

Zeitschrift: Revue économique et sociale : bulletin de la Société d'Etudes Economiques et Sociales

Herausgeber: Société d'Etudes Economiques et Sociales

Band: 28 (1970)

Heft: 2

Artikel: Industrialisation et développement régional

Autor: Maillat, Denis / Matthey, Francis

DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-136608>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 15.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Industrialisation et développement régional¹

Denis Maillat
chargé de cours, Université de Neuchâtel

et Francis Matthey
Service de l'Aménagement du territoire, Neuchâtel

I. INTRODUCTION

L'industrie, d'une façon générale, est une des activités qui, avec l'agriculture, le tourisme et les services, permet à une collectivité nationale ou régionale de se développer, d'accroître son revenu, d'améliorer son niveau de vie. En fournissant à la population des occasions d'emplois, elle lui donne, grâce aux revenus distribués, la possibilité de satisfaire ses besoins. En outre, en exportant ses produits, un pays ou une région se procurent les ressources nécessaires à ses importations. J. Labasse voit encore dans l'effort d'industrialisation des pays technologiquement évolués le désir d'affirmer « leur rayonnement politique et culturel »².

Tous les auteurs qui ont étudié les problèmes posés par le développement économique régional ont souligné l'importance déterminante de l'industrie, spécialement des industries motrices et des industries clefs³, dans la promotion et la croissance économiques des régions.

Certes, les effets d'entraînement de ces industries « se manifestent aussi bien dans l'économie nationale que dans l'économie régionale »⁴. Mais l'implantation d'un de ces types d'industries dans une région donne à celle-ci les possibilités d'assurer son développement futur, car, dans une région qui comprend des industries entraînantes, la croissance économique a toutes les chances de déployer ses effets cumulatifs.

Le processus est décrit par Davin de la manière suivante:

« ... Une industrie constitue finalement un pôle de croissance quand, par le flux de produits et de revenus qui en dérivent, elle conditionne le développement et la croissance d'activités en liaison technique avec elle — polarisation technique —, elle détermine la prospérité du secteur tertiaire par la voie des revenus qu'elle engendre — polarisation des revenus —, elle augmente le revenu régional en provoquant une concentration progressive d'activités nouvelles attirées par la perspective de disposer de facilités de production — polarisation psychologique et géographique »⁵.

¹ Nous remercions l'ASPART-SO de nous avoir autorisés à reprendre certains passages d'un texte écrit par l'un des auteurs à l'intention des offices romands d'urbanisme.

² J. LABASSE, *L'organisation de l'espace*, Hermann, 1966, p. 177.

³ D'après Davin, l'industrie motrice est celle « qui engendre l'activité d'autres industries en qualité de fournisseurs ou de clients pour les marchandises ou les services ». L'industrie clef est celle « qui détermine l'accroissement d'activité maximum ».

⁴ DAVIN, *Economie régionale et croissance*, p. 56.

⁵ DAVIN, *Economie régionale et croissance*, p. 56/57.

Dans l'étude qui suit, nous allons préciser l'influence de l'industrialisation dans des régions qui ont atteint des stades différents de développement économique. Toutefois, ce n'est pas parce que nous avons esquissé une théorie de la polarisation que nous allons, sans autre, préconiser une politique de création de pôles de croissance. Nous avons trop conscience de la dimension restreinte de l'espace économique suisse pour nous arrêter à ce seul type de politique.

Un point important reste encore à préciser. Lorsqu'on parle de politique économique régionale, il ne faut pas oublier de spécifier le type de système économique dans lequel l'analyse s'effectue. C'est pourquoi, conscients de ce problème, nous n'avons pas intitulé cet article: « industrialisation et aménagement du territoire », mais: « industrialisation et développement régional ».

En effet, une politique d'aménagement du territoire, au sens large du terme, implique une politique économique nationale, ayant des objectifs régionaux et un organisme disposant de pouvoirs lui permettant d'influencer la répartition spatiale des hommes et des activités. Une politique d'aménagement du territoire qui se limiterait aux problèmes des infrastructures, de la pollution de l'eau et de l'air, à la protection des sites et à l'occupation du sol, ne serait qu'une tentative de remédier aux conséquences d'une évolution sur laquelle elle n'a pas de prise.

L'aménagement du territoire doit donc nécessairement, s'il veut devenir une véritable planification de l'espace, recouvrir les notions de développement régional et de décentralisation industrielle, donc étudier et contrôler les éléments qui influencent l'avenir de la région ou du pays. Parmi ces éléments, les plus importants sont incontestablement:

- l'évolution démographique,
- l'évolution économique,
- le progrès technique (avec ses conséquences tant dans le domaine industriel que dans celui des transports et des communications).

L'évolution des localisations industrielles, qui peut être élément déterminant ou élément déterminé par rapport aux trois facteurs ci-dessus, mérite certainement une réflexion approfondie.

Or, en Suisse, nous ne disposons pas d'une politique nationale clairement définie de la répartition spatiale des activités. En revanche, les gouvernements cantonaux ont, en matière de localisations industrielles, des prérogatives importantes, ne serait-ce que dans l'ouverture des zones à l'intention de l'industrie. Ainsi, lorsqu'on se place dans le cadre du fonctionnement du système économique suisse, on doit tenir compte de l'impact possible des orientations divergentes des gouvernements cantonaux.

En conséquence, une véritable politique d'aménagement du territoire, telle que nous l'avons définie plus haut, n'est pas possible pour l'instant. On ne peut plus dès lors qu'envisager des politiques de développement régional (ou souvent pis, cantonal),

qui ne sont pas forcément harmonisées. Dans ce cas, la politique d'industrialisation régionale devient une politique des localisations. Nous verrons, dans ce qui va suivre, comment on peut rendre effective une telle politique, tout en évitant un trop grand éparpillement des implantations industrielles. Mais, analysons tout d'abord les facteurs qui influencent la dynamique des localisations.

II. LA DYNAMIQUE DES LOCALISATIONS INDUSTRIELLES

La localisation des industries dans une économie de marché n'est pas toujours conforme aux intérêts de la communauté. Inversement, les lieux d'implantation désignés ou désirés par les pouvoirs publics ou souhaitables pour la communauté ne sont pas nécessairement ceux que recherchent les industriels.

Il conviendra, dès lors, de voir comment on peut concilier ces différents intérêts.

1. La localisation optima du point de vue de la firme

Selon J. Mac Neil, la localisation de la firme résulte de la minimisation des coûts totaux pour une production donnée et de la maximisation des ventes, compte tenu d'un niveau minimum de profits¹. Interviennent donc dans l'estimation, la comparaison géographique des coûts de production, les frais de transport, le coût et l'importance de la main-d'œuvre, des terrains, etc.

