entreprises, ce qui l'empêche donc, malgré sa balance globale positive, de faire partie du premier groupe de grandes villes exportatrices de services privés. Saskatoon est également un centre de transports, mais ressort surtout comme une ville exportatrice de services para-publics (enseignement supérieur et santé). St-Jean N.B. est presque exclusivement une ville de transports et de communications. Mais, dans ce domaine, le cas extrême de spécialisation est sans doute celui de Thunder Bay, dont 66,4 % des exportations tertiaires sont liées aux transports, à l'entreposage et à la manutention. C'est surtout son rôle comme centre de transbordement des grains de l'ouest canadien (les silos à grains comptent pour 42,7 % de ses exportations) qui explique sa force, et qui permet également à cette ville de taille relativement restreinte d'accuser un solde positif sur le plan de sa balance commerciale globale des services.

Régina et St. John's possèdent des structures d'exportations plus diversifiées, comportant à la fois des services privés et publics. Il s'agirait, en somme, de petites capitales régionales qui exportent à leur arrière-pays des services divers (relativement courants) tout en important des services spécialisés des grandes métropoles canadiennes.

Finalement, nous pouvons identifier quelques villes, surtout industrielles, dont les exportations sont concentrées dans des secteurs moins « exportables » (voir plus loin), et dont le modèle surestime sans doute le niveau des exportations : Chicoutimi, Hamilton, St. Catherines-Niagara, Sudbury et Windsor. Ces villes accusent effectivement des balances commerciales globales négatives importantes (surtout per capita), mais qui seraient encore plus négatives en réalité, étant donné la fermeture de notre modèle sur le secteur tertiaire. Seules les villes d'administration publique accusent des balances négatives analogues; mais dont les exportations reposent cependant davantage sur des services vraiment « exportables » (c'est-à-dire l'administration publique). A part Sudbury, qui joue un certain rôle de capitale régionale pour le nord de l'Ontario, nous

pouvons penser qu'il s'agit de villes qui exportent très peu de services (au-delà d'un hinterland restreint), qui sont donc des importatrices nettes importantes, aussi bien de services publics que privés.

### L'opposition service public-service privé

Le modèle fait ressortir une opposition géographique entre d'une part les services publics, notamment l'administration publique, et d'autre part, les services privés surtout les services financiers et les services aux entreprises. Rares sont en effet les villes qui exportent à la fois des services privés et des services publics. Les villes exportatrices d'administration publique accusent toutes des balances déficitaires globales (c'est notamment le cas pour Québec et Victoria) attribuables presque exclusivement à l'importation de services privés en provenance d'autres villes<sup>6</sup>. Dans le sens inverse, l'administration publique constitue toujours de loin la principale importation pour les grands centres d'exportation de services privés. Ainsi, l'administration publique compte pour 54,3 % des importations tertiaires de Montréal : les pourcentages équivalents sont 46,8 % pour Toronto et 52,6 % pour Vancouver. Signalons qu'aucune autre ville ne s'approche des trois métropoles canadiennes en ce qui concerne la concentration des importations de service dans l'administration publique.

Ce résultat, en partie imposé par la logique du modèle, nous force à revoir le rôle de l'État dans le développement régional, du moins en tant qu'employeur. Il nous oblige, plus précisément, à reconsidérer la proposition voulant que le secteur public ou para-public constitue une base essentielle pour construire un secteur tertiaire exportateur. En regardant nos résultats pour le système urbain canadien, une infrastructure au-dessus de la moyenne en institutions publiques (dont par exemple le siège du gouvernement) ne serait ni nécessaire ni suffisant pour assurer un secteur tertiaire privé exportateur<sup>7</sup>. L'on pourrait même, à la limite, parler d'un effet de répulsion ou encore de déséconomies de juxtaposition.

Cette opposition paraît surtout nette au Québec, en Alberta et en Colombie-Britannique. La ville de Québec, tout en étant le siège du gouvernement et abritant une infrastructure para-publique impressionnante (dont une grande université) ne réussit pas plus à devenir une exportatrice importante de services privés; bien au contraire, elle importe sans doute ces services de Montréal en bonne partie.

