

A watercolor-style map of the province of Quebec, rendered in various shades of blue, purple, pink, and orange. The map is positioned on the right side of the page, with its western edge partially obscured by a grey rectangular box containing the title text.

PRODUCTIVITÉ ET PROSPÉRITÉ AU QUÉBEC **BILAN 2022**



Centre sur la productivité
et la prospérité
Fondation Walter-J.-Somers
HEC MONTRÉAL

Mars 2023

Auteurs

Jonathan Deslauriers

Robert Gagné

Jonathan Paré

Mise en page

Jérôme Boivin

À propos du Centre sur la productivité et la prospérité – Fondation Walter J. Somers

Le Centre sur la productivité et la prospérité – Fondation Walter J. Somers mène une double mission. Il se consacre d'abord à la recherche sur la productivité et la prospérité en ayant comme principal sujet d'étude le Québec. Ensuite, il veille à faire connaître les résultats de ses travaux par des activités de transfert et d'éducation.

À propos de la Fondation Walter J. Somers

En hommage au fondateur du Groupe Walter, la famille Somers a mis sur pied la Fondation Walter J. Somers. À travers différents dons, la Fondation perpétue l'héritage familial d'engagement envers la communauté et contribue à la prospérité de la société québécoise, d'abord en veillant à améliorer sa productivité, mais également en appuyant l'excellence dans l'éducation des jeunes.

Pour en apprendre davantage sur le Centre, visitez le www.hec.ca/cpp ou écrivez-nous, à info.cpp@hec.ca

PRODUCTIVITÉ ET PROSPÉRITÉ AU QUÉBEC

BILAN 2022

Centre sur la productivité et la prospérité –
Fondation Walter J. Somers
HEC Montréal

3000, chemin de la Côte-Sainte-Catherine
Montréal (Québec) Canada H3T 2A7
Téléphone: 514 340-6449

Dépôt légal: premier trimestre 2023
ISBN: 978-2-924208-87-8
Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2023
Bibliothèque et Archives Canada, 2023

Cette publication a bénéficié du soutien financier du ministère des Finances du Québec et de la Fondation Walter J. Somers.

Les textes, opinions, renseignements et informations exprimés dans le document n'engagent que la responsabilité de leurs auteurs et non celle du ministère des Finances. L'information présentée dans ce document ne reflète pas nécessairement les opinions du ministère des Finances.

Image de couverture: iStock @werbeantrieb

© 2023 Centre sur la productivité et la prospérité – Fondation Walter J. Somers, HEC Montréal





SOMMAIRE

En cherchant à comprendre pourquoi les entreprises québécoises et canadiennes ont une plus faible propension à investir et à innover que leurs homologues de la plupart des économies occidentales, les chercheurs du Centre sur la productivité et la prospérité – Fondation Walter J. Somers (CPP) ont conclu que l'intensité de la concurrence au pays était tout simplement insuffisante pour générer les incitatifs nécessaires à stimuler la compétitivité des entreprises.

Protégées par des politiques publiques fédérales qui ont sciemment limité l'intensité de la concurrence sur le marché intérieur en contrôlant l'entrée d'entreprises et de capitaux étrangers, les entreprises québécoises et canadiennes se sont historiquement développées à l'abri de la concurrence, et n'ont de fait pas été naturellement incitées à se démarquer par le biais de l'investissement et de l'innovation. Étant mal outillées sur le plan de la compétitivité, elles n'ont pas été en mesure de s'imposer dans des marchés de plus en plus intégrés, et plusieurs secteurs ont été pris de court lorsque la concurrence issue des économies émergentes s'est intensifiée au début des années 2000.

Dans cette 13^e édition de *Productivité et prospérité au Québec – Bilan*, le CPP va plus loin en démontrant que les dommages collatéraux imputables au cadre institutionnel canadien en matière de concurrence ont été amplifiés par les politiques publiques québécoises de développement économique. Les mesures de soutien aux entreprises étant demeurées résolument ancrées autour de l'enjeu de l'emploi alors que le phénomène du vieillissement démographique pointait à l'horizon, le gouvernement du Québec n'est jamais parvenu à pallier la faible intensité de la concurrence malgré les milliards de dollars qu'il a consentis aux entreprises de la province sous la forme de crédits d'impôt. Désormais, la province se trouve à la croisée des chemins : sans une réforme en profondeur des politiques de soutien aux entreprises, non seulement le Québec ne parviendra pas à rattraper le niveau de vie de l'Ontario en 2036, mais la province risque de s'enliser dans la même spirale qui entraîne l'économie canadienne vers le bas depuis 2015.

Pour renverser la tendance, le gouvernement du Québec devra donc trouver le moyen d'augmenter la compétitivité des petites entreprises de la province, qui se sont historiquement retrouvées en marge du support gouvernemental. Sur le fond, une importante réflexion devra donc s'amorcer pour sortir l'appareil gouvernemental de sa logique de protection de l'emploi et de croissance de la taille des entreprises, et réorienter sa politique industrielle de manière à proposer des incitatifs similaires à ceux qui seraient normalement offerts par un marché concurrentiel. D'ici là, le gouvernement pourra agir rapidement en améliorant la compétitivité du régime fiscal propre aux petites entreprises, notamment en les exemptant de la cotisation au Fonds des services de santé, une taxe prélevée sur leur masse salariale qui alourdit considérablement le fardeau fiscal qu'elles supportent.



TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	5
LE DÉCLIN TRANQUILLE DE L'ÉCONOMIE QUÉBÉCOISE	9
POURQUOI UN TEL RETARD ÉCONOMIQUE?	11
OBJECTIF ONTARIO 2036	16
POURQUOI S'INTÉRESSER À LA CONCURRENCE?	26
OBSTACLE À LA CONCURRENCE : L'ENJEU DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE AU QUÉBEC	36
CONCLUSION	45
ANNEXE A – ANALYSE DES RÉSULTATS DU SONDAGE SUR LA PERCEPTION DES CANADIENS À L'ÉGARD DE LA CONCURRENCE	46
ANNEXE B – LISTE DES CRÉDITS D'IMPÔT OFFERTS AUX ENTREPRISES ET SUBVENTIONNANT LES SALAIRES AU COURS DE L'ANNÉE 2021	53
SOURCE DES DONNÉES	57

INTRODUCTION

En principe, l'origine du retard économique du Québec est connue et bien documentée : les entreprises québécoises investissent peu, entreprennent moins d'activités de recherche et développement (R&D) et ont une faible propension à l'innovation, des comportements qui tendent à limiter les gains de productivité qu'elles dégagent et, conséquemment, à limiter la croissance de l'économie québécoise. En contrepartie, on comprend encore mal les raisons qui poussent les entreprises québécoises à ne pas se compromettre davantage dans ce type d'activité. C'est en grande partie ce qui explique pourquoi la province n'est toujours pas parvenue à corriger le tir alors que l'origine du retard a été clairement identifiée.

Au fil du temps, cette mauvaise compréhension du comportement des entreprises s'est avérée particulièrement coûteuse en termes de finances publiques. Depuis la fin des années 2000, le gouvernement du Québec a renoncé à plusieurs milliards de dollars en revenus fiscaux en accordant des crédits d'impôt remboursables aux entreprises pour les inciter à investir et à innover sans toutefois parvenir à générer les résultats escomptés : la province demeure reléguée en queue de peloton en matière d'investissement, la performance des entreprises en matière d'innovation ne leur permet toujours pas de se démarquer sur les marchés étrangers et la croissance de la productivité du travail ne permet toujours pas de rattraper l'important retard cumulé depuis le début des années 80.

Si la stratégie de développement économique basée sur la fiscalité s'est avérée aussi coûteuse qu'inefficace au cours des 15 dernières années, le fait que les incitatifs fiscaux n'aient pas produit les résultats escomptés aura à tout le moins permis de comprendre que la faible propension des entreprises québécoises à investir et à innover ne s'explique pas par une simple question de financement. Selon toute vraisemblance, le véritable enjeu se situe ailleurs dans le processus de décision des entreprises.

Dans un contexte où des retards similaires sont observés à l'échelle du Canada, le CPP a cherché à comprendre quels fondements structurels propres à l'économie canadienne pourraient expliquer la faible prédisposition des entreprises à investir et à innover. Parmi les hypothèses soulevées, une explication est apparue comme la plus plausible : le niveau d'intensité de la concurrence au Canada pourrait tout simplement être insuffisant pour générer les incitatifs nécessaires au dynamisme des entreprises.