L'auteur reconnaît que les facteurs psycho-sociologiques restent cependant déterminants dans bon nombre de cas. Ainsi, l'attachement de l'entrepreneur à une région, ses relations, jouent un rôle important.

Il n'entre pas dans l'esprit de cet exposé de refaire l'histoire des localisations. Notons simplement les principaux *changements* intervenus depuis le XIX^e siècle :

- les facteurs techniques sont beaucoup moins contraignants qu'autrefois;
- les sources d'énergie ont été diversifiées et l'énergie est désormais facilement transportable;
- les transports pondéreux par eau ne jouent plus un rôle aussi important en raison de l'évolution technologique des moyens de transport (« containerisation », pipe-line);
- l'emploi de matériaux nouveaux (aluminium, plastique) diminue l'importance des coûts de transport;
- la mobilité géographique de la main-d'œuvre s'est accrue;
- l'élévation du niveau de vie, le développement de l'instruction, etc., ont considérablement augmenté l'attraction des centres urbains pour la main-d'œuvre;

¹ *Cahiers de l'ISEA*, n° 178, série 2, octobre 1966, p. 34.

- l'attraction de ces centres joue également pour les industries en raison de ce qu'il est convenu d'appeler les économies externes, c'est-à-dire « les avantages particuliers de toute nature qu'un producteur trouve dans un tel environnement »¹.

Il est difficile, naturellement, d'établir une hiérarchie des facteurs de localisation pour chaque industrie, car, en raison notamment du progrès technique, ils varient dans le temps.

Certains auteurs, comme M. Penouil², distinguent entre :

- l'industrie extractive pour laquelle la localisation reste impérative;
- l'industrie lourde, limitée dans sa localisation par les coûts de transport (elle s'implante de préférence près d'une voie d'eau, d'une voie ferrée, d'une autoroute);
- l'industrie légère dont la localisation est plus souple. Suivant les cas, elle dépendra du marché des produits, du marché du travail, de la présence de fournisseurs, des économies externes.

Si nous transposons sur ce schéma la réalité et les possibilités industrielles de la Suisse et des cantons romands en particulier, il apparaît immédiatement que c'est avant tout l'industrie légère qui doit retenir l'attention des responsables du développement régional.

2. Localisation optima du point de vue de l'intérêt public

C'est à dessein qu'il faut parler d'intérêt public et non pas des collectivités publiques. En effet, une localisation industrielle peut se révéler très utile pour une commune (maintien de la population, rentrée fiscale), et malheureuse du point de vue régional ou national.

D'une manière générale, on peut souscrire à l'opinion de Jean Mac Neil qui écrit : « La localisation optimum du point de vue de la firme ne l'est pas nécessairement du point de vue de la région ou de la nation ; les critères sont différents. Au lieu de considérer le niveau des profits et des ventes de la firme, une localisation optimum du point de vue collectif répond à des critères de maximisation des revenus régionaux et nationaux à moyen terme, compte tenu des objectifs d'harmonisation des revenus et d'équilibre régional de l'emploi à long terme »³.

Le développement régional, cependant, ne peut faire abstraction de certains impératifs dictés par le développement économique général du pays. On peut néan-

¹ L. LE PAS, « Essai de typologie des économies externes urbaines », *Cahiers de l'ISEA*, tome II, n° 6, juin 1958, p. 1250.

² M. PENOUIL, « Notes sur quelques aspects de la politique d'aménagement du territoire », *Cahiers de l'ISEA*, série L, n° 4, juillet 1958.

³ J. MAC NEIL, *op. cit*, p. 61.

moins, tout en respectant ces exigences, favoriser une meilleure distribution spatiale de la croissance économique, car l'équilibre entre les régions est la base de l'équilibre national. Valable pour des pays très centralisés comme la France ou l'Italie, ce fait est d'une extrême importance pour la Suisse, *pays fédéraliste*. On n'oubliera pas, toutefois, qu'une politique de développement industriel n'est pas possible dans toutes les régions et pour n'importe quelle activité.

Mais il ne fait aucun doute que, dans une économie de marché, la liberté dont disposent les chefs d'entreprises en matière de localisation industrielle favorise le processus cumulatif de la concentration géographique, donc les régions déjà riches au détriment des régions pauvres, et aggrave les disparités de revenus et les déséquilibres de l'emploi. Dans les régions développées, l'entrepreneur bénéficie, en effet, des économies externes d'agglomération (réservoir de main-d'œuvre qualifiée, infrastructure et équipements collectifs, etc.) sans supporter les charges réelles que la venue ou l'extension de son entreprise occasionnent.

C'est donc principalement dans le phénomène centralisation-décentralisation de l'industrie qu'apparaissent les divergences entre l'intérêt public et les objectifs des entreprises.

a) *Centralisation et décentralisation*

Il est difficile, en Suisse, de parler de ce problème, car les avis sont partagés.

Si, par exemple, en France et en Italie l'aménagement peut et doit insister sur la décentralisation industrielle (dans ces pays, très souvent, l'aménagement du territoire équivaut à la décentralisation), on doit faire preuve d'une certaine prudence en la matière en Suisse. Selon certains, notre pays est trop centralisé¹ du point de vue industriel, pour d'autres, pas assez.

La question est délicate, d'autant plus qu'on ne sait pas toujours sur quels critères chacune des parties porte son jugement. En effet, la centralisation industrielle peut s'analyser en fonction de divers éléments :

- nombre d'ouvriers occupés dans les usines (recensement annuel du personnel des fabriques);
- personnel occupé dans les entreprises industrielles (recensement fédéral des entreprises);
- personnes occupées dans le secteur secondaire;
- nombre d'entreprises et grandeur;
- investissements industriels réalisés;

¹ Nous prendrons ici la distinction qu'a faite F. Perroux au sujet de la concentration et de la centralisation.

— La concentration est l'agrandissement des dimensions moyennes des entreprises.

— La centralisation est la réunion en des lieux géographiques de complexes d'activités économiques et d'entreprises.

- statut juridique des entreprises (entreprises mères, succursales, etc.) et lieu de la prise des décisions (pouvoir économique);
- part de l'industrie dans le revenu régional.

De même, on essaie d'appliquer à notre pays la notion du pôle de croissance.

A part les régions zurichoise et bâloise, lausannoise et genevoise, il y a là, certainement, abus de langage. Il se révèle en effet évident que la réalité suisse ne correspond pas à la situation française et américaine (origine des principaux théoriciens en la matière).

