

L'économie de l'ensemble des régions du Québec

1) Les trois grandes catégories de régions

On peut regrouper les différents territoires selon la spécialisation de leurs productions et leurs rôles respectifs dans la division du travail.

Les régions ressources

Les régions centrales

La région montréalaise

1.1 Les régions ressources

Ce sont les régions dont une forte proportion de l'activité économique et des emplois est liée à l'extraction ou à la première transformation des ressources naturelles.

(Gaspésie, Bas-Saint-Laurent, Saguenay-Lac-Saint Jean, l'Abitibi-Témiscamingue, Côte-nord, et du Nord-du-Québec.)

1.2 Les régions centrales

Le secteur primaire y est important, mais on trouve dans ces régions un secteur manufacturier plus développé. Ce sont en particulier les bastions des industries traditionnelles : vêtement, textile, cuir, meuble, pâtes et papiers. Le secteur tertiaire y est aussi plus développé.

(Mauricie, Centre-du-Québec, l'estrie, Capitale-nationale, Chaudières-Appalaches et de l'Outaouais.)

1.3 La région montréalaise

C'est le cœur économique du Québec, là où l'activité est la plus diversifiée, et la région par laquelle transitent la plupart des marchandises exportées sur les marchés internationaux.

(Montréal, Laval, les Laurentides, Lanaudière et la Montérégie.)

Les principaux centres de décision et les sièges sociaux y sont concentrés et les grands moyens de transport y convergent également.

C'est également où se trouve la majorité des emplois, là que se produit l'essentiel du PIB québécois et en particulier là où se trouve l'essentiel des emplois de l'économie du savoir.

2) Le développement des inégalités

Comment expliquer le phénomène de l'exode rural, de l'accroissement des écarts et du développement des inégalités entre et à l'intérieur des régions?

2.1 La dynamique du marché

La dynamique d'une économie de marché tend naturellement à concentrer les richesses et la production dans certaines zones, et à vider progressivement les autres zones de leurs ressources : humaines, matérielles et financières.

Le sous-développement régional semble donc constituer un phénomène universel de l'économie capitaliste.

Les limites des interventions publiques viendraient dès lors de ce qu'elles constituent des mesures partielles qui ne peuvent contrecarrer les tendances issues de l'économie de marché.

2.2 Une structure économique déficiente

Les régions ont une spécialisation dans une ou dans quelques activités économiques, absence de transformation des ressources naturelles extraites et faible diversification de l'activité économique.

La dépendance de quelques secteurs d'activité rend en outre la région fragile à toute variation de l'activité dans ces industries.

2.3 Un secteur tertiaire en expansion

C'est dans les centres urbains que se concentrent et se développent les activités de services. Ceci est particulièrement vrai des services aux entreprises—appelés services dynamiques ou tertiaire moteur.

À ces services dynamiques il faut avoir accès à:

- une main d'œuvre hautement qualifiée
- des services complémentaires
- un marché

Répartition de la population de 15 ans et plus selon le niveau de scolarité, ensemble des régions du Québec, 1990 et 2001, en pourcentage

	Moins de 13 ans		Études postsecondaires (avant baccalauréat)		Étude universitaires (baccalauréat et plus)	
	1990	2001	1990	2001	1990	2001
Régions ressources	65,6	51,1	28,6	39,9	5,8	9,1
Bas-Saint-Laurent	70,2	48,0	24,0	41,1	5,9	11,0
Saguenay – Lac-Saint-Jean	61,0	47,8	33,2	41,9	5,7	10,3
Mauricie	60,5	47,3	31,6	43,1	7,9	9,6
Abitibi-Témiscamingue	68,3	49,5	26,6	42,0	4,9	8,6
Côte-Nord	68,3	62,2	26,3	32,1	5,6	5,5
Nord-du-Québec	75,4	72,3	20,7	23,8	3,4	4,5
Gaspésie – Îles-de-la-Madeleine	72,7	63,0	24,3	31,3	2,8	5,9
Régions centrales	61,7	49,5	30,1	38,2	8,2	12,3
Capitale-Nationale	59,2	44,5	30,3	38,4	10,5	17,1
Estrie	62,4	55,8	28,7	32,2	8,8	12,1
Outaouais	61,4	50,7	28,6	36,5	10,0	12,8
Chaudière-Appalaches	63,6	51,7	27,9	37,6	8,5	10,7
Lanaudière	60,9	48,9	33,0	42,5	6,1	8,6
Laurentides	63,7	50,3	29,5	37,3	6,9	12,3
Montérégie	60,3	48,5	31,6	38,8	8,1	12,6
Centre-du-Québec	71,1	55,9	25,3	38,8	3,5	5,4
Autres régions	57,7	41,4	29,6	36,3	12,7	22,3
Montréal	56,8	39,1	29,7	36,8	13,5	24,1
Laval	63,1	53,6	29,3	33,6	7,7	12,9
Ensemble du Québec	61,1	47,4	29,7	37,9	9,2	14,8