L'ENJEU DE LA CONCURRENCE AU CANADA

En évoluant dans un petit marché économique dispersé au sein d'un vaste marché géographique, les entreprises canadiennes ne sont pas confrontées à des forces concurrentielles aussi importantes que les entreprises américaines, qui évoluent dans le plus important marché intérieur, ou que les entreprises de la zone économique européenne, qui profitent des forces de l'intégration en un marché unique. Compte tenu de l'inertie du marché intérieur, les entreprises canadiennes ne sont pas naturellement poussées à se démarquer par le biais de l'innovation et de l'investissement pour préserver leurs parts de marché. À terme, plusieurs d'entre elles ne parviendraient pas à s'imposer sur les marchés étrangers en raison de leur manque de compétitivité, c'est-à-dire en raison de leur faible capacité à faire face à la concurrence.

Là où le problème devient particulièrement gênant pour le Canada, c'est que la plupart des enjeux de concurrence qui limitent actuellement la croissance économique au pays ont clairement été identifiés dans le cadre des travaux de la Commission Macdonald¹ au début des années 1980. Qui plus est, des solutions viables ont été proposées pour améliorer la compétitivité de l'économie canadienne. Malheureusement, les pouvoirs publics n'ont retenu que la seule nécessité de conclure un accord de libre-échange avec les États-Unis. Une fois cet accord entériné, l'intérêt pour les enjeux de concurrence au Canada s'est rapidement estompé, et le gouvernement du Canada n'a pas jugé nécessaire de pousser les réformes là où elles auraient dû aboutir pour améliorer la compétitivité de l'économie canadienne.

Enlisées dans une logique interventionniste dédiée à la protection des intérêts des entreprises canadiennes et incapables de se défaire de leur passé protectionniste, les administrations qui se sont succédé à la tête du pays n'ont pas été en mesure d'ajuster le cadre réglementaire de manière à stimuler la compétitivité de l'économie canadienne. Les entreprises ont donc continué de se développer dans un environnement institutionnel où la protection des emplois et des intérêts canadiens avait préséance sur les forces de la concurrence, avec les conséquences qui s'en sont suivies.

¹ Gouvernement du Canada (1985). *Rapport de la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada*, volumes 1-2-3

Mal outillées sur le plan de la compétitivité en raison de leur faible productivité, et peu habituées à être confrontées à des pressions concurrentielles importantes étant donné les limites géographiques qui ont naturellement restreint l'intensité de la concurrence au pays, les entreprises canadiennes ont rapidement été dépassées par les événements au début des années 2000. Confrontées à la montée de la concurrence des pays émergents et à l'appréciation de la devise canadienne, les entreprises canadiennes n'ont pas été en mesure de maintenir leur position sur les marchés étrangers. La croissance de l'économie canadienne s'est alors affaiblie, et le Canada s'est laissé distancer par bon nombre d'économies occidentales.

Depuis, rien n'a été fait pour adapter le cadre de la concurrence intérieure à la nouvelle réalité des entreprises. Les lois qui encadrent la concurrence et régissent la compétitivité des entreprises canadiennes ont certes été modifiées à la marge, mais sur le fond, la stratégie du gouvernement fédéral à l'égard de la concurrence est demeurée inchangée : elle donne préséance à la croissance de la taille des entreprises et la préservation des emplois, plutôt que de favoriser l'innovation et l'efficacité des entreprises.

Le processus d'évaluation de la proposition d'achat d'Air Transat par Air Canada en 2019 illustre plutôt bien l'état des lieux. Du côté canadien, la transaction a été approuvée par les instances administratives du Canada, l'idée étant que « l'acquisition proposée de Transat A.T. par Air Canada apportera une plus grande stabilité dans le marché canadien du transport aérien² » et qu'elle « sera assortie de modalités strictes qui favoriseront la concurrence internationale et la connectivité, et protégeront les emplois³ ». En revanche, d'importantes réserves sur la concentration du marché ont été soulevées par la Commission européenne dès l'annonce du projet de transaction : « Air Canada et Transat sont les deux principales compagnies aériennes qui exploitent un vaste réseau de liaisons entre l'Europe et le Canada. Nous allons examiner soigneusement si l'opération envisagée est susceptible d'avoir une incidence négative sur la concurrence sur ces marchés, qui entraînerait une augmentation des tarifs, une détérioration de la qualité ou une réduction du choix pour les voyageurs qui traversent l'Atlantique. La période est difficile, en particulier sur les marchés fortement touchés par l'épidémie de coronavirus, mais le retour à des conditions normales et saines sur le marché passe par le maintien de la concurrence⁴. » Ultimement, la transaction a avorté, Air Canada ayant « atteint la limite des concessions qu'elle était prête à accorder à la Commission européenne pour répondre à ses préoccupations en matière de droit de la concurrence⁵. »

En apparence anodin, cet exemple expose clairement l'inadéquation des politiques canadiennes en matière de concurrence. Alors que les instances canadiennes ont estimé que la consolidation de ces entreprises préserverait des emplois et que des « modalités strictes » *ex post* suffiraient à protéger les consommateurs, la Commission européenne a plutôt exercé d'importantes pressions *ex ante*, la Commission jugeant que la création d'un « géant » du transport en provenance et en partance du Canada irait à l'encontre de l'intérêt des consommateurs européens. La différence est majeure : les institutions canadiennes encadrent la concurrence de manière à préserver les intérêts des entreprises et à protéger les emplois, alors que les institutions européennes cherchent d'abord à préserver l'intégrité de la concurrence de manière à protéger l'intérêt des consommateurs.

2 Gouvernement du Canada. Transports Canada (2021, 11 février). [Le gouvernement du Canada approuve l'acquisition proposée de Transat A.T. inc. par Air Canada](#) [Communiqué de presse]

3 *Idem*

4 Commission Européenne (2020, 25 mai). [Concentrations: la Commission ouvre une enquête approfondie sur le projet d'acquisition de Transat par Air Canada](#) [Communiqué de presse]

5 Transat A.T. inc. (2021, 2 avril). [Les parties ayant conclu que l'approbation de la Commission européenne ne serait pas obtenue – La convention d'arrangement entre Transat et Air Canada est résiliée d'un commun accord](#) [Communiqué de presse]

LA PERSPECTIVE QUÉBÉCOISE

Dans la mesure où elles sont confrontées aux mêmes enjeux géographiques que l'ensemble des entreprises canadiennes, et qu'elles sont assujetties au même cadre institutionnel, les entreprises québécoises n'ont pas été épargnées par la gestion déficiente de la concurrence au Canada. En fait, le problème aurait même été exacerbé par les politiques publiques en matière de développement économique.

On doit ici rappeler que la stratégie de développement économique du Québec repose en majeure partie sur une approche fiscale où l'État réduit la charge d'impôt – voire offre un remboursement – aux entreprises qui souscrivent aux critères établis par l'appareil gouvernemental. Or, cette stratégie est non seulement trop imposante, mais elle vise la mauvaise cible.

En 2021, le gouvernement a renoncé à des revenus totalisant 2,4 milliards de dollars sur la base de sa stratégie fiscale, un support qui s'avère de deux à trois fois supérieur à celui offert par le gouvernement de l'Ontario, toutes proportions gardées. Par ailleurs, approximativement 80% des sommes consenties par le gouvernement du Québec sous la forme de crédits d'impôt en 2021 visaient la création ou la préservation d'emplois. Non seulement une telle stratégie s'avère mal avisée en période de rareté de la main-d'œuvre, mais elle tend à terme à renforcer l'effet des politiques publiques fédérales en procurant indûment un avantage aux entreprises de grande taille plutôt que d'appuyer le dynamisme de l'ensemble du secteur des entreprises à travers l'investissement.

Le crédit pour la production de titres multimédias, troisième crédit en importance en 2021, offre un bon aperçu de cet enjeu. Faute de réforme, ce crédit proposé depuis les années 1990 subventionne désormais l'effectif d'entreprises d'envergure internationale qui évoluent dans un secteur d'activité parvenu à maturité. En 2017, 13 entreprises ont ainsi mis la main sur 70% des sommes consenties en vertu de ce crédit, ce qui représente 145 millions de dollars. Au-delà du fait que ces sommes ne servent clairement plus à la mission d'origine – en l'occurrence développer l'industrie – elles confèrent un avantage de taille aux entreprises bénéficiaires, avantage qui leur permet de cannibaliser des ressources humaines hautement qualifiées qui sont disputées par bon nombre d'entreprises œuvrant dans d'autres domaines d'activité.