<sup>6</sup>Pour des raisons d'économie d'espace, nous ne présentons pas ici la structure des importations par centre urbain et par service.

<sup>7</sup>Notons que Bussière à partir de l'étude de l'emploi dans 33 agglomérations françaises, arrive à une conclusion analogue. Il observe une relation inverse entre le niveau du tertiaire public et le niveau de concentration dans le secteur industriel; si bien que le tertiaire public semble en quelque sorte jouer un rôle de compensation pour des villes à faible structure industrielle.

Une complémentarité analogue s'observe entre Victoria et Vancouver, Edmonton et Calgary, et même diraient certains, entre Toronto et Ottawa.

Bref, il n'est pas nécessaire d'être un siège de gouvernement pour devenir un grand centre de finance ou de services aux entreprises, comme en témoignent également des exemples étrangers comme New-York, San-Francisco, Francfort ou Zurich.

### Les services financiers et les services aux entreprises

Les services financiers et les services aux entreprises méritent qu'on leur consacre une attention particulière. L'image d'un Canada à quatre pôles, quoique dominé par Toronto, se modifie encore lorsque l'on regarde certains services individuels.

La prééminence de Toronto provient du fait qu'elle soit forte dans tous les services financiers. Montréal est à la fois plus forte et plus faible que l'on aurait pu le croire en regardant l'ensemble des services financiers. Pour les institutions financières à proprement parler elle occupe une place importante du marché; c'est-à-dire pour les sociétés d'investissement et de portefeuille (15) ainsi que pour les institutions bancaires et les autres institutions à dépôt (14). Malgré cette force relative dans les bases classiques de la finance, Montréal ressort comme extrêmement faible dans le secteur des assureurs (17) et des affaires immobilières; ce qui confirme d'ailleurs les observations de Semple [10] en ce qui concerne la distribution des sièges sociaux au Canada. Comme nous l'avons déjà noté pour les assureurs (pour lesquels Kitchener et London occupent respectivement 8,8 % et 14,1 % du marché), les affaires immobilières, où Vancouver affiche une certaine force, se détacheraient également en partie des autres services financiers en termes de facteurs de localisation. Nous devons donc nuancer le rôle attribué aux économies d'agglomération dans le domaine de la finance. Bref, une ville peut se spécialiser dans l'exportation de services d'assurances ou de services immobiliers sans nécessairement posséder un milieu financier complet, tout comme une ville peut rester un centre financier majeur, notamment dans le domaine bancaire, sans nécessairement être forte dans tous les secteurs.

Des spécialisations s'observent également, d'une ville à l'autre, pour les services aux entreprises (tableau 5). Ainsi, Montréal et Toronto accaparent, à elles seules, la totalité du marché dans le domaine de la publicité; tandis que les services comptables font l'objet d'une répartition du marché beaucoup moins concentrée. Les services scientifiques, développés surtout à Vancouver et Calgary, semblent se détacher des autres services; Malecki [8] a déjà noté pour les États-Unis que les activités de R-D accusent un comportement géographique qui leur est propre. Pour les services de gestion (gestion conseil surtout) Toronto jouit, selon nos résultats, d'un

Tableau 4  
PART DU MARCHÉ DE QUATRE RÉGIONS  
MÉTROPOLITAINES DANS LE TOTAL  
DES EXPORTATIONS INTERURBAINES, POUR QUELQUES SERVICES  
FINANCIERS, 1971

Région	Toronto	Vancouver	Montréal	Calgary	Total des quatre villes
Service	%	%	%	%	%
Sociétés d'investissement (15)	46,8	15,2	36,8	-	98,2
Assureurs (17)	67,3	-	7,2	-	74,1
Banques (14)	52,4	2,9	39,2	5,9	100,0
Affaires immobilières (18)	60,4	33,3	-	1,5	95,2

quasi-monopole. Nous savons également que la région de Montréal est une exportatrice importante de services de génie conseil [7], mais les données de Statistique Canada 1971 ne font pas ressortir ce fait. Malgré des variations plus ou moins fortes selon les services, il reste que quatre villes comptent pour la presque totalité du marché pour l'ensemble des services aux entreprises; ce qui suggère que les économies d'agglomération conservent leur importance.

