

LES DISCONTINUITES INTRA-REGIONALES :

Vers une théorie des structures spatiales

CELSO FURTADO *

Les préoccupations à l'égard des inégalités régionales du revenu et des discontinuités géographiques qui se rencontrent dans le cadre des économies nationales par suite du progrès de la technologie moderne, sont un sous-produit des politiques macro-économiques qui tendent à interférer avec l'allocation des ressources. Mais une fois admis qu'une allocation plus rationnelle des ressources peut être obtenue à l'intérieur d'un système économique donné, moyennant la création d'un système de décisions sur le mécanisme de marché, le problème du bien-être de la population affectée par les discontinuités géographiques du développement acquiert une existence propre en tant que problème politique (1).

En postulant que le mécanisme du marché était capable de réaliser sur une base économique plus rationnelle l'allocation de ressources fonctionnelles et spatiales, l'analyse économique traditionnelle parvenait naturellement à la conclusion que les inégalités géographiques étaient une caractéristique inhérente au développement. Il était soutenu que le processus de développement lui-même assurerait, au cours de phases ultérieures, l'élimination de ces inégalités, en accroissant la mobilité des facteurs de production et en créant les conditions par lesquelles les entreprises pourraient, d'une manière croissante, « internationaliser » les économies d'agglomération. Donc, conformément à la théorie de

(*) — Cet article fut présenté à la Conférence Internationale sur la Recherche Comparative à propos de Changement Social et de Disparité Régionale dans et entre les Nations, avec référence spéciale à l'Asie du Sud-Est. New-Delhi 27 mars 1^{er} avril 1967 par M. Celso FURTADO, économiste brésilien actuellement professeur associé à la *Faculté de Droit et des sciences économiques de Paris*. Cet article a été traduit de l'anglais par Abdelkader SID AHMED, qui prépare une thèse sur les économies latino-américaines.

(1) — Antérieurement, certains aspects significatifs des discontinuités géographiques dans le développement économique étaient traités comme une partie de la philosophie culturelle. En vérité, le « Régionalisme » peut-être considéré comme une première approche originale aux problèmes englobés aujourd'hui par la théorie des structures spatiales. Pour une série d'études sur le régionalisme, voir M. JENSEN (ed) *Régionalism in America* MADISON. Wisc, 1951.

l'équilibre partiel, l'analyse localisationnelle de l'activité économique était considérée comme définitive et irréfutable jusque vers la fin des années vingt (1).

La centralisation d'un nombre croissant de décisions économiques, marquée par l'introduction de la planification centralisée en Union Soviétique et l'évolution des politiques anti-cycliques dans les pays industrialisés à économie de marché, pose le double problème de la définition de la localisation d'un ensemble d'activités économiques avec des degrés variables d'interdépendance et la considération simultanée de l'option entre le bien-être de la population dans différentes régions par rapport à un ou plusieurs horizons de temps.

Donc, la centralisation croissante du pouvoir de décision économique révélait l'interdépendance de la distribution géographique du bien-être social et de la structure spatiale de l'activité économique. Ceci permit de dépasser le mode traditionnel de pensée économique qui reléguait le problème entier de la distribution du revenu au domaine des inter-relations fonctionnelles et excluait toute considération de ses aspects spatiaux.

Une fois reconnu que la structure spatiale influence la productivité de la combinaison de facteurs et la distribution du bien-être parmi les différents groupes de la population, le problème fut alors de déterminer si les principes régissant la structure d'un espace économique formaient un modèle régulier, et si, dans le cadre de ces principes, existaient des solutions alternatives qui affecteraient différemment le bien-être de la population dans une région donnée. La voie était donc ouverte à la formulation d'une théorie sur le « modelage » spatial de l'activité humaine, qui écarterait la notion traditionnelle de *région* et soulignerait le concept d'*espace* - un concept qui envisage les processus économiques et leur fondement physique comme deux aspects d'un même ensemble. L'essai de formulation d'une théorie s'est traduit dans la définition de la structure des établissements humains par un système de nœuds et de liens fonctionnels. Les nœuds sont disposés dans une structure hiérarchique lâche qui est intrinséquement différenciée par fonction ; chaque nœud est entouré par un « champ de densité » d'interaction fonctionnelle, les densités déclinant avec l'accroissement de la distance