ONTARIO 2036

Depuis quelques années, le gouvernement du Québec tente toutefois de corriger le tir par le biais de politiques sectorielles dédiées à l'accroissement de la productivité des entreprises⁶. Fort des résultats jusqu'alors obtenus – la croissance annuelle moyenne du niveau de vie au Québec entre 2016 et 2019⁷ (1,7%) a été 1,5 fois plus rapide que la tendance historique – le gouvernement s'est fixé pour objectif de combler d'ici 2036 l'écart de niveau de vie qui le sépare de l'Ontario⁸.

Objectif fort avisé, il s'agira néanmoins d'un seuil minimal à atteindre. À l'instar de l'ensemble du Canada, l'Ontario est en perte de vitesse par rapport aux principales économies occidentales, ce qui signifie que si le Québec n'atteint pas son objectif, le retard économique de la province à l'échelle de l'OCDE sera encore plus important qu'il ne l'est actuellement.

Dans un tel contexte, le gouvernement ne pourra se contenter de placer la productivité au centre des nouveaux programmes pour atteindre son objectif. Tel que le montrera la suite de cette analyse, une importante réforme de la stratégie de développement économique de la province devra s'amorcer pour sortir l'appareil gouvernemental de sa logique de protection de l'emploi. En contraste avec la tendance des 25 dernières années, cette réforme devra assurer le développement d'un environnement économique qui favorisera la performance d'un maximum d'entreprises plutôt que de tenter de sélectionner et supporter les soi-disant meilleures en espérant que les incitatifs fiscaux génèrent des résultats pour la masse d'entreprises restantes. Et pour y parvenir, le gouvernement du Québec devra trouver le moyen de rejoindre les petites entreprises de la province, entreprises qui se trouvent actuellement en marge du support gouvernemental.

6 Nous faisons notamment référence au plan [Inventer, Développer, Commercialiser – SQRI². Stratégie québécoise de recherche et d'investissement en innovation 2022-2027](#), au plan [Pour des marchés publics innovants. Priorité à l'achat québécois: l'État donne l'exemple](#), au plan [Moins de paperasse. Pour une relance innovante et efficace. Plan d'action gouvernemental en matière d'allègement réglementaire et administratif 2020-2025](#), au plan [Fait au Québec, exporté dans le monde. Plan d'action pour la relance des exportations](#) ainsi qu'à l'[Opération main-d'œuvre – Mesures ciblées pour des secteurs prioritaires](#).

7 La plupart des comparaisons s'arrêtent en 2019 de manière à éviter de considérer les perturbations associées à la gestion de la pandémie.

8 Gouvernement du Québec (2022). *Budget 2022-2023 – Plan budgétaire*, pages E6-E7

La suite du texte est organisée comme suit :

En conformité avec les éditions précédentes de *Productivité et prospérité au Québec*, les deux premières sections posent les bases de l'analyse en comparant le Québec aux principales économies occidentales qui composent le groupe OCDE19. Sur la base des constats dégagés, la troisième section analyse la viabilité de la stratégie envisagée pour atteindre l'objectif fixé pour 2036. Nous verrons notamment que la marge de manœuvre du côté du marché du travail sera nettement plus limitée qu'anticipée. De fait, l'essentiel de la croissance économique requise pour rattraper l'Ontario devra passer par le canal de la productivité.

La quatrième section repositionne ensuite l'enjeu de la concurrence sous la perspective québécoise. En plus de révéler que le niveau d'intensité de la concurrence au Québec est vraisemblablement inadéquat, nous verrons que la population québécoise est au fait des enjeux sous-jacents. Selon les résultats d'un sondage réalisé par la firme Léger pour le compte du CPP, les Québécois sont non seulement conscients des avantages procurés par un environnement concurrentiel, mais ils recensent davantage de problèmes liés à la concurrence que leurs homologues européens.

Finalement, la dernière section met en lumière les enjeux associés à la stratégie fiscale déployée pour stimuler le développement économique de la province. Nous verrons qu'au lieu d'élargir son offre pour tenter de rejoindre à la marge les petites entreprises, le gouvernement du Québec obtiendra de meilleurs résultats en réduisant le fardeau fiscal de l'ensemble d'entre elles.

9 Pendant près de 15 ans, le CPP a évalué la performance du Québec en le comparant à des pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). À l'origine, la sélection des pays avait été établie de manière à cibler les économies occidentales disposant de données historiques. Vingt pays avaient ainsi été retenus pour les fins de l'analyse, soit l'Allemagne, l'Australie, la Belgique, le Canada, la Corée du Sud, le Danemark, l'Espagne, les États-Unis, la Finlande, la France, l'Irlande, l'Islande, l'Italie, le Japon, la Nouvelle-Zélande, la Norvège, les Pays-Bas, la Suède, la Suisse et le Royaume-Uni. La performance hors norme de l'Irlande nous oblige toutefois à l'éliminer de la comparaison. Au cours de la dernière décennie, l'important rattrapage économique amorcé par l'Irlande a été dopé par un changement dans la comptabilité nationale du pays, et par une présence toujours plus forte des multinationales, ces dernières étant attirées par un régime fiscal particulièrement avantageux.

LE DÉCLIN TRANQUILLE DE L'ÉCONOMIE QUÉBÉCOISE

Au début des années 1980, le retard économique du Québec était somme toute marginal. Avec un niveau de vie de 36 760 \$ CA par habitant en 1981, la province accusait alors un retard d'à peine 5,8 % sur la moyenne OCDE19 (Graphique 1).

La situation s'est toutefois dégradée au cours des décennies qui ont suivi. Après avoir enregistré une croissance annuelle moyenne de son niveau de vie d'à peine 1,17 % au cours des quarante années suivantes (Graphique 2, page suivante), le Québec a cumulé un imposant retard économique. En 2021, un écart de 11 957 \$ CA par habitant séparait désormais le Québec de cette moyenne, ce qui représente un retard de plus de 20 %.

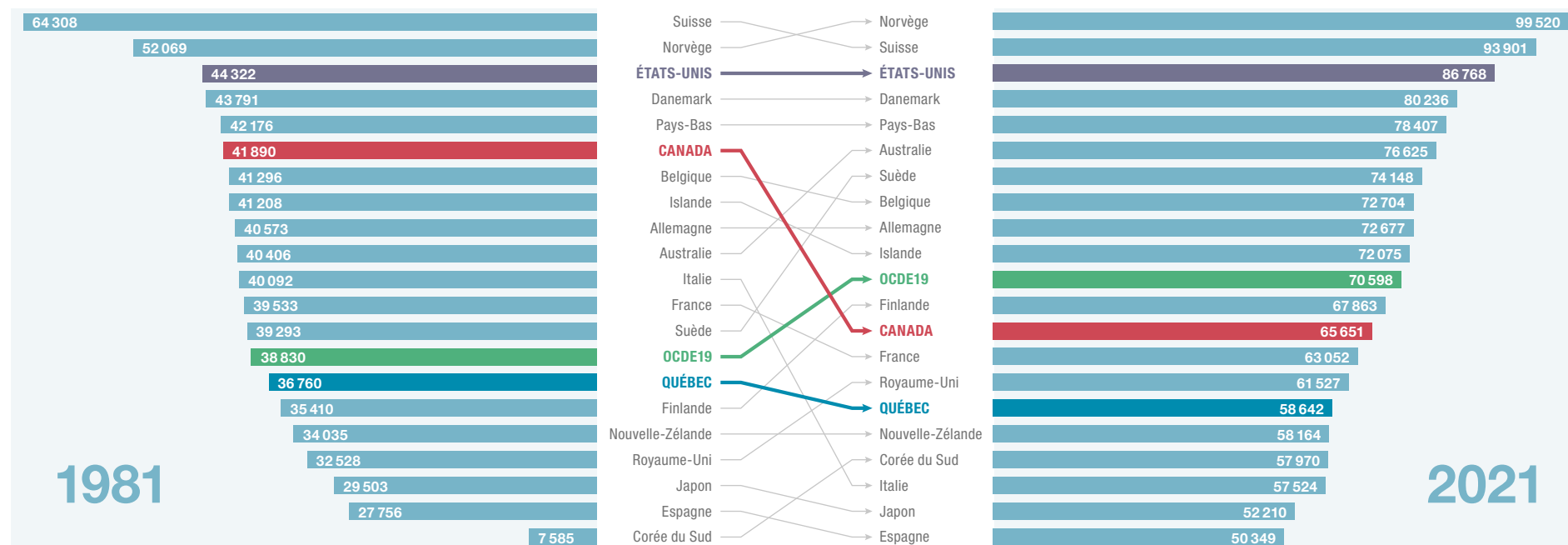
Si cette performance permet de parler du « déclin tranquille de l'économie québécoise », on doit savoir que ce déclin ne s'est pas manifesté de manière linéaire.