En effet, le pôle économique implique une agglomération urbaine, la présence d'une ou de plusieurs industries « entraînantes », d'un centre financier, de centres multiples, bref, d'équipements susceptibles d'animer et de polariser la vie d'une région dans un large rayon. Il faut donc reconnaître et admettre que peu de localités sont susceptibles de remplir ce rôle.

Pour nous, des villes comme Sion, Lucerne, Frauenfeld, Fribourg, Neuchâtel, etc., ne sont pas des pôles de croissance. Elles n'ont pas les activités économiques leur permettant de se présenter comme tels. Il vaudrait mieux parler de centres d'animation régionale.

b) *Coûts de la centralisation et de la décentralisation*

Il est courant, en matière de localisation industrielle, d'évaluer les coûts de la centralisation et ceux de la décentralisation, soit du point de vue de l'entreprise, soit de celui des collectivités publiques.

« Notons tout d'abord que toutes les entreprises ne peuvent se décentraliser. Si les entrepreneurs ont tendance à concentrer leurs entreprises dans certaines régions, c'est parce qu'ils y trouvent certains avantages. S'ils refusent de décentraliser, c'est parce qu'ils seraient obligés de faire face à des charges nouvelles, à des coûts plus importants »: coût de l'approvisionnement, coût des ventes, coût des transferts (insuffisance des équipements collectifs, incertitude quant à la main-d'œuvre). « La décentralisation industrielle ne sera donc possible que pour des industries capables de s'approvisionner assez facilement sur le marché local et qui pourront satisfaire une clientèle régionale importante ou par les activités pour lesquelles les frais de vente seraient négligeables par rapport à la valeur totale créée »¹.

Du point de vue des coûts, l'entrepreneur a généralement avantage à se localiser dans une zone urbaine d'une certaine importance (économies externes). Des « déséconomies » apparaissent cependant, spécialement dans les très grandes agglomérations, en cas de congestion des services publics, de manque de terrain, etc. ou en situation de suremploi (pression sur les salaires).

¹ M. Penouil, *op. cit.* p. 17 et 19.

Pour les collectivités publiques, les effets ne se font sentir qu'à partir d'un certain seuil (qui varie selon les auteurs) où les coûts résultant de l'implantation nouvelle augmentent plus que proportionnellement par rapport à la croissance enregistrée. Il en est ainsi pour les transports, les communications, la construction, etc. De plus, si le coût d'installation d'un nouvel habitant peut s'accroître fortement dans le lieu d'immigration, il peut parallèlement provoquer des coûts de départ dans son lieu d'émigration (vieillissement, perte de vitalité, sous-emploi des équipements publics par exemple).

A partir de quel moment y a-t-il rupture dans la croissance des coûts, personne en Suisse ne l'a, à notre connaissance, établi. C'est d'ailleurs là une œuvre extrêmement difficile eu égard à la diversité de présentation des comptes des collectivités publiques.

III. LE DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL EN SUISSE

Sur un territoire aussi exigu que celui de la Suisse, on pourrait penser que les interrelations et les complémentarités entre les diverses entreprises et les diverses régions sont suffisamment étroites. On pourrait même considérer la Suisse comme une « grande région » et estimer que le développement géographique va s'étendre en même temps que se poursuivra la croissance économique nationale.

1. Si l'on considère la croissance différentielle du volume de la main-d'œuvre dans les divers cantons suisses, entre 1955 et 1965, on a une première indication des disparités de croissance (tableau 1).

Le tableau que nous présentons permet de mesurer la croissance différentielle de l'emploi d'un canton à l'autre.

En premier lieu, nous avons calculé le « *déplacement total* ». On l'obtient en faisant la différence entre le volume de main-d'œuvre effectivement atteint en 1965 et le volume de l'emploi qui aurait été atteint si l'accroissement de l'emploi dans le canton retenu avait correspondu à l'accroissement moyen de l'emploi en Suisse.

Pour obtenir le « *déplacement différentiel* », on effectue la même opération, non plus pour l'ensemble du volume de la main-d'œuvre, mais pour chaque secteur retenu (primaire, secondaire et tertiaire) et on calcule la somme algébrique des déplacements de chaque branche.

Le déplacement total indique que les cantons enregistrant un déplacement total positif ont accru leur part relative de l'emploi total, alors que les cantons ayant un déplacement total négatif l'ont diminuée.

Le tableau montre qu'entre 1955 et 1965, trois cantons (Zurich, Genève et Tessin) ont absorbé plus des trois quarts du déplacement total. Autrement dit, l'accroissement du volume de main-d'œuvre a été plus rapide dans ces trois cantons que partout ailleurs. Le canton de Vaud enregistre également un accroissement de son volume d'emploi supérieur à la moyenne. On notera cependant que ce déplacement a surtout

Tableau 1. *Déplacement de l'emploi 1955-1965*

	Déplacement total		Déplacement différentiel		Déplacement proportionnel	
	val. abs.	en %	val. abs.	en %	val. abs.	en %
Zurich	+17.836	+24,2	- 2.050	- 3,3	+19.886	+45,5
Berne	-25.108	-34,0	-14.952	-24,4	-10.156	-23,2
Lucerne	- 1.334	- 1,8	+ 4.127	+ 6,7	- 5.461	-12,5
Uri	- 1.639	- 2,2	- 1.145	- 1,9	- 494	- 1,1
Schwytz	- 907	- 1,2	+ 1.105	+ 1,8	- 2.012	- 4,6
Unterwald	- 560	- 0,7	+ 844	+ 1,4	- 1.404	- 3,2
Glaris	- 3.165	- 4,3	- 3.398	- 5,6	+ 233	+ 0,5
Zoug	+ 2.539	+ 3,4	+ 2.619	+ 4,3	- 80	- 0,2
Fribourg	- 3.583	- 4,9	+ 4.130	+ 6,7	- 7.713	-17,7
Soleure	- 6.688	- 9,1	- 8.720	-14,3	+ 2.032	+ 4,7
Bâle	+ 1.552	+ 2,1	- 9.202	-15,0	+10.754	+24,6
Schaffhouse	- 203	- 0,3	- 610	- 1,0	+ 407	+ 0,9
Appenzell	- 4.810	- 6,5	- 3.408	- 5,6	- 1.402	- 3,2
Saint-Gall.	- 6.318	- 8,6	- 4.828	- 7,9	- 1.490	- 3,4
Grisons	+ 1.589	+ 2,2	+ 4.199	+ 6,9	- 2.610	- 6,0
Argovie.	+ 875	+ 1,2	+ 1.445	+ 2,4	- 570	- 1,3
Thurgovie.	- 6.952	- 9,4	- 3.784	- 6,2	- 3.168	- 7,3
Tessin	+21.356	+28,9	+20.068	+32,8	+ 1.288	+ 3,0
Vaud	+ 8.224	+11,1	+ 9.954	+16,3	- 1.730	- 4,0
Valais	- 9.065	-12,3	- 3.671	- 6,0	- 5.394	-12,3
Neuchâtel	- 3.484	- 4,7	- 5.396	- 8,8	+ 1.912	+ 4,4
Genève	+19.845	+26,9	+12.673	+20,7	+ 7.172	+16,4