(1) — La théorie de la localisation industrielle fut définitivement formulée en termes de concept d'équilibre partiel par A. WEBER dans son *Über den Standort der Industrien*, Tübingen, 1909. La théorie Webérienne fut considérée comme irréfutable pendant longtemps, non seulement dans les pays à économie de marché, mais aussi en Union Soviétique, durant la période précédant l'introduction de la planification centralisée. La préface à la traduction Russe du Livre de WEBER, publiée en 1926, dit : « On peut considérer comme irréfutable que toute avance dans le domaine de la distribution spatiale de l'industrie ne peut être obtenue que par la théorie de WEBER, et en aucun cas en dehors d'elle. » cf. A. KUBLINSKI, *Criteria for location of industrial plants*, Geneva, 1966 (Article préparé pour le Secrétariat de la Commission Economique pour l'Europe).

du centre ; le coût de la distance exerce une influence diffuse sur la distribution des activités dans l'espace aussi bien que sur le niveau des activités en n'importe quel endroit (1).

La formulation de cette théorie, qui vise à expliquer le « modelage » spatial d'une économie nationale fut obtenue à la suite des efforts coordonnés de plusieurs disciplines scientifiques. Elle est basée sur la théorie économique localisationnelle, qui considère les ressources naturelles en termes d'immobilité spatiale pour les objectifs du commerce inter-régional. Fondamentalement, cette approche théorique affirme que le développement économique naît originellement en certains points de l'espace et s'étend de ces points en fonction de la résistance offerte par l'environnement physique, exprimée en termes de coûts de transport. Cependant la théorie localisationnelle analysait superficiellement seulement les inter-relations entre les processus économiques et les cadres physiques. De plus, une fois admis que l'espace pouvait être exprimé en termes de coûts de transport, le phénomène complexe de l'urbanisation fut négligé quoique il soit bien connu, par exemple, qu'un centre urbain a une large gamme de rôles possibles, certaines villes étant réellement créatives, et d'autres purement parasites. C'est l'identification de tels problèmes qui donna à la théorie de l'urbanisation un relief croissant pour l'explication des structures spatiales existentes. En outre, l'étude systématique du phénomène des économies d'agglomération fit beaucoup pour clarifier à la fois le processus par lequel certaines zones géographiques acquièrent l'autonomie et parviennent à une croissance endogène, et aussi les raisons fondamentales expliquant la tendance à la concentration géographique des fruits de la productivité accrue. La théorie actuelle de l'urbanisation est évidemment incomplète sans une étude plus extensive des facteurs qui régissent les mouvements de la population à l'intérieur d'un espace géographique déterminé. Le degré de mobilité de la population est un facteur essentiel dans le « modelage » de la structure spatiale d'une économie et cette mobilité est à son tour liée aux facteurs culturels complexes ayant une origine dans les environnements urbain et rural. Par exemple, le système de tenure de la terre peut se révéler être un facteur important dans la détermination de la migration rurale-urbaine.

L'étude des structures spatiales a démontré que ni la distribution géographique du revenu dans un pays, ni les modèles de bien-être de la population dans les différents sous-espaces ne peuvent être expliqués par la théorie fonctionnelle de la distribution du revenu. En réalité l'explication serait précisément l'inverse, à savoir que les économies d'agglomération ne tendent pas à être « internalisées » par les entreprises, et même quand elles le sont, cela n'est pas nécessairement accompagné de réductions de prix qui bénéficieraient à la population

(1) Cf. J. FRIEDMANN, « Regional planning as a field of Study », *Journal of the American Institute of Planners*, August 1963 ; et E. Von BOVENTER, « Spatial Organisation theory as a basis for regional planning », *Journal of the American Institute of Planners*, May 1964.