En analysant l'évolution de l'écart de niveau de vie entre la moyenne OCDE19 et le Québec (Graphique 3, page suivante), on peut voir que l'essentiel du retard cumulé au cours des décennies 80 et 90 a découlé des récessions qui ont frappé plus durement l'économie du Québec. Une fois les récessions passées, l'économie québécoise reprenait une cadence plus ou moins similaire à celle des pays qui composent le groupe OCDE19, ce qui a permis de limiter la progression du retard économique de la province.

GRAPHIQUE 1

NIVEAU DE VIE EN 1981 ET EN 2021

PIB en dollars canadiens de 2021 par habitant à parité des pouvoirs d'achat



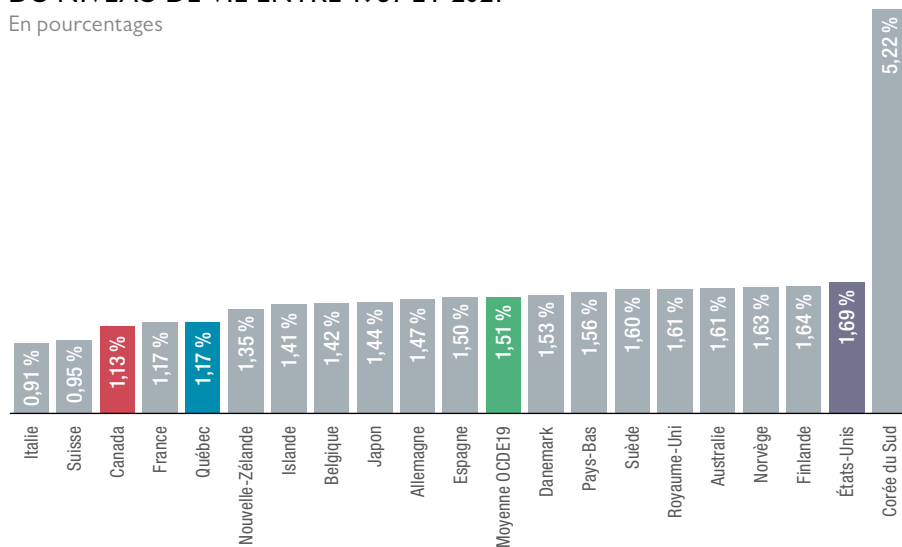
Au tournant des années 2000, ce retard a commencé à s'accroître sans que la conjoncture économique ne soit cette fois en cause. Entre 2002 et 2008, l'écart de niveau de vie avec la moyenne OCDE19 s'est ainsi accru de 34% (ou 3 041 \$ CA par habitant). L'économie québécoise a en revanche été relativement épargnée par la récession de 2008, ce qui aura permis de résorber une large part du retard cumulé au début de la décennie. Sur le fond, la tendance est néanmoins demeurée inchangée. Une fois les effets de la récession de 2008 estompés, le retard économique du Québec a continué de progresser sans que la province ne soit confrontée à des conditions économiques précaires.

Le vent aurait toutefois tourné à la fin de la décennie 2010. En basant les niveaux de vie du Québec, du Canada et de la moyenne OCDE19 à 100 pour l'année 2016 (Graphique 4), ce qui revient à placer tout le monde sur un pied d'égalité, on peut voir que la croissance économique au Québec a été légèrement plus rapide que celle observée en moyenne dans le groupe OCDE19. Et bien que la gestion de la pandémie ait entraîné une récession plus importante du côté du Québec, la reprise qui s'en est suivie a été plus vigoureuse. Au terme de l'année 2021, le Québec était ainsi en voie de rattraper les pertes de niveau de vie cumulées lors de la récession de 2020 – et dépassait de nouveau la moyenne OCDE19 – alors qu'en parallèle, le Canada dans son ensemble n'avait toujours pas atteint le niveau de 2017.

GRAPHIQUE 2

CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DU NIVEAU DE VIE ENTRE 1981 ET 2021

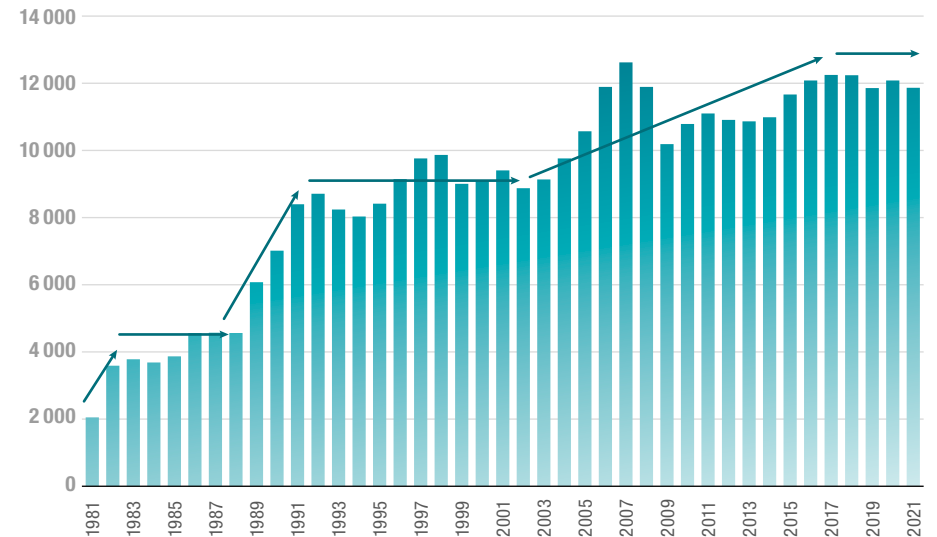
En pourcentages



GRAPHIQUE 3

ÉVOLUTION DE L'ÉCART DE NIVEAU DE VIE ENTRE LA MOYENNE OCDE19 ET LE QUÉBEC

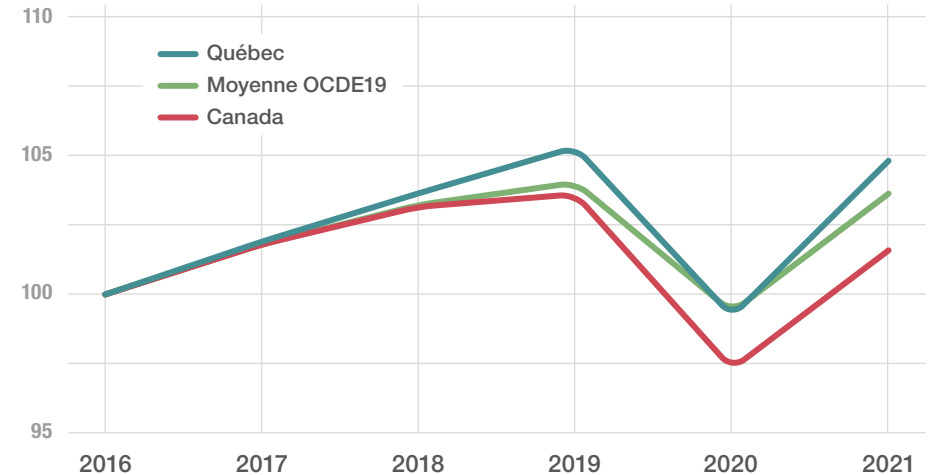
En dollars canadiens de 2021 par habitant à parité des pouvoirs d'achat



GRAPHIQUE 4

ÉVOLUTION DU NIVEAU DE VIE ENTRE 2016 ET 2021

2016=100



POURQUOI UN TEL RETARD ÉCONOMIQUE?

Pour comprendre la nature du retard économique au Québec, on peut décomposer l'évolution de l'écart de niveau de vie entre la moyenne OCDE19 et le Québec en se basant sur une équation où le niveau de vie est déterminé par trois facteurs (Figure 1):

- La productivité du travail, qui mesure la richesse générée en moyenne par heure travaillée;
- L'intensité du travail, qui évalue le nombre moyen d'heures travaillées par emploi;
- Le taux d'emploi, qui mesure la proportion de la population qui détient un emploi.