Tableau 5  
PART DU MARCHÉ DE QUATRE RÉGIONS  
MÉTROPOLITAINES DANS LE TOTAL  
DES EXPORTATIONS INTERURBAINES, POUR QUELQUES SERVICES AUX  
ENTREPRISES, 1971

Région	Toronto	Vancouver	Montréal	Calgary	Total des quatre villes
Service	%	%	%	%	%
Informatique (29)	48,2	1,4	22,7	11,7	84,0
Comptables (31)	33,2	19,6	38,2	9,0	100,0
Publicité (32)	74,3	-	25,7	-	100,0
Services scientifiques (34)	12,1	38,9	12,9	35,8	99,5
Gestion (36)	82,5	4,9	5,9	5,4	98,7

### La part des divers services dans le commerce interurbain

En guise de conclusion nous essayons de qualifier les divers services en termes de leur rôle dans le commerce interurbain. Le tableau 6 présente les poids relatifs des services, exprimés en pourcentage de la production et du commerce interurbain. On constate que l'ordre d'importance des services n'est pas le même dans les deux cas : le rapport des deux pourcentages nous permet ensuite de calculer ce que nous appelons l'indice d'exportabilité. Plus l'indice est élevé (c'est-à-dire la part du service dans le commerce est plus élevée que sa part dans la production) plus il s'agit d'un service qui s'exporte, souvent sur des distances relativement importantes.

Les résultats sont analogues à ce que l'on trouve souvent dans des études empiriques de places centrales (par exemple Marshall [9]). Ainsi, on peut identifier, à un extrême, des services « banals » dont les indices sont très faibles et les possibilités d'exportation très limitées : services personnels (38); enseignement non universitaire (22); commerce de détail (13); etc. Parmi les services « supérieurs » exportables, à l'autre extrême, l'on retrouve des services comme les transports (surtout aériens et ferroviaires), la publicité (32), la distribution des films (25), l'informatique (27), l'administration publique (42) et les silos à grain (5). Quoique l'indice est loin d'être parfait, il indique cependant clairement que tous les services ne doivent pas être traités de la même façon dans une analyse du commerce interrégional.

C'est pour cette raison que nos commentaires ont surtout porté sur des services qui possèdent clairement une capacité d'exportation. La nature symétrique de notre modèle fait que certaines villes sont identifiées comme exportatrices de services qui sont manifestement peu exportables au-delà d'une certaine distance. Le cas de Windsor fournit un excellent exemple : les exportations de cette ville sont en principe concentrées dans le commerce de détail (26,7 %), l'enseignement non universitaire (13,6 %) et l'hébergement et la restauration (16,5 %). Etant donné les indices d'exportabilité, il faut plutôt interpréter une telle structure d'exportation comme le signe d'une quasi-absence d'exportation de services, du moins à l'intérieur du réseau urbain canadien; quoique certains pourraient prétendre que Windsor puisse exporter ces services vers Détroit (mais cette ville ne fait pas partie de notre système).

En regardant le poids dans le commerce interurbain, nous voyons que les services « classiques » comme les transports, la distribution de l'énergie, le commerce de gros, les services financiers, l'enseignement supérieur et l'administration publique continuent à compter pour la majeure partie du commerce tertiaire interurbain. En termes de production ou d'emploi, ces activités continueront, comme par le passé, à fournir une base économique pour plusieurs villes. Ainsi, est-il possible de parler de villes de transports et de distribution ou de

Tableau 6  
 LES SERVICES, SELON LEUR PART DANS LA PRODUCTION  
 TERTIAIRE TOTALE (A) ET LEUR PART DANS LE  
 COMMERCE INTERURBAIN (B), 1971