consommatrice dans les différents sous-espaces à un degré égal. Aussi, au lieu d'ignorer les économies d'agglomération devrait-on entreprendre de les étudier systématiquement. Une typologie préliminaire de ces économies permet l'identification des situations caractéristiques suivantes :

a) Les économies externes qui bénéficient directement aux entreprises.

b) Les économies externes qui affectent directement le bien-être de la communauté.

c) Les bénéfices des entreprises et de la communauté résultant de la concentration des dépenses publiques par les autorités locales qui collectent des taxes indirectes sur les produits industriels locaux et

d) Les bénéfices des entreprises et de la communauté résultant de la concentration géographique du revenu induit par le décalage entre le niveau des salaires et les coûts d'opportunité de la main-d'œuvre ; ce décalage est observé dans les activités urbaines en général, mais plus particulièrement dans les activités industrielles.

Dans la première de ces situations, les effets des économies d'agglomération « internalisées » par les entreprises peuvent ou ne peuvent pas se répercuter sur la population consommatrice, ce qui dépend du degré de monopole prévalant sur le marché. Partout où le degré de monopole est élevé, comme c'est le cas dans les pays sous-développés, une généreuse politique de distribution des dividendes peut conduire à une concentration de la dépense du consommateur, qui à son tour engendre de nouvelles économies d'agglomération, si bien que la communauté locale retient les bénéfices de la productivité accrue des entreprises. En d'autres termes quand les économies « internalisées » par les entreprises donnent naissance à la concentration fonctionnelle du revenu elles favorisent la région dans laquelle les entreprises sont concentrées, qui sont presque toujours habitées par les propriétaires eux-mêmes.

D'autre part, les économies d'agglomération qui bénéficient directement à la communauté sont indépendantes du degré de monopole prévalant sur le marché, et même du fait de leur appartenance privée ou publique. Ce phénomène est particulièrement observable dans les pays sous-développés où d'importants services publics appartiennent souvent au secteur des activités industrielles. Ainsi, le transport et les communications, l'infrastructure urbaine, les services bancaires et d'assurances et même la sécurité publique sont établis en tant que partie du complexe industriel, quoique une fois établis, ces bénéfices servent aussi les demandes de la population locale directement.

Dans les deux cas ci-dessus, la concentration géographique du revenu est directement basée sur la productivité accrue due au phénomène d'agglomération. Dans les deux autres cas, la concentration géographique des fruits du développement suit le sillage de l'agglomération, par suite de l'existence d'autres facteurs de nature institutionnelle que l'on trouve fréquemment dans les économies sous-développées. Ainsi l'absence d'un Etat National adéquatement structuré permet aux autorités locales de conserver un contrôle partiel sur le système fiscal.

Conséquemment, les autorités locales imposent et collectent des taxes indirectes, qui en rehaussant le niveau général des prix, pénalisent la population consommatrice dans son ensemble, et simultanément favorisent la population de la région dans laquelle l'activité industrielle est concentrée. Il est aisé de comprendre comment le processus cumulatif résulte d'une telle situation : l'agglomération industrielle crée des privilèges pour la communauté locale en général aussi bien que pour la partie la plus privilégiée, la rendant ainsi plus attractive sur le plan résidentiel pour les cadres élevés et renforçant ainsi son pôle localisationnel.

Une caractéristique des pays sous-développés est que les salaires industriels sont fixés à un niveau bien plus élevé que celui que justifie le coût d'opportunité de la main-d'œuvre.

La raison principale de ceci est que les travailleurs dans les grands centres urbains, ou dans certaines régions à forte concentration d'activités industrielles ou minières, atteignent rapidement un degré plus avancé d'organisation syndicale ; ceci leur permet d'exiger des salaires plus élevés ou l'adoption d'un système de sécurité sociale, ce qui leur confère un avantage sur la force du travail du reste du pays. Ceci se produit particulièrement quand une politique d'industrialisation visant à substituer la production domestique aux importations, protège la production industrielle de la concurrence étrangère et élève les prix des produits industriels par rapport au niveau interne des prix. Le taux relativement élevé des salaires alors établis par l'activité industrielle et des services de base associés, aide à concentrer la dépense du consommateur dans certaines zones qui donne ensuite naissance à de nouvelles économies d'agglomération.