Source : Statistique Canada. *Enquête sur la population active*, et Institut de la statistique, compilation spéciale. Compilation : Direction de l'analyse et des politiques structurelles, ministère de l'Industrie et du Commerce. *Site Web du ministère des Finances, de l'Économie et de la Recherche*, [En ligne], [www.mic.gouv.qc.ca] (page consultée le 20 décembre 2002).

2.4 Le rôle du secteur public

Avec l'expansion des services publics, on a assisté à une concentration dans certains centres régionaux, drainant de ce fait les ressources vers ces centres.

La dynamique peut être illustrée de la façon la suivante. Supposons une ville X, dont le taux d'inoccupation voisine les 50 %. C'est dire que 50 % de la population de 15 ans et plus occupe un emploi. Ces personnes paient des impôts aux gouvernements pour financer les services publics. Or, les établissements de santé, la plupart des écoles et les services administratifs sont concentrés dans la ville Y, à 80 km de là. Les habitants de X paient donc des impôts qui servent à financer des emplois dans la ville Y. Attirés par la disponibilité d'emplois et de services publics, les habitants de X quitteront peu à peu leur ville pour aller s'établir à Y. Les jeunes ménages avec enfants quittent les premiers, et des écoles primaires ferment bientôt leurs portes. Prolongé pendant 20 ans, et si rien ne vient contrebalancer cet exode constant de populations et de ressources, ce processus peut mener plusieurs municipalités et villages au bord de la fermeture.

3) Les mécanismes du mal développement

Quel est le mécanisme par lequel se perpétuent les inégalités régionales et les problèmes de développement économique?

L'exemple de Granterre

La région « Granterre » compte 1200 habitants, dont 1000 de 15 ans et plus. Le principal employeur est une mine de zinc, Z inc., qui emploie 350 personnes. Les commerces des environs emploient 100 autres personnes. La région possède une école primaire qui embauche 25 personnes, mais ne compte aucun établissement de santé ni aucun autre organisme public. Ceux-ci sont tous situés dans la région voisine. Au total, il y a 475 emplois, soit un taux d'emploi de 47,5 %, ou un taux d'inoccupation de 52,5 %. Le sous-emploi étant élevé, on compte également 100 prestataires d'assurance-emploi et 160 prestataires d'aide sociale; 100 autres personnes retraitées reçoivent différentes allocations de retraite des deux paliers de gouvernement.

Les ventes de l'entreprise Z inc. génèrent annuellement, grâce à des ventes sur les marchés étrangers, des revenus de 28 millions de dollars, qui se répartissent comme suit :

- 14 millions en salaires, à raison de 40 000 \$ par employé en moyenne (faisons ici abstraction des avantages sociaux);
- 3 millions en « provision pour consommation de capital » ou amortissements (pour remplacer la machinerie usée);
- 7 millions en profits;
- 3 millions en impôts;
- un autre million sert à payer l'énergie utilisée dans la mine.

Les revenus totaux des commerçants sont de 14,5 millions de dollars et se répartissent comme suit :

- 2 millions de dollars en salaires, à raison de 20 000 \$ par an, en moyenne par employé; ceux-ci paient cependant 200 000 \$ en impôts au total;
- 500 000 \$ de profits;
- 500 000 \$ en impôts;
- 11,5 millions de dollars en achats de marchandises, soit une valeur ajoutée totale de 3 millions de dollars (14,5 – 11,5).