Source: *Rec. féd. des entreprises*, 1955 et 1965.

profité à la partie lémanique du territoire. Au total, 8 cantons, sur les 22 que comprend notre tableau, ont eu un accroissement du volume de leur main-d'œuvre supérieur à l'accroissement du volume de l'emploi en Suisse. L'emploi total n'a pas diminué dans les autres cantons, mais il a crû moins rapidement.

L'analyse du déplacement différentiel permet de se faire une idée du comportement des différents secteurs de l'économie. L'image qui résulte de l'analyse du déplacement différentiel n'est évidemment pas la même que celle qui découle du déplacement total. En effet, ce dernier exprime le pouvoir d'attraction d'une zone, alors que le déplacement différentiel donne des indications sur le niveau de développement des diverses branches et leur plus ou moins grande capacité à croître pour atteindre le niveau des branches situées dans des zones plus développées.

Un déplacement différentiel positif indique que les secteurs du canton considéré ont crû plus rapidement que les mêmes secteurs de la zone de référence (ici la Suisse). Cela ne signifie surtout pas que l'emploi global s'est développé plus rapidement. En effet, le déplacement différentiel est une somme algébrique et l'évolution d'un seul

Tableau 2. *Déplacement de l'emploi par secteurs d'activité 1955-1965*

		Dépl. total	Dépl. différent.
Zurich	I	+ 18	
	II	- 4.281	— 2.050
	III ¹	+ 2.213	
Berne	I	+ 2.032	
	II	- 11.233	
	III	- 5.751	- 14.952
Lucerne	I	+ 2.216	
	II	+ 2.403	
	III	- 492	+ 4.127
Uri	I	+ 96	
	II	- 823	
	III	- 418	- 1.145
Schwytz	I	+ 563	
	II	+ 1.736	
	III	- 1.194	+ 1.105
Unterwald	I	+ 412	
	II	+ 1.262	
	III	- 830	+ 844
Glaris	I	+ 36	
	II	- 2.784	
	III	- 650	- 3.398
Zoug	I	+ 227	
	II	+ 1.299	
	III	+ 1.093	+ 2.619
Fribourg	I	- 103	
	II	+ 4.900	
	III	- 667	+ 4.130
Soleure	I	- 117	
	II	- 1.796	
	III	- 807	- 8.720
Bâle	I	- 355	
	II	- 2.759	
	III	- 6.088	- 9.202
Schaffhouse	I	- 152	
	II	+ 167	
	III	- 625	- 610
Appenzell	I	+ 277	
	II	- 2.670	
	III	- 1.015	- 3.408
Vaud	I	- 444	
	II	+ 8.527	
	III	+ 1.871	+ 9.954

¹ I = Agriculture (sexe masculin), mines et carrières.

II = Industries et construction.

III = Eau, gaz, électricité et services.

Source: id. tableau 1.

		Dépl. total	Dépl. différent.
Saint-Gall	I	+ 971	
	II	- 5.076	
	III	- 723	- 4.828
Grisons	I	- 151	
	II	+ 6.163	
	III	- 1.813	+ 4.199
Argovie	I	- 102	
	II	- 262	
	III	+ 1.809	+ 1.445
Thurgovie	I	+ 682	
	II	- 2.284	
	III	- 2.182	- 3.784
Tessin	I	- 1.594	
	II	+ 16.958	
	III	+ 4.704	+ 20.068
Valais	I	- 4.494	
	II	- 894	
	III	+ 1.717	- 3.671
Neuchâtel	I	- 39	
	II	- 3.878	
	III	- 1.479	- 5.396
Genève	I	+ 21	
	II	+ 1.325	
	III	+ 11.327	+ 12.673

secteur peut expliquer le signe positif ou négatif (tableau 2). Un déplacement différentiel négatif entraîne l'explication inverse.

Un signe positif pour le déplacement total et négatif pour le déplacement différentiel indiquent un état de saturation de la zone en question dû au volume d'emploi atteint. Deux signes négatifs montrent que le rythme de la croissance du volume de l'emploi est peu satisfaisant, plus particulièrement que la décroissance de un (ou plusieurs) secteur(s) n'a pas été compensée par une croissance satisfaisante dans les autres secteurs.

Un signe négatif pour le déplacement total et positif pour le déplacement différentiel signifient que l'emploi a subi une augmentation satisfaisante dans un (plusieurs) secteur(s), mais que la part de l'emploi global, par rapport aux autres cantons, a néanmoins diminué. Deux signes positifs sont significatifs d'un certain dynamisme.

La prudence s'impose cependant dans l'interprétation de ces indicateurs, car il ne faut pas oublier de considérer le volume total de l'emploi de chaque zone et la part de l'emploi que la zone détient par rapport à l'emploi global dans le pays. Ces deux considérations nous permettent de souligner que la situation des cantons romands est moins bonne qu'il n'apparaît au premier abord. On s'en rendra compte en considérant un autre indice, le déplacement proportionnel, qui indique, de manière grossière il est vrai, si l'évolution de l'emploi est due à des branches dynamiques ou pas. Un déplacement proportionnel positif signifie que, dans la zone considérée, les industries à croissance rapide prédominent; un déplacement proportionnel négatif aura une signification inverse.

Relevons encore que l'analyse de l'évolution du volume de l'emploi ne donne aucune indication concernant la structure industrielle, ni de la cohérence de celle-ci.

2.

Si l'on reprend les chiffres des revenus cantonaux publiés par le professeur Fischer et que l'on compare le rang de chaque canton en fonction des niveaux absous des revenus cantonaux par tête et des taux de croissance de ces revenus, on constatera que ce sont généralement les cantons à faibles revenus par tête qui ont eu les taux d'accroissement les plus rapides (tableau 3). Il n'y a là rien qui soit anormal. Cela ne signifie toutefois pas que ces cantons ont rattrapé leur retard, ni qu'ils ont renforcé leur structure industrielle d'une manière suffisante pour être des menaces pour les cantons riches.