L'analyse ci-dessus fait ressortir le lien étroit du modèle de distribution du revenu avec le bien-être de la population dans différentes régions d'un pays, d'une part, avec la structure spatiale de son économie, d'autre part. Ainsi, même si le concept de « région » a été abandonné comme base d'analyse, on est obligé de retenir l'idée d'une structure spatiale, définie non comme une zone homogène, mais plutôt comme une continuité de nœuds ou points d'attraction caractérisée à des degrés divers par l'incidence de facteurs tendant à favoriser ces nœuds dans le processus de distribution du revenu. A une extrémité de cette chaîne au delà de laquelle sont propagés les fruits du développement, se trouvent les centres industriels urbains et les centres du commerce international, qui, le plus souvent sont aussi des centres d'activité politique, et à l'autre extrémité, les zones rurales à population éparses.

Les modifications dans le degré de concentration verticale du revenu peuvent, selon les circonstances, soit stimuler, soit freiner le processus de développement, la même chose peut-être dite de la concentration géographique du revenu. Un cas extrême en ceci est que les économies d'agglomération, qui sont un résultat inévitable de l'indivisibilité de certains processus économiques et d'autres caractéristiques de la technologie moderne, favorisent une partie donnée de la population. Dans ce cas, la population locale aura accès aux bénéfices inhérents au phéno-

mène d'agglomération, qui est lui-même, en retour, la conséquence inévitable du progrès de la technologie moderne. A l'autre extrême, il peut arriver que les bénéfices émanant du processus d'agglomération continuent à s'accumuler en faveur de certaines parties de la population, même si le processus d'urbanisation a lieu à des coûts marginaux accrus. Cependant, des situations aussi claires sont rares. Généralement, les décisions doivent être prises en fonction de situations moins claires ou même ambiguës. Là où il est tenu compte du bien-être de la population, il est parfaitement naturel que les décisions soient affectées par des jugements de valeur. Mais quelles que puissent être les options, le problème pratique sera toujours de concilier les buts généraux du développement, définis en fonction de la Nation dans son ensemble, avec les objectifs du bien-être social orienté vers certaines couches de la population. Pour saisir ce problème, une des lignes d'actions suivantes est généralement adoptée :

a) Maximation de la croissance des activités productives exprimée en termes macro-économiques, sans aucune considération du bien-être local.

b) Maximation de la croissance des activités productives dans chaque zone individuelle, basée sur une distribution systématique des coûts et bénéfices, c'est-à-dire, allouant, à chaque zone les bénéfices de son propre développement, et limitant le transfert de ces bénéfices à d'autres zones aux changements de prix relatifs qui résultent du transfert aux consommateurs des économies d'agglomération « internalisées » par les entreprises.

c) Maximation de la croissance des activités productives dans l'ensemble de la Nation, mais maximisation sujette aux contraintes imposées par une politique visant à favoriser certaines zones, dans l'idée que l'accroissement du bien-être sociale par unité de revenu additionnel est supérieur à la norme.

La première ligne d'action reflète une attitude traditionnelle, et la seconde vise simplement à empêcher que le degré de monopole du marché n'interfère avec la distribution géographique du revenu. Finalement la troisième ligne d'action vise, comme objectif politique, à influencer le profil de la distribution géographique des fruits de développement. Cet objectif peut-être atteint soit par des subventions en faveur de la consommation dans certaines régions, soit par intervention dans le « modelage » de la structure spatiale de l'économie. Le transfert de ressources pour subventionner la capacité de consommation d'une région, quoique parfaitement justifié s'il est entrepris comme une simple action compensatoire, a des possibilités limitées. Le problème réel toutefois, est d'influencer la structure spatiale de l'économie dans le cadre d'une politique de développement.