Sur la base de cette équation, on suppose qu'une société dispose de trois leviers pour stimuler la croissance de son niveau de vie:

- Travailler plus efficacement en augmentant la richesse générée pour chaque heure travaillée;
- Travailler plus longtemps en augmentant la durée moyenne du temps passé au travail;
- Travailler davantage en augmentant le nombre d'emplois.

FIGURE 1

LES TROIS DÉTERMINANTS DU NIVEAU DE VIE

$$\begin{array}{ccccccc} \text{NIVEAU DE VIE} & = & \text{PRODUCTIVITÉ} & \times & \text{INTENSITÉ} & \times & \text{TAUX D'EMPLOI} \\ & & \text{DU TRAVAIL} & & \text{DU TRAVAIL} & & \text{GLOBAL} \\ \\ \text{PIB} & = & \text{PIB} & \times & \frac{\text{HEURES TRAVAILLÉES}}{\text{NOMBRE D'EMPLOIS}} & \times & \frac{\text{NOMBRE D'EMPLOIS}}{\text{POPULATION}} \\ \text{POPULATION} & & \frac{\text{HEURES TRAVAILLÉES}}{\text{NOMBRE D'EMPLOIS}} & & & & \end{array}$$

Une fois exprimée en croissance, cette équation permet d'identifier dans quelle proportion la progression du retard économique du Québec découle d'un enjeu de productivité et/ou de la performance de son marché du travail.

Sans surprise, l'exercice révèle que la totalité du retard économique de la province s'explique désormais par un retard de productivité (Graphique 5). En fait, l'écart de niveau de vie aurait même été plus important si l'intensité du travail au Québec n'avait pas été historiquement supérieure à la moyenne OCDE19.

En 2019, soit avant que la gestion de la pandémie ne crée des déséquilibres en dopant notamment la productivité du travail de la province¹⁰, le retard de productivité du travail du Québec expliquait 116 % de l'écart de niveau de vie avec la moyenne OCDE19. En d'autres termes, le fait que chaque heure travaillée au Québec générerait en moyenne 18,74\$ de moins que dans le groupe OCDE19 a engendré un retard économique représentant 13 836\$ par habitant.

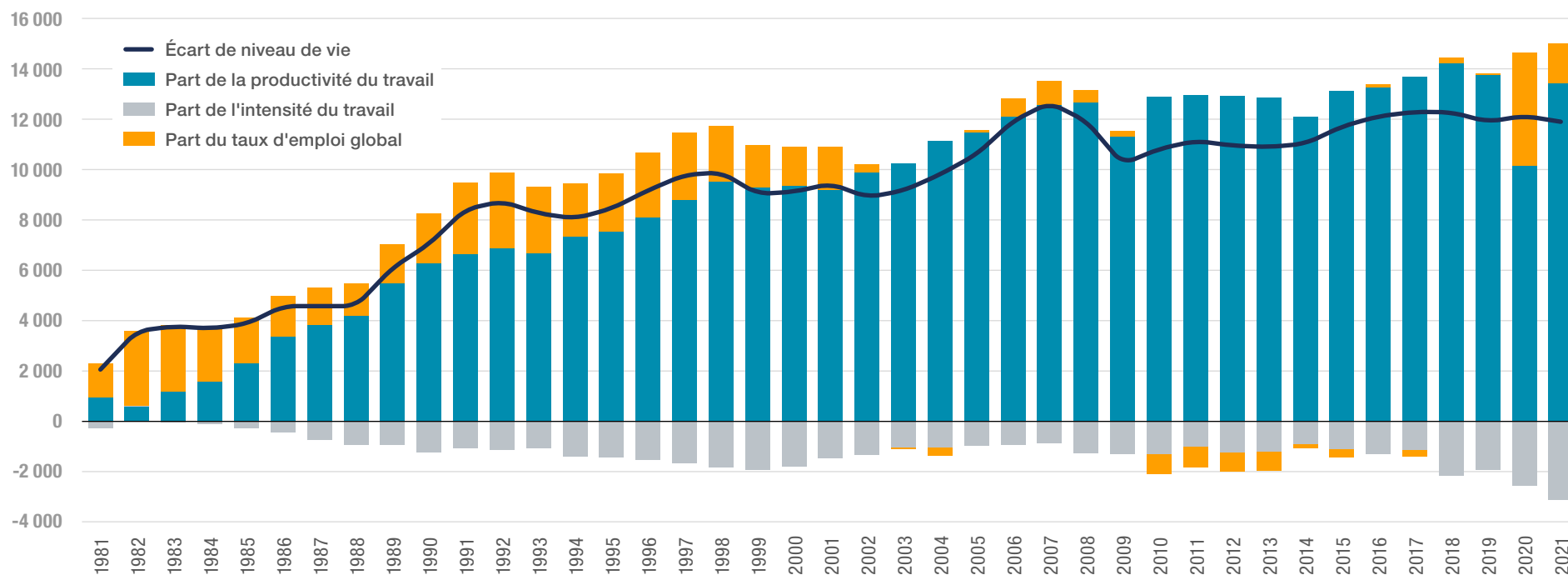
L'intensité du travail étant en contrepartie plus élevée au Québec (1 646 heures par emploi) qu'en moyenne dans le groupe OCDE19 (1 593 heures par emploi), la province est parvenue à réduire de 1 923\$ par habitant le retard occasionné par la faiblesse relative de sa productivité. Le taux d'emploi étant par ailleurs pratiquement identique de part et d'autre, le Québec a ultimement cumulé un retard d'environ 12 000\$ par habitant.

Si la productivité explique aujourd'hui la totalité du retard économique de la province, il n'en a pas toujours été ainsi.

GRAPHIQUE 5

DÉCOMPOSITION DE L'ÉVOLUTION DE L'ÉCART DE NIVEAU DE VIE ENTRE LA MOYENNE OCDE19 ET LE QUÉBEC ENTRE 1981 ET 2021

En dollars canadiens de 2021 par habitant à parité des pouvoirs d'achat



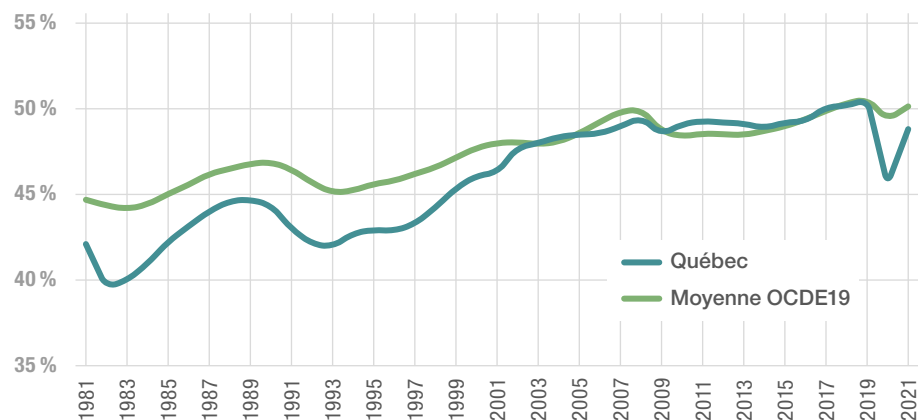
¹⁰ Les heures travaillées ayant chuté plus rapidement que le PIB lors de la mise en veille de l'économie, la productivité du travail au Québec a alors bondi de 7,2% en 2020 atteignant un niveau de 76,00\$ par heure travaillée. L'année suivante, la productivité du travail est redescendue à 72,73\$ par heure travaillée, soit un niveau plus conséquent avec celui observé avant la pandémie (en 2019, la productivité du travail était de 70,86\$ par heure travaillée).

Au début des années 80, le marché du travail québécois a été lourdement plombé par deux récessions successives. Le retard économique du Québec a alors bondi en raison de la chute relative du taux d'emploi (Graphique 6) et de l'intensité du travail (Graphique 7). Une fois les effets de ces récessions dissipés, la performance relative du marché du travail québécois s'est toutefois améliorée, ce qui aurait normalement dû permettre de rattraper le retard cumulé. Or, la province a commencé à trainer un important retard de productivité (Graphiques 8 et 9), ce qui a eu pour effet d'éliminer tous les gains engrangés grâce à la performance du marché du travail québécois.