3.

Malgré les tendances à la diffusion spatiale de la croissance économique, les disparités exprimées en termes absous restent toujours considérables entre régions (cantons) suisses. Le professeur G. Gaudard l'a bien senti, il fait remarquer que les disparités géographiques existaient et étaient parfois importantes entre régions (cantons) suisses: les différences de revenus par tête sont de l'ordre de 2 à 1 entre régions riches et régions pauvres¹.

Par ailleurs, certaines régions frontalières sont très nettement défavorisées et parfois même partagées entre leur appartenance économique à la Suisse et à d'autres ensembles politiques.

L'analyse des mouvements de capitaux à l'intérieur de la Suisse serait également intéressante et permettrait de mieux distinguer les régions dominées des régions dominantes. Certains sondages nous permettent de penser que plusieurs cantons romands, par exemple, sont exportateurs nets de capitaux.

Ces disparités économiques, souvent difficilement quantifiables, sont néanmoins bien réelles, puisqu'elles entraînent diverses réactions d'ordre psycho-sociologique

¹ *Civitas*, n° 5, janvier 1969, p. 393-400. Voir également, *Habitation*, n° 3, mars 1969, p. 27 et ss.

Tableau 3. *Produits régionaux bruts*

	Taux annuel d'acc. du PRB réel par habitant 1950-1965	Rang PRB	PRB par habitant 1965	Rang PRB
Suisse	2,9 %		8.430	
Zurich	2,8 %	15 ½	9.755	3
Berne	2,8 %	15 ½	8.095	12
Lucerne	2,9 %	12	7.245	16
Uri	3,1 %	7	6.800	22
Schwytz	3,1 %	7	6.980	20
Obwald	3,1 %	7	6.145	25
Nidwald	2,3 %	23 ½	6.935	21
Glaris	2,9 %	12	8.425	6
Zoug	3,0 %	10	8.335	8
Fribourg	3,8 %	2 ½	7.190	18
Soleure	2,6 %	20	8.380	7
Bâle-ville	2,8 %	15 ½	11.610	1
Bâle-campagne	2,3 %	23 ½	8.185	9
Schaffhouse	2,9 %	12	8.505	5
Appenzell Rh.-Ext.	3,3 %	5	7.195	17
Appenzell Rh.-Int.	3,6 %	4	6.615	24
Saint-Gall	2,7 %	18	7.575	14
Grisons	3,8 %	2 ½	7.510	15
Argovie	2,8 %	15 ½	8.110	11
Thurgovie	2,6 %	20	7.590	13
Tessin	3,0 %	9	7.135	19
Vaud	2,6 %	20	8.180	10
Valais	4,4 %	1	6.740	23
Neuchâtel	1,9 %	25	8.710	4
Genève	2,5 %	22	10.165	2

Source: *Wirtschaft und Recht*, n° 4, 1967.

dans certaines régions (en Suisse romande, au Tessin) où l'on a le sentiment de ne pas participer au phénomène de la croissance économique de manière aussi profonde que dans d'autres régions du pays. Il y a là une menace sérieuse pour le fédéralisme suisse.

C'est parce que la croissance est un processus cumulatif que les grands centres déjà développés ont renforcé leur pouvoir d'attraction.

Le phénomène n'a d'ailleurs pas passé inaperçu, puisque divers gouvernements cantonaux s'en sont préoccupés. Cependant, les politiques d'industrialisation mises en œuvre n'ont pas réussi à contrer le développement des grands centres. En effet, le développement régional souhaitable en lui-même, ne doit pas être à tout prix, ainsi que nous l'avons déjà fait remarquer, le développement de chacune des parties d'un ensemble territorial. Si le développement régional se présente comme une politique visant à contrebalancer l'influence des grands centres et à lutter contre les coûts de la concentration, on ne peut et ne doit pas oublier qu'il existe également des coûts de la dispersion.

Cela signifie qu'un développement régional éparpillé est par trop coûteux, qu'il manque de force et de vigueur et que souvent, il représente un gaspillage de ressources rares. L'impact décisif ne peut provenir que de la concentration des efforts et des ressources.

IV. LA JUSTIFICATION DU DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL EN SUISSE

Les politiques de développement régional ont toutes un but commun : elles visent à répartir spatialement la croissance économique.

1.

La première justification qu'il nous paraît judicieux de faire n'est pas basée sur un sentiment de régionalisme, mais sur le fait qu'il faut à tout prix éviter que la Suisse ne s'oriente définitivement vers un renforcement trop considérable de concentrations de population en certains points de son territoire.

Le maintien d'une certaine dispersion de la population sur l'ensemble du territoire nous paraît profitable à tous points de vue, aussi bien humain que financier. Les besoins de l'environnement rejoignent ici les arguments économiques.

2.

Une observation superficielle du mouvement de la croissance économique spatiale en Suisse pourrait nous amener à penser que, depuis les années 1950, les régions les moins développées ont rattrapé une partie de leur retard. Nous avons déjà vu ce qu'il en était. Mais, même si cette constatation était exacte, il conviendrait de s'interroger sur les chances qu'ont ces cantons moins développés de conserver cet avantage, c'est-à-dire de savoir si ce mouvement a des chances de durer.

C'est en analysant le mécanisme de la diffusion spatiale de la croissance économique à partir des années cinquante que l'on comprendra un peu mieux les dangers qui guettent les cantons peu développés dont le taux de croissance a été rapide.

La diffusion régionale de la croissance économique s'est effectuée en Suisse à un moment où le marché du travail était fluide et, par conséquent, où les fonctions de production étaient du type *capital-saving*¹. Dans une telle conjoncture, les localisations industrielles nouvelles (succursales ou petites entreprises) ont été souvent déterminées par les réservoirs de main-d'œuvre, notamment en ce qui concerne les régions rurales et montagnardes.

L'implantation industrielle dans les régions rurales et de montagne résulte plus du libre choix des entrepreneurs que des efforts consentis par des organismes publics cherchant à fixer une population dans une région donnée. Il faut donc se rendre compte que, lorsque les chefs d'entreprise ne percevront plus les intérêts à se fixer dans ces régions, ils les délaisseront.

¹ Cela signifie que le développement est basé plutôt sur l'utilisation de main-d'œuvre que sur celle de capital (investissements de rationalisation, p. ex.).