	(A)	(B)	Indice d'exportabilité (B)/(A)
1. Camionnage	2.0	1.5	0.7
2. Transport aérien	1.5	3.8	2.5
3. Transport ferroviaire	2.9	5.3	1.8
4. Autres transports	3.4	3.9	1.1
5. Silos à grain	0.2	1.2	5.7
6. Autres entreposages	0.1	0.2	1.5
7. Communication	5.0	2.6	0.5
8. Energie électrique	2.9	3.1	1.0
9. Distribution de gaz	0.6	1.1	1.7
10. Autres (eau utilités)	0.3	0.3	1.0
11. Commerce de gros	8.8	6.6	0.7
12. Magasins de marchand. diverses	2.5	1.8	0.7
13. Autres commerces de détail	8.4	3.8	0.4
14. Banques et autres dépôts	2.9	2.1	0.7
15. Soc. d'invest. et soc. à portef.	0.6	1.0	1.5
16. Autres inst. financières	0.9	1.0	1.0
17. Assureurs	2.0	2.9	1.4
18. Agents d'assur. aff. immob.	8.2	6.7	0.8
19. Centre form. prof. et métiers	0.1	0.2	1.4
20. Enseign. post-sec.	0.7	1.0	1.4
21. Universités et collèges	2.7	3.2	1.2
22. Autres, enseign. et serv. annexes	6.8	2.8	0.4
23. Hôpitaux	4.9	3.8	0.7
24. Autres serv. med. et soc.	3.9	2.9	0.7
25. Prod. et distrib. de films	0.0	0.2	2.4
26. Théâtres et autres spect.	0.1	0.1	1.0
27. Autres divert. et loisirs	0.7	0.6	0.8
28. Bur. placement et loc. pers.	0.2	0.2	1.1
29. Services d'informatique	0.6	1.3	2.0
30. Sécurité et enquêtes	0.3	0.3	1.0
31. Bureaux de comptabilité	0.5	0.5	0.9
32. Services de publicité	0.4	0.9	2.3
33. Bureaux d'architectes	0.1	0.1	0.9
34. Services scientifiques	0.9	1.0	1.0
35. Avocats et notaires	1.0	0.8	0.7
36. Gestion et organisation	0.1	0.1	1.2
37. Serv. divers fournis entrepr.	0.6	0.9	1.3
38. Services personnels	1.6	0.4	0.2
39. Héberg. et restauration	4.0	2.0	0.5
40. Loc. de machines et matériaux	0.1	0.3	1.6
41. Autres serv. divers	2.0	1.0	0.5
42. Admin. publique	12.5	24.3	1.9
	100.0	100.0	100.0

viles universitaires. Il reste cependant que c'est le secteur des services aux entreprises qui, en Amérique du Nord, connaît de loin le taux de croissance le plus élevé à l'intérieur du secteur tertiaire [11]. Les services aux entreprises possèdent, sauf exception, des capacités élevées d'exportation. La concurrence interurbaine, en matière tertiaire, se fera de plus en plus au niveau des services aux entreprises.

### Conclusions

Les services font de plus en plus l'objet d'un commerce interrégional au même titre que les biens. Nous avons surtout insisté sur l'importance des services financiers et des services aux entreprises (informatique, publicité, etc.) dont le rôle dans l'économie urbaine est appelé à s'accroître. Selon les résultats de notre modèle pour le Canada, ces services « supérieurs » sont très concentrés, notamment à Toronto; qui comptait en 1971 pour plus de la moitié des exportations de services (de ce type) vers le reste du système urbain canadien.

La propension à la concentration urbaine des services « supérieurs », si elle se confirme, aura nécessairement un impact sur l'évolution de l'économie régionale du Canada, et partant, sur la définition des politiques régionales. La localisation des activités de bureau deviendra sans doute, à l'avenir, une préoccupation (politique) aussi importante que la localisation des activités de fabrication. Cependant, notre analyse semble indiquer que les services privés « supérieurs » suivent souvent une logique spatiale qui est très différente, voire contraire, de celle des services publics ou parapublics; ce qui limiterait alors singulièrement la capacité des pouvoirs publics à influencer la localisation des services supérieurs privés. De plus, puisqu'il s'agit d'un secteur économique intensif en capital, il est peu probable que des subventions (traditionnelles) à l'investissement s'avèreront très efficaces pour influencer l'implantation des activités de bureau et des services supérieurs.