GRAPHIQUE 6

ÉVOLUTION DU TAUX D'EMPLOI GLOBAL

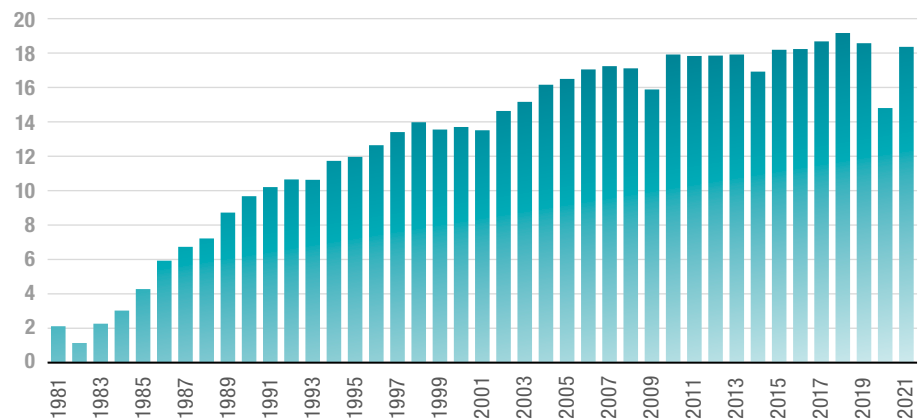
Nombre total d'emplois sur le nombre total d'habitants



GRAPHIQUE 8

ÉVOLUTION DE L'ÉCART DE PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL ENTRE LA MOYENNE OCDE19 ET LE QUÉBEC

En dollars canadiens de 2021 par heure travaillée à parité des pouvoirs d'achat

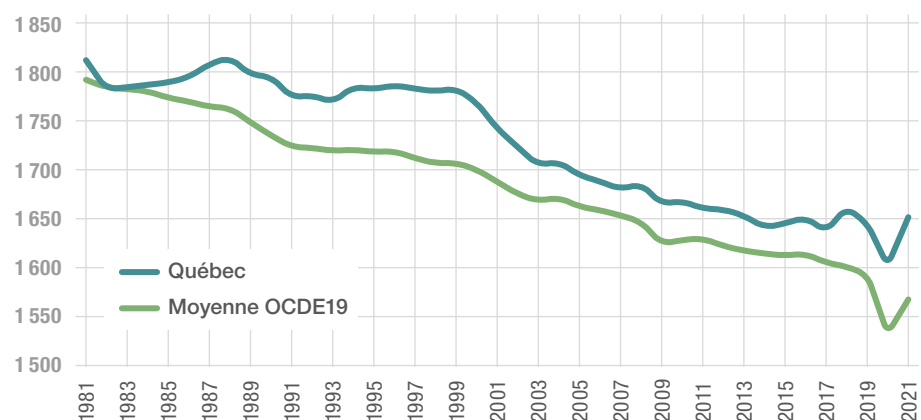


La même mécanique s'est opérée lors de la décennie suivante. Au terme de la récession majeure du début des années 90, les pertes découlant du ralentissement de l'activité sur le marché du travail ont rapidement été résorbées, et la province a entamé un important rattrapage au niveau de l'emploi par rapport à la moyenne OCDE19. Cela dit, le Québec n'a pas été en mesure de corriger le tir en matière de productivité, ce qui a encore eu pour effet d'éliminer tous les gains découlant de la performance du marché du travail.

GRAPHIQUE 7

ÉVOLUTION DE L'INTENSITÉ DU TRAVAIL

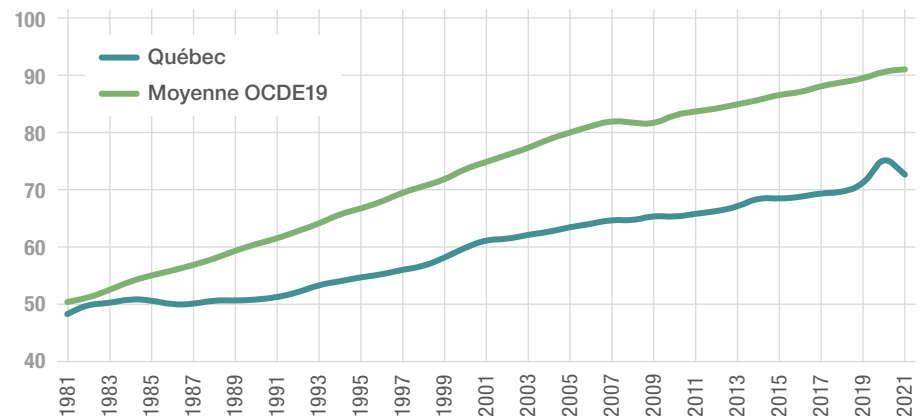
Nombre total d'heures travaillées sur le nombre total d'emplois



GRAPHIQUE 9

ÉVOLUTION DE LA PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL

PIB en dollars canadiens de 2021 par heure travaillée à parité des pouvoirs d'achat



Au début des années 2000, le vent a ensuite tourné. Le rattrapage au niveau de l'emploi étant complété, la province a cessé de tirer profit de la performance de son marché du travail. Pratiquement au même moment, la croissance de la productivité du travail s'est de nouveau affaiblie, cette dernière empruntant dès lors une trajectoire de long terme nettement moins favorable que celle observée en moyenne dans le groupe OCDE19. À partir de ce point, la progression du retard économique du Québec s'est accélérée sans qu'un quelconque choc économique ne soit en cause. Cette tendance aura défini l'essentiel de la performance économique de la province au cours des quinze années qui ont suivi.

Si l'horizon économique du Québec s'est progressivement éclairci depuis 2016, le défi qui attend le Québec n'en demeure pas moins colossal. Étant donné que le rattrapage au niveau de l'emploi est depuis longtemps complété, et que le processus de vieillissement de la population québécoise est en voie d'atteindre son paroxysme, la productivité sera le seul levier sur lequel le gouvernement du Québec pourra s'appuyer pour stimuler la croissance de son économie et ainsi rattraper l'imposant retard cumulé au cours des 40 dernières années. Or, beaucoup de travail reste à faire en ce sens, surtout dans un contexte où le Québec s'est donné pour objectif de rattraper le niveau de vie de l'Ontario d'ici 2036.

ÉCART DE NIVEAU DE VIE : PERSPECTIVE CANADIENNE

Dans l'ensemble, la décomposition de l'évolution de l'écart de niveau de vie entre la moyenne OCDE19 et le Canada débouche sur un constat similaire à celui établi dans le cas du Québec : la faiblesse relative de la productivité canadienne explique la totalité du retard économique du pays. Cela dit, l'exercice met en lumière un parcours différent au cours des dernières années.

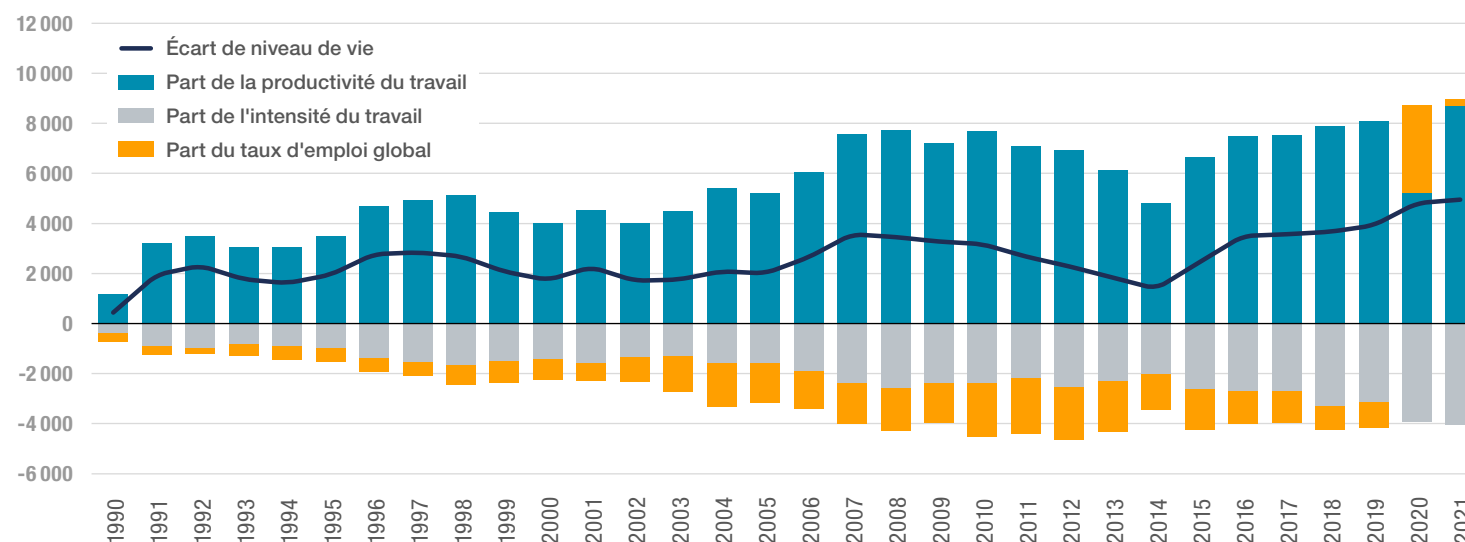
Plus durement frappée par la récession de 2008 que le Québec, l'économie canadienne est en contrepartie parvenue à rattraper le retard cumulé – et davantage – en misant sur une croissance particulièrement rapide de sa productivité du travail en sortie de récession. Entre 2010 et 2014, la productivité du travail au Canada s'est accrue au rythme annuel moyen de 1,52 %, une croissance deux fois plus rapide qu'en moyenne dans le groupe OCDE19 (0,75 %). En conséquence, l'écart de niveau de vie avec la moyenne OCDE19 en 2014 était de nouveau comparable à l'écart affiché sur la majeure partie des décennies 1990 et 2000.