Nous avons défini plus haut, en terme hautement abstraits, les principes généraux qui régissent la stratification spatiale d'une économie. Différentes solutions pratiques peuvent être trouvées à l'intérieur des limites de ces principes généraux, mais rien n'indique que, dans les conditions du laissez-faire, la solution se révélant la plus

adaptée maximisera les opportunités de croissance. Les expériences prouvent que beaucoup de décisions d'investissement, qui en elles-mêmes ont toujours une dimension localisationnelle, sont conditionnées par d'autres décisions, plus stratégiques, qui, une fois prises, donnent naissance à toute une série de décisions irréversibles. En vérité, dans la grande majorité des cas, les investissements industriels ne sont guère plus que l'expansion ou la modification des équipements existants, de sorte que pratiquement, les considérations localisationnelles ne se posent pas. Par ailleurs, la localisation de nouvelles firmes est dans beaucoup de cas dépendante de localisation d'autres unités préalablement établies ou prévues. Dans un petit nombre de cas seulement peut se poser la question de la localisation d'une usine comme une décision impliquant un choix réel entre plusieurs options.

Si les unités dont la localisation doit être décidée sont d'une taille relativement large, elles sont précisément le type d'entreprise qui, une fois installée, affectera la localisation d'un grand nombre d'autres. Ce sont les entreprises-motrices, pour reprendre une expression de François Perroux (1). Il arrive fréquemment cependant, que les décisions sur la localisation de ces entreprises motrices soient prises sur une base moins rationnelle que pour d'autres entreprises. La raison en est que la véritable installation de l'entreprise motrice dans une région particulière altère les données sur la base desquelles la décision de l'y localiser fut prise. Ainsi, alors que la décision localisationnelle peut-être basée, pour une entreprise ordinaire, sur les données concrètes, des paramètres hypothétiques doivent être utilisés dans le cas de l'entreprise motrice. Si la décision est simplement basée sur des considérations propres à l'entreprise elle-même, il ne sera pas tenu compte des autres décisions simultanées qui affectent ces paramètres. Par ailleurs, il est parfaitement naturel que la décision soit influencée par les prévisions d'économies d'agglomération, quelles que soient leurs origines. Puisque les décisions localisationnelles ne sont réversibles qu'à grands frais, quand une entreprise motrice est installée, elle induit une chaîne de décisions qui viendront établir les facteurs constitutifs de la structure spatiale d'une économie.

Dans le dessein de mesurer et la concentration régionale du développement et les discontinuités géographiques de l'avance du progrès technologique dans un pays donné, les économistes ont ébauché des méthodes analytiques ; la détermination du revenu social, et l'analyse régionale d'input-output, pour n'en citer que deux. Aujourd'hui, ces techniques sont largement employées, mêmes dans les pays où les services statistiques sont inadéquats (2). On peut même dire que

(1) — Cf. F. FERROUX, « La firme motrice dans une région et la région motrice », dans : *L'Economie du XX^e siècle*, Paris, 1964, et les *techniques quantitatives de la planification*, Paris 1965.

(2) — L'utilisation pratique de ces techniques dans un grand nombre de pays fut présentée par W. ISSARD et J. H. CUMBERLAND (ed) *Regional Economic planning*. C'est un recueil des différents travaux de la conférence organisée à ce sujet par « OCDE » à Bellagio en juin-juillet 1960.

l'introduction prématurée de techniques d'analyse relativement complexes a stimulé l'extension des services statistiques. De plus, d'autres techniques, comme l'analyse du complexe industriel et la programmation linéaire et non linéaire, ont été utilisées dans une tentative d'influer sur la séquence de décisions qui donnent naissance au phénomène sus-mentionné, et pour créer les conditions propres à concilier les objectifs du développement national avec ceux du bien-être régional. Cependant ces techniques sont simplement une première étape dans l'appréhension d'un problème qui, en pratique, est liée presque uniquement aux considérations empiriques. D'un point de vue strictement théorique, la technique qui permet une formulation plus rigoureuse du problème et de laquelle dépend le développement des solutions les plus rationnelles du futur, est celle qui est basée sur la programmation mathématique des modèles d'allocation. Ces modèles visent à maximiser un ensemble choisi d'objectifs, définis en termes d'échelles d'activité et autres facteurs. Dans ce type de modèle, certains objectifs à long terme peuvent-être privilégiés si les objectifs individuels à court-terme nécessaires pour la réalisation de l'objectif principal sont déterminés à l'avance, ce qui permet alors de les traiter en tant que contraintes. Les objectifs ainsi favorisés peuvent se rapporter à la fois à l'activité globale ou sectorielle dans le système économique pris globalement, et aux exigences pré-établies en vue du bien-être social de régions particulières du pays.