Par ailleurs :

- les 25 employés de l'école primaire (enseignants, cadres, personnel de soutien) gagnent en moyenne 40 000 \$ par an, soit 1 million de dollars au total, et paient 300 000 \$ en impôts;
- les employés de la mine paient, ensemble, 4 millions de dollars en impôts;
- les salariés de la mine parviennent à économiser 1 million, les employés des commerces 0,2 million et ceux de l'école 0,1 million; ces sommes

(1,3 million de dollars) sont placées à la caisse populaire locale; les retraités de la région puisent cependant 300 000 \$ par an dans leurs épargnes accumulées.

Enfin :

- les prestataires d'assurance-emploi reçoivent 1,5 million, à raison de 15 000 \$ par an en moyenne chacun, mais paient 200 000 \$ en impôts;
- les assistés sociaux reçoivent 800 000 \$, à raison de 5 000 \$ par an chacun ($5\,000 \times 160 = 800\,000$);
- les retraités reçoivent 1 million, à raison de 10 000 \$ par an en moyenne chacun, mais retournent 100 000 \$ en impôts aux gouvernements.

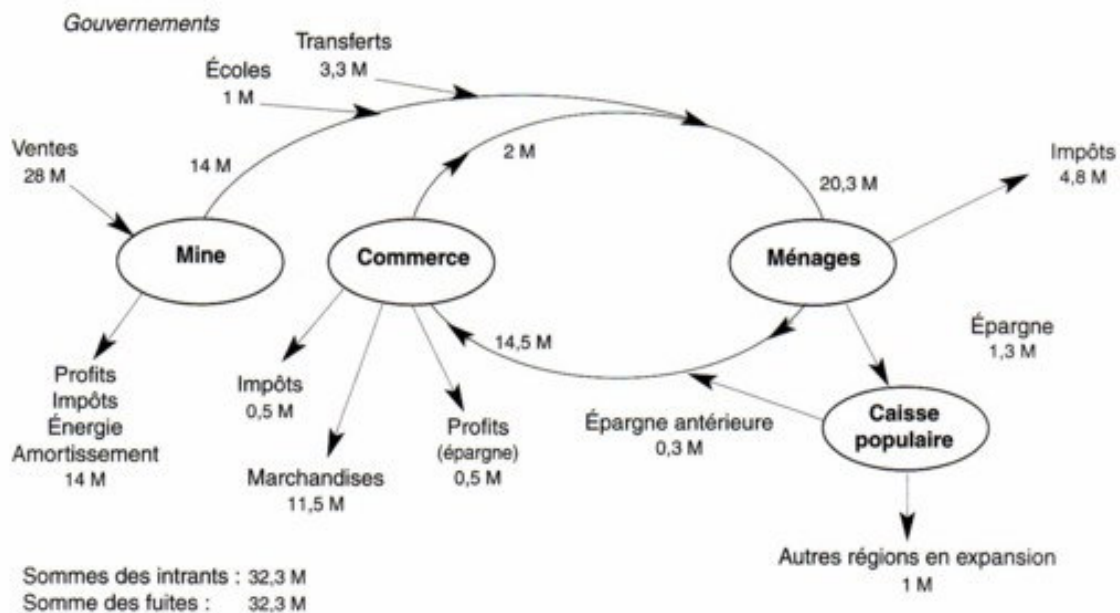
Quel sera l'impact de ces revenus dans la région? Il faut d'abord préciser que :

- les profits de l'entreprise Z inc. sont rapatriés au siège social à Chicago;
- la machinerie utilisée est fabriquée à l'étranger;
- l'énergie provient du barrage Mouc-Mouc 5 dans le Grand-Nord et est payée à la compagnie d'électricité dont le siège social est dans la métropole;
- les marchandises vendues dans les commerces locaux (nourriture, vêtements, etc.) proviennent toutes de l'extérieur de la région;
- les profits des commerçants sont placés à la caisse populaire;
- la caisse populaire renvoie les épargnes régionales à la Fédération pour qu'elles soient prêtées à des entreprises et à des particuliers dans des régions en expansion.