Du point de vue de l'entrepreneur, l'implantation en zone rurale et en zone de montagne présente les avantages suivants :

- main-d'œuvre souvent abondante du fait du sous-emploi agricole (féminin surtout);
- main-d'œuvre avantageuse en raison de sa non-qualification et de l'absence de concurrence interentreprise (ententes tacites lorsqu'il y a plusieurs firmes). Le fait que souvent le travailleur complète son salaire par un petit revenu agricole contribue également à le rendre moins exigeant du point de vue de la rémunération;
- absence de traditions ouvrières et industrielles. L'ouvrier acceptera un emploi monotone, parcellisé, sale, etc. (l'ouvrier « rural » est proche de l'immigrant);
- avantages fiscaux consentis par les collectivités publiques;
- terrains à disposition.

En Suisse, ces avantages, mis à part le terrain, tendent de plus en plus à disparaître, ou ne constituent en fait que des solutions provisoires qui ne permettent en rien de réduire la séduction exercée par les villes.

En effet, la population paysanne diminue de plus en plus, tant en proportion qu'en effectifs. Le sous-emploi rural et ses causes premières (forte fécondité de la population agricole et faible étendue des exploitations) disparaissent. La non-qualification des ouvriers de ces régions est affaire de temps; le bas niveau des salaires engage les ouvriers à émigrer au bout de quelques années vers les centres où les rémunérations sont plus favorables.

Bref, dans la situation actuelle, et plus encore future (en raison de l'arrêt de l'immigration étrangère), l'implantation en région rurale est et sera avant tout le fait d'entreprises ou de types d'activités marginales qui, face à la concurrence, ne peuvent obtenir des marges bénéficiaires qu'en s'assurant le concours d'une main-d'œuvre bon marché.

En somme, la croissance économique régionale a été souvent effectuée par une exploitation conjoncturelle des réserves de main-d'œuvre. Quelles sont, dès lors, les chances de survie des entreprises qui ont été installées pour les raisons que nous venons de donner, alors que la situation sur le marché de l'emploi s'est profondément transformée ?

En effet, à la suite des mesures tendant à limiter l'immigration, les entreprises sont contraintes de modifier leurs fonctions de production dans un sens *labour-saving*¹, ce qui entraîne des mouvements de concentration, de fusion, etc.

Pour des raisons d'économies d'échelle, les grandes entreprises devront certainement regrouper leurs unités de production vers un centre principal ou, peut-être, développer leurs succursales étrangères. Cela nécessitera, à terme, la fermeture des

¹ Cela signifie que le développement est basé plutôt sur l'utilisation de capital que sur celle de main-d'œuvre. Le progrès technique qui résulte de ces investissements entraînera des économies de main-d'œuvre.

petites unités de production (surtout si elles ne sont pas spécialisées), qui avaient été installées dans les régions dont nous avons parlé tout à l'heure.

Quant aux entreprises qui ne se regrouperont pas, elles auront également à terme des difficultés consécutives aux hausses salariales qui ne manqueront pas de se produire.

Certes, ces régions pourraient, une fois de plus, voir arriver des succursales d'unités de production devant quitter les endroits où les salaires sont plus élevés, afin d'utiliser la main-d'œuvre laissée par le départ d'autres unités. Mais, pour que ce soit possible, il faudrait, dans l'évolution des diverses branches, une synchronisation qui est loin d'exister. Entre-temps, la main-d'œuvre aura émigré.

En outre, une telle évolution n'assurera pas plus qu'auparavant le développement des régions attardées. Elles continueront toujours à subir les à-coups des modifications des fonctions de production.

3.

Le maintien du fédéralisme passe par le dépassement du canton, mais aussi par une meilleure répartition spatiale de la croissance économique. Nous entendons par là que le cantonalisme forcené doit faire place à une politique de collaboration effective entre cantons, qu'il s'agisse du domaine économique ou des autres domaines. Chaque canton ne pouvant être développé pour lui-même, les impératifs d'une politique régionale active, qui, la plupart du temps, doit être intercantonale, devraient faire éclater les égoïsmes. Les discours sur l'aménagement du territoire et le développement régional resteront sans suite, si l'on refuse d'envisager les mesures qui permettent des réalisations effectives.

4.

Si la croissance économique se perpétue, il n'y a pas de doute que l'optimalisation du bien-être d'une nation passe par la diffusion régionale de cette croissance. Aussi, même dans un pays où la prospective économique et régionale est peu développée, il importe de proposer des mesures propres à favoriser le développement régional.

V. LA DIFFUSION SPATIALE DE LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE

Comment réaliser la diffusion spatiale de la croissance économique tout en assurant une croissance économique continue et comparable aux autres pays ? Dans un pays comme la Suisse, l'analyse du phénomène de la croissance spatiale ne peut faire abstraction de différents aspects de la réalité économique, en particulier le problème de la dimension des entreprises nationales par rapport à l'environnement national et international, la difficulté de délimiter précisément les régions, l'impératif du commerce international, la méfiance envers les mesures des pouvoirs publics dans le domaine économique.

Compte tenu des contraintes que nous imposent toutes ces conditions, la promotion du développement régional sera difficile si l'on veut que des résultats positifs apparaissent.

Pour cette raison, il faudra peut-être parfois respecter les mouvements spontanés de croissance économique. Mais, il faudra aussi, dans certaines circonstances, favoriser ou susciter en certains points l'apparition de la croissance économique.

Toutefois, en ne considérant que ce point de vue, on risque de négliger les problèmes que posent (géographiquement) les zones moins favorisées. Dans de tels cas, la promotion du développement résultera d'une décision politique implicite ou explicite.

C'est en tenant compte de ces divers éléments que nous allons présenter nos trois régions types :

- A. Région déjà développée à forte croissance.
- B. Région déjà développée à croissance ralentie ou en décroissance virtuelle.
- C. Région en développement et à croissance potentielle forte¹.

A. Région déjà développée à forte croissance

Pour fixer les idées, prenons comme exemple les grands centres industriels suisses de la région zurichoise ou bâloise. Dans ces zones, le problème n'est évidemment pas celui de l'industrialisation en elle-même, car, par la dynamique propre des économies externes, par des effets d'agglomérations, de complémentarités, etc., elles n'ont pas besoin d'envisager des efforts de promotion. Leur problème est plutôt celui de la mise en ordre des localisations industrielles existantes et nouvelles, ce qui se résume par un aménagement du territoire effectué au niveau micro-régional. Il s'agit en particulier d'utiliser au mieux l'espace à disposition et d'organiser une politique du sol. Par ailleurs se posent les problèmes de l'environnement et des coûts occasionnés par la croissance économique (nuisances).