Dans les conditions d'opération existantes, les modèles d'allocation mathématiquement programmés procurent simplement un cadre additionnel à l'intérieur duquel peut-être formulée une politique de développement incorporant la dimension spatiale. Mais au niveau des décisions d'investissement, sa portée comme critère de mesure des avantages relatifs de chaque région est limitée. Il n'est pas possible d'incorporer à ces modèles, dans leur forme actuelle, une série d'effets d'incitation qui proviennent du processus de développement lui-même, comme par exemple :

- a) l'effet du taux de croissance et de ses changements.
- b) l'effet des prix de facteurs sur leur offre.
- c) l'effet de la structure des prix et salaires sur les efforts productifs des individus et,
- d) l'effet des niveaux du revenu, du niveau et de la structure de la production sur l'épargne, la productivité et l'offre de travail qualifié (1).

Plus important, cependant est le fait que les divers types d'économies d'agglomération étudiés plus haut soient exclus des projections obtenues à travers ces modèles. Par suite, les critères empiriques continuent à jouer un rôle fondamental dans l'élaboration des plans de développement qui intègrent simultanément des objectifs nationaux et régionaux. Ces critères empiriques se traduisent essentiellement en tentatives de

(1) — Pour une étude complète du problème - cf. T. VIETORISZ, *Locational choices in planning*, Washington, National Bureau of Economic Research, 1964.

concilier l'approche fonctionnelle exprimée en termes d'objectifs nationaux globaux, avec l'approche régionale. Les expériences passées indiquent que l'approche fonctionnelle renforce probablement la concentration spatiale, alors que l'approche régionale est plutôt orientée vers la dispersion spatiale. Le point où les deux approches se concilient dépend évidemment de l'horizon de temps, qui peut ou non posséder un certain degré d'élasticité. En tout cas, toute solution sectorielle, c'est-à-dire, tout schéma d'allocation de ressources relatif au secteur, a un certain degré d'élasticité spatiale, ou un certain nombre de choix localisationnels. Au delà, le degré d'élasticité spatiale dans un programme sectoriel donné et particulièrement pour le secteur industriel, dépend d'un certain nombre de facteurs dont le plus important est le niveau de développement de l'économie elle-même. C'est par référence à ce facteur central qu'il est important d'apprécier la signification de facteurs comme :

a) le taux de croissance économique, particulièrement dans le secteur industriel. En général, plus est rapide le taux de croissance industrielle et plus grande est l'élasticité spatiale, et par suite plus importante les opportunités de dispersion.

b) le nombre de nouvelles unités provenant de nouveaux investissements. On peut indiquer avec assez d'évidence que, un certain taux d'expansion industrielle donné, le nombre de nouvelles entreprises installées dans une économie sous-développées est plus grand que dans une économie développée. Il y a aussi de bonnes raisons de croire que le rapport des firmes motrices à l'ensemble des nouvelles firmes est plus grand dans les pays sous-développés.

c) l'importance relative des investissements dans les industries de transformation, c'est-à-dire dans des industries non dépendantes de la fourniture de matières premières lourdement affectée de coûts de transport. Par exemple, on a pu estimer dans un pays, que le nombre de choix localisationnels offert aux industries de transformation des métaux était dix fois plus grand que pour les usines de ciment (1).

d) l'importance relative des économies d'échelle de production. Leur importance croît avec le progrès technologique, mais en moindre part pour les industries de biens de consommation non-durables et particulièrement pour les produits alimentaires, chaussures, vêtements et articles en cuir. Les économies d'échelle acquièrent une importance croissante quand les investissements sont dirigés vers les industries produisant des biens intermédiaires, des biens de consommation durable et de l'équipement. Ainsi, les bénéfices qu'un système industriel tire des économies d'échelles augmenteront selon le rythme de diversification. Par ailleurs, plus le développement industriel vise à maximiser les économies d'échelle et plus petite est son élasticité spatiale.