Au total, l'activité économique dans la région génère des revenus de 42,5 millions de dollars ($28 + 14,5$), auxquels viennent s'ajouter 1 million de salaires des employés de l'école et 3,3 millions de revenus de transfert ($1,5 + 0,8 + 1$), soit 46,8 millions au total, dont 20,3 millions sont versés aux individus. Ces derniers paient cependant 4,8 millions de dollars en impôts et les entreprises 3,5 millions. La région paie donc 8,3 millions de dollars en impôts, mais ne reçoit que 4,3 millions des gouvernements en retour (1 million en salaires du personnel scolaire et 3,3 millions en paiements de transfert : assurance-emploi, aide sociale et régime de retraite).

Le revenu personnel disponible des habitants de la région est de 15,5 millions de dollars (somme des revenus du travail et des revenus de transferts moins les impôts); déduction faite de l'épargne net des ménages, c'est un montant net de 14,5 millions qui est dépensé et qui se retrouve dans les caisses des commerçants. Ceux-ci utilisent la plus grande partie de cette somme pour acheter des marchandises (biens de consommation durables ou non durables) à l'extérieur de la région. Les revenus générés par l'activité économique sortent donc tous de la région.

Le mal-développement à l'échelle régionale : le circuit économique de Granterre



Dans cet exemple, les structures économiques et sociales sont telles que les fuites sont continuelles et drainent les ressources hors de la région.

L'activité économique, non seulement ne suffit pas à employer toutes les personnes désirant-travailler, mais stimule même l'activité dans les autres régions, accentuant l'attrait que ces dernières peuvent exercer sur la population régionale.

Résumé

Il existe de nombreuses définitions des régions, selon les gouvernements ou organismes et selon les fonctions des territoires définis. Les 17 régions administratives du Québec, sous-divisées en MRC et en municipalités, nous servent souvent de référence.

Nous pouvons regrouper les régions du Québec en trois grandes catégories : les régions ressources, les régions centrales et la région montréalaise. Les premières ont une économie basée essentiellement sur l'extraction des ressources naturelles; les deuxièmes ont une économie plus diversifiée avec, notamment, un secteur manufacturier plus développé. La troisième constitue le cœur économique du Québec et possède la structure économique la plus diversifiée. Mais chacune est en fait constituée de multiples sous-économies régionales aux caractéristiques très différentes.

Nous assistons depuis les années 70 à un processus de différenciation des régions et de déclin de certaines zones du Québec : une partie du territoire québécois, de sa population et de son économie est en croissance, tandis que l'autre est en déclin, comme le montre le tableau 9.14. Ce déclin se manifeste notamment par un exode démographique, un vieillissement des populations, un appauvrissement, le cumul de multiples problèmes socio-économiques dans certains groupes, dans certaines zones et quartiers urbains. Des écarts de taux de chômage, de revenus et autres se manifestent. Depuis quelques années, toutefois, des tentatives de reconversion commencent à renverser le phénomène dans certains secteurs, mais les inégalités régionales persistent, comme nous l'avons vu dans nombre de tableaux de ce chapitre.

Ce développement des inégalités trouve son origine dans plusieurs causes; d'une façon générale, une économie de marché tend à renforcer les gagnants (entreprises, secteurs, régions) et le phénomène du sous-développement ou du mal-développement régional se retrouve ainsi dans presque tous les pays capitalistes. Le phénomène passe ici par la désarticulation de la structure économique des régions et est accentué par la tertiarisation de l'économie et la tendance à concentrer les activités tertiaires dans les grands centres. Les ressources publiques sont également concentrées dans les centres urbains, drainant une partie des ressources des régions et zones rurales. Le mécanisme du mal-développement peut être illustré par un circuit économique montrant que la

production et les revenus générés dans une région se retrouvent progressivement à l'extérieur de celle-ci.

La situation dans les régions, et particulièrement dans certaines d'entre elles, interpelle directement et de façon urgente les différents intervenants du développement régional : gouvernements (fédéral, provincial, municipaux) et agents socio-économiques (monde des affaires, syndicats, milieux communautaires), dans un contexte où le mode de développement, le type de croissance économique et les formes d'intervention de l'État des dernières décennies sont fortement remis en cause. Différentes expériences de concertation ont été mises en place avec des succès variables. Les difficultés tiennent au pouvoir, à la multiplication des organismes de concertation et à la délimitation des objectifs des discussions.

Texte complémentaire

SAXENIAN, Anna Lee (2001). « Le facteur régional : l'exemple de la Silicon Valley », *Problèmes économiques*, no 2.704.2.705, 14-21 mars, p. 52-54.