Dans ces zones, les déséconomies externes sont des éléments propres à entraîner le départ de certaines industries (ou du moins à les inciter à créer des succursales). C'est cet aspect qui nous intéresse ici dans la mesure où la décentralisation des firmes en question est bénéfique aux zones périphériques ou plus éloignées. Ainsi, ces mouvements de décentralisation peuvent profiter aux régions en développement qui savent récupérer ces entreprises. Mais il n'existe pas, dans notre type d'économie, de moyens directs pour contraindre les entreprises à décentraliser. On ne peut effectivement promouvoir une politique de développement régional par ablation. En réalité, il appartient aux régions en développement de se rendre suffisamment attrayantes pour accroître le poids des déséconomies externes dans les grands centres.

¹ La région est entendue au sens large, donc supracantonal. A la série des régions types que nous analysons, il conviendrait d'ajouter la région non développée à croissance potentielle faible ou nulle.

Leur politique dans ce sens doit être extrêmement active, car, actuellement en Suisse, ces économies de dépense ne sont pas toujours ressenties de manière à être, par elles-mêmes, un facteur de départ. Autrement dit, les entreprises ne sont pas poussées irrésistiblement hors des grands centres. Il convient, dès lors, de pratiquer une politique d'attraction.

B. Région déjà développée à croissance ralentie ou en décroissance virtuelle

Les problèmes de ces régions sont délicats dans une économie de marché. La décroissance effective ou virtuelle provient de divers facteurs qu'il n'est pas toujours facile d'isoler. Le principal, néanmoins, semble être, dans la plupart des cas, leur caractère mono-industriel. Or, la transformation structurelle ou le déclin de la branche d'industrie dominante peut créer des difficultés dans les régions concernées (cas des régions à dominance horlogère et textile, respectivement). Le déclin de la région suit le déclin de la branche : mines, textile. Dans l'autre cas, ce sont les modifications structurelles et technologiques de la branche qui mettent la région en danger si la restructuration se fait ailleurs.

Or, les régions de mono-industrie ne peuvent souvent pas assurer leur avenir en axant leur développement sur d'autres industries, car, au cours de son développement, la mono-industrie a façonné la région pour ses besoins. Sa domination a tendu à exclure la concurrence d'autres branches et souvent elle n'a pas contribué à créer d'industries complémentaires ou, si ce fut le cas, celles-ci suivent la branche dominante dans ses transformations.

Dans ces régions-là, souvent l'économie de marché ne mérite pas son nom. Les accords cartellaires tacites ou formels entre les entreprises déjà installées ont pour effet de bloquer la croissance économique, spécialement en décourageant l'implantation de nouvelles entreprises.

Dans ces conditions, on ne peut enrayer la régression économique qu'en favorisant le développement des entreprises les plus dynamiques, celles qui ont le plus de chances d'avenir. Il s'agit en somme de pratiquer une politique de restructuration au profit de la région, sans nécessairement avoir pour but de rétablir la région dans sa gloire d'antan.

Or, la restructuration ne peut s'opérer par une politique visant à attirer des entreprises nouvelles (à pouvoir économique autonome), car ainsi que nous l'avons vu, l'esprit, la mentalité, pas plus que l'économie de marché ne s'y prêtent. En outre, dans ces régions, les salaires sont souvent encore élevés relativement à ceux d'autres zones.

Certes, dans ces régions, le renouvellement n'est pas aisé, car les investisseurs manquent de confiance ; ils préfèrent exporter leurs capitaux. Il en résulte que les firmes les plus intéressantes ne peuvent compter que sur leur autofinancement, souvent insuffisant. Pour permettre à la région de repartir, il faut des capitaux et nous pensons qu'il serait possible de les obtenir au moyen d'un *fonds intercantonal ou national d'investissement pour le développement régional*.

C. Région en développement et à croissance potentielle forte

Il s'agit d'une zone qui comprend généralement déjà quelques entreprises anciennes ou récentes, bien localisée sur le plan des voies de transport et située dans le prolongement d'un axe de croissance (par exemple: le pied du Jura, qui se situe dans le développement du Plateau suisse).

Ces zones sont dans une situation favorable en ce qui concerne leur croissance future à condition, cependant, que certaines précautions soient prises. Elles doivent, en particulier, acquérir un degré d'autonomie économique tel qu'elles ne soient pas gênées dans leur développement par la domination qu'exercent sur elles des régions plus développées. Il faut en quelque sorte lutter contre l'influence dépressive des pôles existants, c'est-à-dire, restreindre les effets de polarisation causés par les régions dominantes, sans pour autant les couper complètement, afin de renforcer le « pouvoir économique » de la zone en question. **Il s'agira, en particulier, de lutter contre l'implantation d'entrepôts ou de bâtiments industriels non créateurs d'emplois que pourraient effectuer les régions dominantes dans les régions en développement.**

Certes, dans ces régions, les économies externes que l'on rencontre restent souvent limitées. C'est pourquoi elles devront être programmées et créées au fur et à mesure que l'industrialisation progresse. S'il est vrai que « l'investisseur tient compte pour sa localisation de l'évolution à long terme des structures spécifiques de l'environnement », on voit tous les avantages qu'on peut retirer d'une telle politique. En particulier du point de vue financier, les dépenses pourront être échelonnées dans le temps.

Mais pour que « les structures spécifiques de l'environnement » soient certaines, la première chose à faire, le premier type d'économies externes à réaliser, consiste à créer une zone industrielle *équipée et suffisamment grande*.

Pour Labasse, « la création d'une zone industrielle est une des opérations les plus typiques et efficaces de la géographie volontaire. L'attrait exercé par les investissements en est irrésistible, car ceux-ci échappant de la sorte au jeu de la spéculation, ne connaissent qu'un seul propriétaire vendeur ou loueur — l'organisme d'aménagement — et bénéficient en qualité et en coûts des avantages d'une conception globale de l'équipement et de l'entretien »¹.

L'optimisme de Labasse en ce qui concerne les investissements est certainement exagéré, mais il a raison de proposer que la zone industrielle soit propriété d'un organisme de développement. La maîtrise du sol est, en effet, essentielle pour que le développement atteigne certains objectifs: il faut, en particulier, que la cohésion industrielle de la zone soit réalisée².

¹ *Op. cit*, p. 219/220.

² Les entreprises n'ont jusqu'ici pas accepté volontiers de s'implanter sur du terrain n'étant pas leur propriété. La hausse des prix du sol et la spéculation pourraient bien les amener à reconsidérer leur position.