Cette tendance s'est toutefois inversée au cours de la seconde moitié de la décennie 2010. Alors que le Québec parvenait finalement à colmater la brèche à la fin des années 2010, l'économie canadienne s'est enlisée en raison de la dégradation relative de sa productivité du travail. Résultat : l'écart de niveau de vie avec la moyenne OCDE19 a atteint un sommet historique en 2021 (4 947 \$ canadiens par habitant – ou 7,5 %), un retard au moins trois fois plus important qu'il ne l'était 7 ans auparavant (1 393 \$ canadiens par habitant ou 2,2 %).

FIGURE I

DÉCOMPOSITION DE L'ÉVOLUTION DE L'ÉCART DE NIVEAU DE VIE ENTRE LA MOYENNE OCDE19 ET LE CANADA ENTRE 1990 ET 2021

En dollars canadiens de 2021 par habitant à parité des pouvoirs d'achat



OBJECTIF ONTARIO 2036

Confiant d'être en mesure de concrétiser le rattrapage du retard économique cumulé depuis le début des années 80, le gouvernement du Québec s'est donné pour objectif de rattraper le niveau de vie de l'Ontario d'ici 2036. Selon la stratégie énoncée, «20% de la hausse de richesse nécessaire pour éliminer l'écart du niveau de vie avec l'Ontario devra être comblée par une augmentation du bassin de travailleurs et du taux d'emploi de la population active, et 80% par un accroissement de la productivité¹¹.»¹²

Pour atteindre son objectif en matière de productivité, le gouvernement du Québec a identifié quatre champs d'action :

- « Accroître les investissements non résidentiels des entreprises »;
- « Intensifier la présence des entreprises québécoises sur les marchés d'exportation »;
- « Stimuler l'entrée de nouvelles entreprises qui commercialisent de nouvelles idées »;
- « Améliorer la performance des entreprises en matière d'innovation et de commercialisation de propriétés intellectuelles¹³. »

Du côté de l'emploi, la stratégie est organisée sous deux axes :

- « Accroître le bassin de population active disponible en permettant au plus grand nombre de personnes de se former, notamment par un plus grand accès aux études, ainsi qu'en attirant des travailleurs aux compétences recherchées. »
- « Favoriser la contribution de tous au marché du travail en permettant aux chômeurs de se requalifier pour intégrer des secteurs de pointe, en prolongeant la carrière des travailleurs d'expérience et en renforçant l'intégration en emploi des immigrants¹⁴. »

¹¹ Le concept de productivité retenu dans l'approche du gouvernement correspond au PIB par emploi. Le taux d'emploi de la population active correspond au nombre d'emplois sur la population active (population âgée de 15 ans et plus détenant un emploi ou en situation de chômage). Finalement, le bassin de travailleurs correspond à la population active sur la population totale. La multiplication de ces trois concepts donne le niveau de vie, soit le PIB par habitant.

¹² Gouvernement du Québec (2022). *Budget 2022-2023 – Plan budgétaire*, page E6. Dans *Le point sur la situation économique et financière du Québec – Automne 2019*, le gouvernement du Québec annonce son intention d'aider la province à effectuer un rattrapage du niveau de vie de l'Ontario. Parlant de mesures déjà mises en place, le gouvernement du Québec mentionne que «ces actions visent précisément à hausser la croissance économique du Québec au-delà de son potentiel, ce qui entraînera une réduction, voire une élimination à plus long terme, de l'écart de niveau de vie qui persiste entre le Québec et l'Ontario». Le premier scénario partagé par le gouvernement cible 2043 (plutôt que 2036) pour résorber l'écart grâce à un accroissement du bassin de travailleurs potentiels, à un accroissement de la participation à l'emploi de la population et à des gains de productivité. Le gouvernement parle alors d'un objectif ambitieux : «Ainsi, une performance exceptionnelle sera nécessaire pour que le Québec rattrape le niveau de vie de l'Ontario. En effet, des gains de productivité plus importants que ceux observés au cours des dix dernières années seraient nécessaires». Source : Gouvernement du Québec (2019). *Le point sur la situation économique et financière du Québec – Automne 2019*, pages A13 et A16

¹³ Gouvernement du Québec (2022). *Budget 2022-2023 – Plan budgétaire*, page E7

¹⁴ Gouvernement du Québec (2021). *Le point sur la situation économique et financière du Québec – Automne 2021*, page A15

En principe, des actions concrètes ont déjà été initiées pour atteindre l'objectif fixé pour 2036. En plus d'avoir inscrit la productivité au cœur de la récente Stratégie québécoise de recherche et d'investissement en innovation¹⁵, et dans différents plans d'action déposés, notamment en matière d'allègement réglementaire et administratif¹⁶ et de la relance des exportations¹⁷, le gouvernement estime avoir «pris plusieurs initiatives importantes pour favoriser la productivité des entreprises, particulièrement en matière d'investissement. En effet, d'importantes mesures fiscales, telles que l'amortissement accéléré des investissements des entreprises et le crédit d'impôt à l'investissement et à l'innovation (C3i), ont été mises en place. Le gouvernement a également accru l'accompagnement aux entreprises et a procédé à la révision de la *Loi sur l'investissement Québec* afin d'augmenter les exportations et les investissements directs étrangers ainsi que de rattraper l'écart de productivité des entreprises québécoises¹⁸». Le gouvernement offre par ailleurs un appui direct aux entreprises/secteurs identifiés comme porteurs sur le plan de la productivité et de la croissance économique¹⁹.

En matière d'emploi, le gouvernement du Québec a notamment mis en place l'*Opération main-d'œuvre – Des mesures ciblées pour des secteurs prioritaires* en 2021, un plan destiné à contrer le phénomène de rareté de la main-d'œuvre, mais également à appuyer la croissance de la productivité de la province²⁰. Essentiellement concentrée sur les secteurs qu'il juge prioritaires – services publics essentiels (éducation, santé et services sociaux, service de garde), technologie de l'information, génie et construction – l'*Opération main-d'œuvre* propose une pléthore de nouvelles initiatives²¹ totalisant 3,9 milliards de dollars sur cinq ans. De nouveaux appuis ont ensuite été proposés dans le budget 2022-2023 afin de «soutenir la réussite et la persévérance scolaire», «d'améliorer l'accès et la diplomation aux études supérieures» et de «renforcer l'intégration en emploi des personnes immigrantes²²», l'idée étant de stimuler la participation au marché du travail et de favoriser la création d'emplois mieux rémunérés.

15 Gouvernement du Québec (2022). Inventer, Développer, Commercialiser – SQRI². [Stratégie québécoise de recherche et d'investissement en innovation 2022-2027](#)

16 Gouvernement du Québec (2021). Moins de paperasse – Pour une relance innovante et efficace. [Plan d'action gouvernemental en matière d'allègement réglementaire et administratif 2020-2025](#)

17 Gouvernement du Québec (2021). Fait au Québec, exporté dans le monde. [Plan d'action pour la relance des exportations](#)

18 Gouvernement du Québec (2022). *Budget 2022-2023 – Plan budgétaire*, page E7

19 À cet effet, nous pouvons donner en exemple un sujet d'actualité: l'appui du gouvernement au développement de la filière batterie. À travers sa stratégie de développement de la filière batterie, le gouvernement du Québec appuie financièrement (prêt, prêt pardonnable, etc.) les entreprises désireuses de s'établir au Québec ou désireuses d'investir pour développer et consolider leurs activités au Québec à toutes les étapes de la production ou de l'utilisation des batteries électriques (de l'extraction du minerai au recyclage des éléments constituant une batterie électrique). Pour mieux connaître la stratégie du gouvernement, consultez [Stratégie québécoise de développement de la filière batterie](#).