Unité et diversité du capitalisme

Le facteur régional : l'exemple de la Silicon Valley

Sciences humaines

Anna Lee Saxenian

Parmi les facteurs explicatifs de la dynamique du capitalisme et de sa diversité, l'environnement régional, tant du point de vue des institutions que des structures sociales, joue un rôle majeur. La comparaison entre les développements de la Silicon Valley et la Route 128 aux États-Unis est emblématique à cet égard.

Problèmes économiques

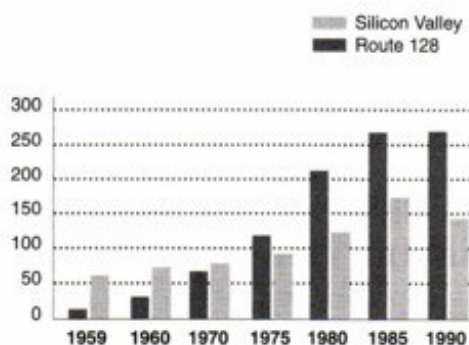
Silicon Valley versus Route 128

Ceux qui étudient le développement régional considèrent en général la Silicon Valley et la Route 128 (dans le Massachusetts, près de Boston) comme des exemples classiques de dynamisme. Une dynamique qui s'est constituée grâce à l'accumulation de compétences technologiques, de capital-risques, de l'agglomération de fournisseurs et de services spécialisés, de la présence d'infrastructures et enfin de l'essaimage des savoirs, rendu possible par la présence d'universités et de flux d'informations informels.

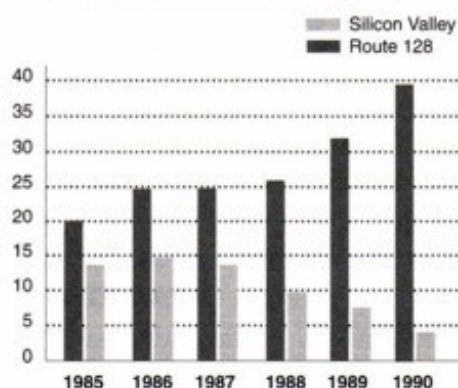
Cependant, cette approche ne peut rendre compte des performances divergentes que les deux économies régionales ont connues à partir des années quatre-vingt-dix. Toutes deux puisent leurs racines dans les dépenses militaires d'après-guerre et dans la recherche universitaire, mais **au-delà de ces origines communes, la Silicon Valley et la Route 128 ont répondu différemment à l'intensification de la compétition internationale. Si les deux régions ont connu un déclin dans les années quatre-vingt**, la croissance rapide d'une nouvelle vague d'entreprises, ainsi que le dynamisme retrouvé d'entreprises établies de longue date, comme Intel et Hewlett-Packard, furent la preuve que la Silicon Valley avait retrouvé sa vitalité passée. Le long de la Route 128, à l'inverse, les nouvelles entreprises ne sont pas parvenues à compenser les licenciements continus chez Digital Equipment Corporation et dans d'autres firmes de micro-ordinateurs. À la fin des années quatre-vingt, les producteurs de la Route 128 cédaient leur dominance de longue date sur la production d'ordinateurs à la Silicon Valley.

La Route 128 et la Silicon Valley en chiffres

Évolution du nombre d'emplois en milliers



Évolution du nombre d'entreprises



Source : A.L. Saxenian (2000), « Les limites de l'autarcie : Silicon Valley et Route 128 » in *La Richesse des régions*, G. Benko, A. Lipietz (sous la dir.), PUF.

Des données régionales illustrent les différences de leur sort. Ainsi, entre 1975 et 1990, les firmes de la Silicon Valley créaient environ 150 000 emplois dans les technologies nouvelles (soit le triple du nombre d'emplois créés le long de la Route 128), alors qu'en 1975, les deux régions offraient un nombre comparable d'emplois.

En 1990, les producteurs implantés dans la Silicon Valley exportaient plus de 11 milliards de dollars de produits électroniques, soit presque un tiers du total national, alors que la Route 128, elle, n'exportait l'équivalent que de 4,6 milliards de dollars (source : *Electronic Business*, 1992). Enfin, la Silicon Valley rassemblait 39 des 100 compagnies nationales les plus performantes, au taux de croissance le plus rapide, alors que la Route 128 ne pouvait que se targuer d'en compter quatre. En 1990, la Californie du Sud et le Texas devançaient la Route 128, attirant davantage de firmes électroniques en pleine expansion.