L'équipement en infrastructure sera naturellement fonction des entreprises qu'on désire attirer. Quant à la grandeur de la zone, elle est très importante:

- a) une zone industrielle trop petite ne permet pas l'installation d'un assez grand nombre d'entreprises pour créer les effets d'entraînement et de complémentarité nécessaires à la cohésion de la zone;
- b) une zone industrielle trop petite entraîne les pouvoirs publics à s'intéresser trop à une ou deux entreprises, à raisonner comme des entrepreneurs et, souvent même, à s'identifier à eux. Il convient de se souvenir que la création des économies d'échelles internes est l'affaire des entrepreneurs eux-mêmes et qu'une entreprise n'industrialise pas une zone.

C'est d'ailleurs parce que les zones industrielles étaient souvent trop petites ou créées de cas en cas, que la politique d'industrialisation régionale n'a pas réussi.

Une politique qui tient compte d'intérêts trop particuliers entraîne la colonisation par les pôles, l'insécurité et le gaspillage du sol et compromet l'avenir d'une région.

La création d'une zone industrielle constitue une économie externe d'encadrement qui peut être renforcée par une action de promotion effectuée par un organisme ad hoc. L'action de promotion doit porter sur les types d'industrie dont la localisation est « indifférente ». L'organisme de promotion peut d'ailleurs être guidé dans ses recherches par des analyses utilisant la méthode des « complexes industriels ».

La tâche d'un tel organisme consiste également à s'assurer de la construction de logements dans les environs immédiats de la zone. Ainsi seront réalisées les « structures spécifiques d'environnement » dont nous parlions plus haut.

VI. CONCLUSIONS

C'est un truisme de rappeler que le processus cumulatif de la croissance économique n'apparaît pas partout. Et pourtant, ce n'est pas inutile puisque la politique de développement régional pratiquée en Suisse ignore le plus souvent ce phénomène. On a beaucoup trop tendance en effet à multiplier les petites zones industrielles sans se soucier des effets d'une telle politique. Le développement régional, basé sur la dispersion des implantations industrielles est inefficace du point de vue économique et préjudiciable à un aménagement rationnel du territoire.

L'expansion régionale par l'industrialisation ne peut être effective, c'est-à-dire qu'une région ne peut acquérir une certaine autonomie de sa croissance, que si des effets d'entraînement s'effectuent à l'intérieur de la région elle-même. Ceci ne signifie naturellement pas que la région doit être autarcique; au contraire, c'est parce qu'elle est intégrée par les flux d'échanges à un ensemble économique plus vaste qu'elle va se

développer. Mais son autonomie ne pourra se renforcer que si, parallèlement aux incitations venues de l'extérieur, un secteur interne d'entreprises et de services est créé. Il faut donc qu'à l'intérieur de la région un phénomène de diversification se produise pour que des effets de multiplication apparaissent et assurent ce développement cumulatif

Si ces effets internes n'existent pas, et que seuls subsistent les effets de complémentarités entre la région dominante et la région dominée, cette dernière a peu de chances d'acquérir une relative autonomie et de connaître une croissance cumulative.

Pour qu'apparaissent ces effets internes, il faut que la région offre des avantages, des économies externes en particulier, capables d'attirer de nouvelles entreprises et d'assurer la création d'économies d'échelles, tant pour les nouvelles entreprises que pour celles qui sont déjà localisées dans la région. C'est pourquoi la région devra s'appuyer sur un centre urbain.

Dans cette perspective, seules les régions du type C offrent des garanties suffisantes pour assurer le développement économique régional et contrebalancer, à terme, l'influence des régions dominantes. Comme les zones industrielles qui sont à créer dans ces régions doivent être suffisamment étendues, elles ne seront certainement pas d'un seul tenant; mais les diverses parties de la zone ne doivent pas être trop éloignées les unes des autres. Ces impératifs nécessiteront en conséquence la création de zones qui, le plus souvent, seront intercantonales.

Paradoxalement, ce n'est que par la création de grandes zones industrielles qu'on peut justifier la création de petites zones industrielles villageoises. En effet, la grande zone industrielle dont nous avons parlé, doit être considérée comme un noyau de développement et rien n'empêche qu'à partir de ce noyau une certaine diffusion ait lieu, c'est-à-dire que diverses unités de production soient installées dans la zone de rayonnement.

La création du type de zones industrielles préconisé posera divers problèmes aux gouvernements cantonaux. En premier lieu, il faudra qu'ils aient la volonté de s'associer pour promouvoir et équiper des zones intercantonales. En second lieu, ils devront faire preuve d'une grande souplesse pour la répartition des fruits qui résulteront du développement de la zone. Divers autres aspects devraient encore être envisagés, en particulier le problème fiscal, sur lesquels il n'y a pas lieu de s'étendre ici. Ces questions ne pourront plus être éludées sous peine d'échec de toute véritable politique de développement régional.

Si, dans notre optique, la diffusion spatiale de la croissance économique doit s'opérer par le développement ou la constitution de noyaux de développement, cela n'entraîne pas nécessairement que les régions du type B doivent être laissées à leur sort. Dans ces régions, il convient d'analyser la situation et d'estimer les chances de renouvellement. S'il s'avère qu'une action peut être efficace, alors il faut l'entreprendre. Toutefois la politique du développement régional ne peut pas être une politique du statu quo.

« Les hommes, les usines, les investissements doivent constamment se réorienter »¹, car la croissance économique relève d'un processus dynamique qui entraîne des modifications des critères de localisations au fur et à mesure que les branches d'industries se développent. Encore, convient-il qu'à cette réorientation corresponde parallèlement une évolution des idées et des mentalités et qu'elle se fasse dans l'intérêt des populations concernées.

Cet article a abordé le problème régional du seul point de vue économique et industriel. Or, la croissance économique ne doit pas être considérée comme un but en soi. Le bien-être d'un pays ou d'une région n'est pas d'ordre strictement économique. Les préoccupations toujours plus vives qui se manifestent au sujet du cadre dans lequel les hommes vivent, en fournissent quotidiennement la preuve. Elles démontrent ainsi que l'environnement intervient également dans les choix relatifs au développement régional. On ne considère plus seulement l'aspect quantitatif du développement, mais également l'aspect qualitatif. Il n'en reste pas moins vrai que les problèmes économiques, qu'ils soient industriels ou autres, constituent le véritable soubassement de toute véritable politique d'aménagement du territoire. Il faut espérer qu'on aura un jour le courage de les aborder ouvertement et de mettre en œuvre tous les moyens que réclame leur solution.

¹ ROCHEFORT, BIDAULT et PETIT, *Aménagement du territoire*, Seuil, Paris 1970, p. 21.