(1) — Cf. A. KUBLINSKY, *op. cit.*

Les observations faites à propos du nombre de firmes nouvelles et des économies d'échelle témoignent du fait que l'élasticité spatiale est plus importante dans les premières phases du développement. En d'autres termes, plus est élevé le niveau de développement industriel, et plus est faible la possibilité d'influencer le « modelage » de l'espace économique, et conséquemment, la possibilité de réduire les effets négatifs d'une économie d'agglomération non-planifiée.

L'analyse du processus d'industrialisation dans son ensemble montre qu'il y a deux tendances fondamentales provenant du perfectionnement technologique qui ont des répercussions sur le « modelage » spatial. D'une part, il y a les économies d'échelle, et d'autre part, la liberté acquise par les entreprises à l'égard des fournitures de matières premières naturelles. La fonction de la première est de réduire l'élasticité spatiale tandis que celle de la seconde est de l'accroître. Si la planification industrielle est basée principalement sur les critères sectoriels, les décisions visant à maximiser les économies d'échelle prédominent, et avec elles la concentration spatiale. Quand la priorité est donnée à l'approche régionale, l'accent est mis sur le fait que les décisions de localisation des industries motrices détermineront en grande partie, la localisation des autres industries qui sont de plus en plus indépendantes des matières premières naturelles, et de plus en plus dépendantes des inputs des autres industries ; ces décisions sont souvent arbitraires ou possèdent un degré relativement élevé d'élasticité spatiale.

La possibilité de concilier strictement ces deux tendances dans le cadre d'une analyse économique est faible. Néanmoins, l'approche interdisciplinaire permet d'obtenir certaines convergences. Ainsi, la théorie de l'urbanisation nous aide à déterminer le moment où les coûts marginaux du processus d'agglomération sont ascendants. Un élément important de cette analyse concerne les coûts de déplacements en ce qui a trait à la force de travail et au consommateur public en général. Mais en même temps, une analyse des processus migratoires nous permettrait aussi de calculer les coûts sociaux des groupes mobiles de la population. Dans un pays sous-développé, ce problème a de multiples aspects, comme par exemple, les coûts de transport de l'alimentation vers les grands centres urbains, et le remplacement de matériaux de construction artisanale par des matériaux industriellement produits, pour ne citer que ces deux exemples. En utilisant la théorie de l'urbanisation et l'étude des mouvements de population, il est possible d'établir une courbe des économies nettes d'échelle de production. De plus, les coûts de dispersion géographique peuvent être établis à partir d'une analyse des complexes industriels qui prendrait en considération l'impact d'une décision localisationnelle sur toutes les industries interdépendantes, aussi bien que l'impact du pôle industriel résultant sur l'élasticité localisationnelle des autres projets industriels. Le problème est donc posé moins en termes de dispersion qu'en termes de création de pôles de croissance alternatifs évoluant vers une intégration fonctionnelle, et vu dans le contexte de la nation dans son ensemble.

Cette approche peut éventuellement altérer le profil temporel du processus de développement, bien qu'initialement elle accroisse l'importance relative des investissements dans l'infrastructure.

En pratique, les tentatives de concilier les divers critères dérivant de l'analyse sectorielle ou régionale continuent à être principalement l'objet d'une décision politique. Néanmoins, la possibilité de donner à ces décisions un fondement plus rationnelle s'accroît à mesure que l'analyse économique unit ses forces à d'autres disciplines pour préparer la voie à la formation d'une théorie des structures spatiales.

Celso Furtado
*Professeur Associé à la Faculté
de droit et des sciences
économiques de Paris.*