Les classements que l'on observe sur le nombre d'entreprises ci-dessus reposent sur des taux de croissance de ventes sur cinq ans, mais la liste ne se limite pas aux petites entreprises. Elle comprend aussi des compagnies dont les profits atteignent les multimilliards de dollars, comme Sun Micro-systems, Apple Computers, Intel Semiconductor et Hewlett-Packard, toutes classées parmi les entreprises les plus performantes des années quatre-vingt-dix.

Loin d'être insensibles à leur environnement, les firmes sont ancrées dans des réseaux de relations sociales et institutionnelles qui conditionnent, et sont conditionnés par leurs stratégies et leurs structures (1). La perspective des réseaux permet de mettre en lumière les relations historiques qui existent entre l'organisation interne des firmes et leurs rapports réciproques, ainsi que ce qui les relie aux structures sociales et aux institutions propres à leurs localités.

Une approche basée sur les réseaux permet de plus de rendre compte, en dépit de leur origine et de leur technologie semblables, du développement de systèmes industriels distincts, mis en place après la guerre, entre la Silicon Valley et la Route 128. Les économistes ont en effet négligé les différences dans l'organisation productive des deux régions, ou alors les ont traitées de manière superficielle, opposant une Californie « relax » à une côte ouest plus « conformiste ». Loin d'être superficielles, ces variations démontrent cependant l'importance, dans l'adaptation industrielle, des déterminants sociaux et institutionnels locaux.

La Silicon Valley repose sur un système industriel régional en réseau, qui valorise l'apprentissage et l'ajustement mutuel entre producteurs spécialisés dans un ensemble de technologies connexes. La densité des rapports sociaux et le caractère ouvert du marché du travail de la région encouragent l'esprit d'entreprise et d'expérimentation. Les firmes se font une concurrence intense tout en apprenant les unes des autres sur les technologies et les marchés changeants, grâce à des systèmes de communication informels et à des pratiques collaboratrices. La structure relativement libre des équipes encourage une communication horizontale entre les divisions à l'intérieur des firmes ainsi qu'avec les fournisseurs externes et les clients. Dans un système en réseaux, les fonctions intrafirmes apparaissent donc définies de manière vague, et les frontières entre firmes et institutions locales (comme les associations de commerce et les universités) sont poreuses.

La région de la Route 128, elle, est dominée par des firmes autarciques qui rassemblent dans une même unité une large palette d'activités productives. Les relations entre firmes, clients, fournisseurs et concurrents sont régies par le secret et la loyauté envers l'entreprise, renforçant ainsi une culture régionale prônant stabilité et autonomie. Les hiérarchies à l'intérieur de l'entreprise ont pour principale fonction de perpétuer une autorité centralisée, et l'information a tendance à circuler verticalement. Dans ce système de firmes indépendantes, les réseaux sociaux et techniques demeurent en grande partie internes à la firme et les frontières entre firmes et institutions locales sont bien plus marquées.

Réseaux régionaux versus firmes indépendantes

On comprend mieux les trajectoires divergentes des économies de la Silicon Valley et de la Route 128 dans les années quatre-vingt, lorsque l'on envisage les économies régionales comme des réseaux de relations et non pas comme des noyaux de producteurs atomisés, et que **l'on considère nos deux régions comme l'illustration de deux modèles de systèmes industriels distincts : le système de réseaux régionaux et le système de firmes indépendantes**. Ainsi, il apparaît que la performance supérieure de la Silicon Valley ne peut être attribuée aux écarts salariaux, au coût de l'immobilier ou encore aux taux d'impôts. Le terrain et les bureaux, dans les années quatre-vingt, étaient bien plus chers sur l'ensemble de la Silicon Valley que dans la région de la Route 128; les salaires des ouvriers, des ingénieurs et des directeurs y étaient supérieurs, et les taux d'impôts étaient du même ordre en Californie et dans le Massachusetts.