Les données et les analyses régionales sur le secteur tertiaire demeurent toujours très rares; d'où la simplicité de notre modèle et le caractère exploratoire de notre analyse. Il faut parler d'un besoin, au Canada, pour plus d'informations régionales sur le secteur des services, et dans une perspective davantage politique, pour plus d'analyses de localisation ou d'implantation des services supérieurs et des activités de bureau.

### Références

1. Black, W. R. « Interregional Commodity Flows : Some Experiments with the Gravity Model », *Journal of Regional Science*, 12 (1972), 107-18.

2. Bussière, Yves. *Analyse de l'emploi tertiaire en France, 1954-1968*, thèse pour le doctorat ès sciences économiques, Toulouse, Université des sciences sociales de Toulouse, 1975.
3. Conseil économique du Canada. « La productivité dans les services » *Au Courant*, 1, 3 (1981).
4. Harrigan, F., J. McGilvray and H. McNicoll. « The Estimation of Interregional Trade Flows », *Journal of Regional Science*, 21, 1 (1981), 65-78.
5. Isard, W. *Methods of Regional Analysis*. Cambridge, Mass., M.I.T. Press, 1960, 232-308.
6. Knight, R. V. *Employment Expansion and Metropolitan Trade*. New York, Praeger Publications, 1973.
7. Major et Martin. *Les retombées économiques et technologiques du génie-conseil au Québec*. Montreal, Major et Martin Inc., 1978.
8. Maleki, E. J. « Locational Trends in R and D in Large U.S. Corporations, 1965-1977 », *Economic Geography*, 55, 4 (1979), 309-23.
9. Marshall, J. *The Location of Service Towns : An Approach to the Analysis of Central Place Systems*. Toronto : Toronto University Press, 1971.
10. Semple, R. K. « The Spatial Concentration of Domestic and Foreign Multinational Corporate Headquarters in Canada », *Cahiers de géographie de Québec*, 21, 52 (1977), 33-51.
11. United States Department of Commerce. *Service Industries, Trends and Prospects*. Washington, D.C., 1975.
12. Wilson, A. G. « Interregional Commodity Flows : Entropy Maximizing Methods », *Geographical Analysis*, 2 (1970), 255-82.

### Annexe

Mode de calcul du produit intérieur brut par employé (P.I.B.E.)<sup>a</sup>

$$\text{P.I.B.E.}_n^i = \frac{\text{P.I.B.}_n^{i*}}{E_n^i} = \frac{\text{P.I.R.}_n^i}{E_n^i}$$

où P.I.B.E.<sub>n</sub><sup>i</sup> = produit intérieur brut national par employé pour l'industrie i

P.I.B.<sub>n</sub><sup>i\*</sup> = produit intérieur brut national ajusté aux prix

P.I.R.<sub>n</sub><sup>i</sup> = produit intérieur réel national pour l'industrie i

E<sub>n</sub><sup>i</sup> = emploi national dans l'industrie i

<sup>a</sup>Source: Statistique Canada, P.I.R.: cataogue 61-213; Emplois : catalogue 94-740.

On pose que P.I.B.<sub>n</sub><sup>i\*</sup> = P.I.R.<sub>n</sub><sup>i</sup>

Il s'agit des données de 1971, les P.I.R. est en dollar réel.

Puisque la liste des catégories d'activités économique du P.I.R. ne correspond pas à notre choix d'activités nous avons dû prendre certaines d'entre elles des catégories plus agrégées:

P.I.B.E. Camionnage = P.I.B.E. «autres transports»

P.I.B.E. Société d'investissement = P.I.B.E. « autres institutions financières et société à portefeuille »

<p>P.I.B.E. : Bureau de placement et location de personnel Sécurité et enquête Bureaux de comptabilité Bureaux d'architectes Gestion et organisation</p>	}	<p>: P.I.B.E. «autres services aux entreprises»</p>
--	---	---