La différence de performances entre les régions ne peut pas davantage être attribuée aux modèles de dépenses militaires. Certes, historiquement, la Route 128 a reposé plus

fortement sur les dépenses militaires, et est donc plus vulnérable à toutes réductions des dépenses militaires. Cependant, le déclin de l'industrie électronique du Massachusetts a commencé en 1984, alors que le nombre de contrats pour la région continuait de croître. Notons cependant que, si le budget défense ne peut expliquer (dans le temps) les premiers vacillements de l'industrie technologique de la région, les réductions des dépenses militaires entamées à la fin des années quatre-vingt exacerbèrent les problèmes d'une économie régionale déjà en difficulté.

Les difficultés actuelles de la Route 128 proviennent des rigidités de son système industriel local. **Le système des firmes indépendantes connut son plein essor dans un contexte de marchés et de technologies relativement stables** : l'intégration extensive permettait en effet de faire des économies d'échelle et de contrôler le marché (2). **Cependant, ce système été submergé par les changements survenus dans les modalités de la concurrence.** Les sociétés qui investissent dans un équipement et une main-d'œuvre spécialisés se trouvent facilement enfermées dans des technologies et des marchés obsolètes, et leurs structures autarciques sont autant de freins à une adaptation opportune. L'économie régionale environnante se voit, à son tour, privée des ressources nécessaires à son autorégénération, puisque les grandes entreprises ont tendance à interioriser la plupart des apports locaux en savoir-faire et en technologie.

Les systèmes industriels en réseaux régionaux comme ceux de la Silicon Valley **sont, eux, bien adaptés aux conditions d'incertitude technologique et marchande.** Dans ce système, les producteurs approfondissent leurs capacités par la spécialisation, tout en engageant des relations étroites, mais non exclusives, avec d'autres spécialistes. Les relations de réseaux favorisent un processus d'innovation réciproque qui réduit les distinctions entre petites et grandes entreprises, et entre industries et secteurs.

Géographie versus savoir-faire

Bien entendu, toute activité économique ne se lie pas uniquement à une seule économie régionale. Dans les systèmes en réseaux, les firmes alimentent des marchés mondiaux et collaborent de manière extensive avec des clients, des fournisseurs et des concurrents autrement distants. Les entreprises technologiques, en particulier, sont hautement internationalisées. Cela dit, les relations les plus stratégiques sont souvent locales, étant donnée l'importance des communications de face-à-face, opportunes dans un contexte spécifique d'industries complexes, incertaines et en perpétuelle mutation. La comparaison entre Digital Equipment (DEC) et Hewlett-Packard (HP) au cours des années quatre-vingt illustre les différences qui peuvent exister dans les relations entre les grandes firmes et leur région, pour ce qui est des systèmes industriels basés sur des réseaux, et ceux basés sur des firmes indépendantes. (...)

Cette comparaison entre deux firmes, l'une de la Silicon Valley (HP) et l'autre de la Route 128 (DEC), illustre bien l'avantage analytique qu'il y a à traiter les régions comme des réseaux de relations plutôt que comme des ensembles de firmes atomisés. En transcendant la distinction théorique entre ce qui existe à l'intérieur et à l'extérieur de la firme, cette approche ouvre d'importantes perspectives sur la structure et les dynamiques des économies régionales. En particulier, l'attention se retrouve dirigée sur ces réseaux

complexes de relations sociales, d'une part à l'intérieur des firmes et entre elles, et d'autre part, entre les firmes et les institutions locales.

L'expérience de la Silicon Valley suggère également que les organisations en réseaux ont tendance à prospérer dans le cadre d'agglomérations régionales. La proximité facilite en effet les interactions répétées de face-à-face qui engendrent ce mélange de concurrence et de collaboration qu'exigent les industries de haute technologie en perpétuelle évolution d'aujourd'hui. Cela dit, le cas de la Route 128 montre aussi que le regroupement géographique, seul, ne garantit pas l'émergence de réseaux régionaux. **L'avantage concurrentiel tient autant à la manière dont savoir-faire et technologie sont utilisés qu'à leur présence dans un environnement régional.**

Notes

- (1) M. Granovetter (1985), « Economic action and social structure : the problem of embeddedness », *American Journal of Sociology*, no 91.
- (2) A. Chandler (1988), *La Main visible des managers*, Économica, réédition.