20 Dans son plan nommé *Opération main-d'œuvre – Des mesures ciblées pour des secteurs prioritaires*, le gouvernement affirme notamment qu'«il faut asseoir la croissance de l'économie sur des bases solides en répondant à la pénurie de main-d'œuvre qui sévit aussi dans des secteurs d'activité cruciaux pour notre futur développement. Le fait de répondre aux besoins de main-d'œuvre permettra de pourvoir davantage d'emplois bien rémunérés dans toutes les régions du Québec et ainsi d'augmenter le niveau de vie de tous.». Source: Gouvernement du Québec (2021). *Opération main-d'œuvre – Des mesures ciblées pour des secteurs prioritaires*, page 2

21 Notamment par le biais de bourses d'études, un supplément du soutien au revenu des personnes sans emploi et participant à temps plein à de la formation, une amélioration des mesures et des services à l'emploi offerts par Services Québec pour les travailleurs et les personnes sans emploi, des primes salariales temporaires pour les retraités de certains services publics essentiels, l'amélioration des services d'Immigration Québec pour favoriser l'immigration permanente et la venue de travailleurs temporaires, etc.

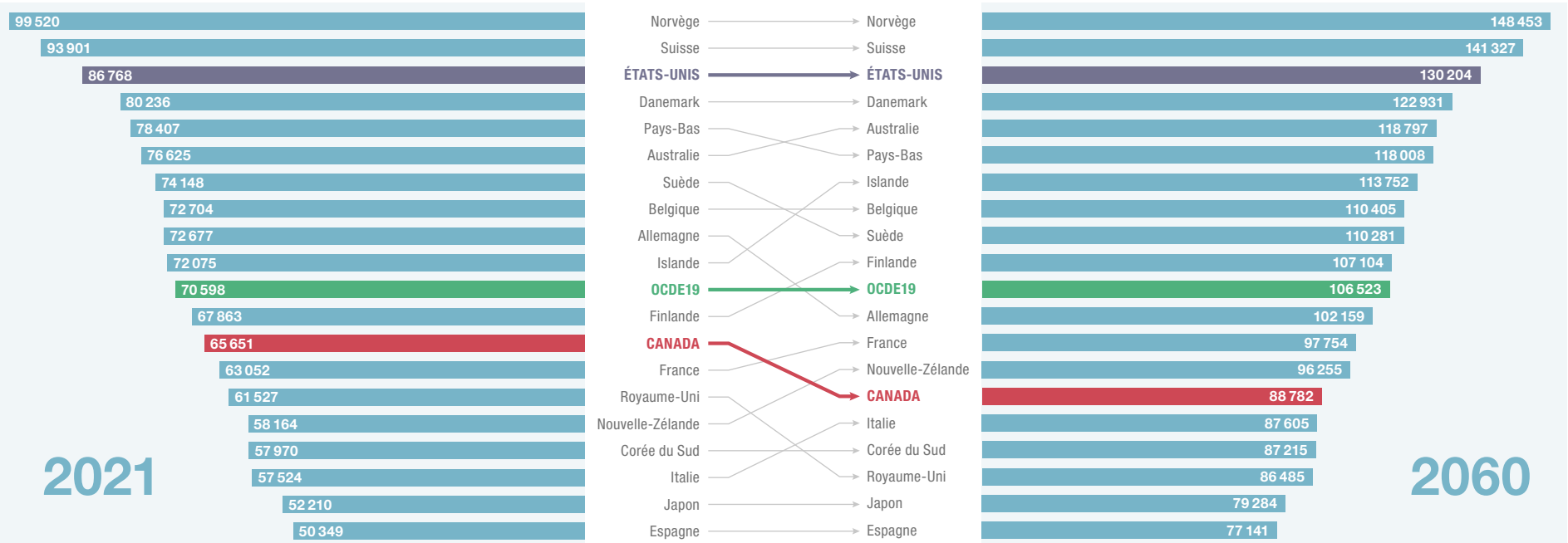
22 Gouvernement du Québec (2022). *Budget 2022-2023 – Plan budgétaire*, pages D5 à D27 et E33 à E35

ONTARIO 2036 : UN SEUIL MINIMAL

Sans pour autant remettre en cause l'importance de l'enjeu ou la détermination du gouvernement, on doit être conscient que l'objectif fixé pour 2036 devra constituer un seuil minimal à atteindre si la province souhaite réduire le retard économique cumulé face aux économies du groupe OCDEI9.

On doit ici savoir que les projections de croissance à long terme de l'économie canadienne sont loin d'être enviables. Selon des estimations relayées par le ministère des Finances du Canada²³ dans le budget déposé pour l'exercice 2022-2023, le Canada risque d'être relégué en peloton de queue du groupe OCDEI9 d'ici 2060 si rien n'est fait pour réaligner la trajectoire empruntée par son économie (Graphique 10). Sachant qu'elle génère approximativement 40% de l'activité économique au pays, l'Ontario devrait normalement suivre une trajectoire sensiblement similaire. Dans un tel contexte, l'objectif fixé pour 2036 devra impérativement constituer un seuil minimal à atteindre, sans quoi le Québec risque de voir son retard économique progresser encore davantage. La bonne nouvelle, c'est que cet objectif est clairement à la portée du Québec.

GRAPHIQUE 10
NIVEAU DE VIE OBSERVÉ EN 2021 ET PROJETÉ EN 2060
En dollars canadiens de 2021 par habitant à parité des pouvoirs d'achat



23 Ministère des Finances du Canada (2022). *Budget 2022 – Un plan pour faire croître notre économie et rendre la vie plus abordable*. Page 29. Le budget s'appuie sur les données de Guillemette, Y. et D. Turner (2021). [The long game: fiscal outlooks to 2060 underline need for structural reform](#). OECD Economic Policy Papers, No. 29, OECD Publishing, Paris

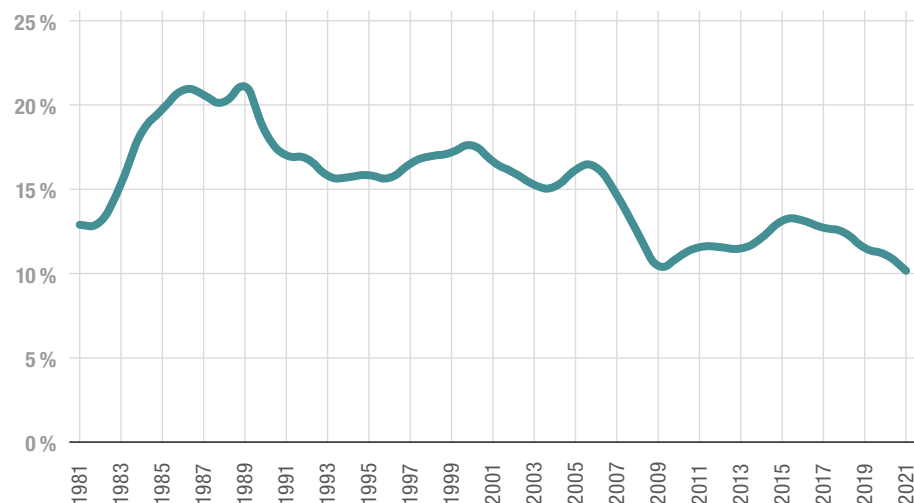
Tel que le révèle le graphique 11, l'Ontario est déjà en perte de vitesse. En plus d'avoir enregistré une croissance plus lente que celle enregistrée au Québec ou en moyenne dans le groupe OCDE19 au cours de la seconde moitié des années 2010, l'économie ontarienne peine à récupérer le retard cumulé à la suite de l'éclatement de la pandémie. En 2021, l'Ontario était tout juste parvenu à atteindre le niveau de vie affiché en 2017 alors que de son côté, le Québec était en voie de rattraper le sommet atteint en 2019.

Si une partie du rattrapage observé au cours de cette période repose sur une reprise postpandémique plus rapide du côté du Québec, la réduction régulière de l'écart de niveau de vie observée entre 2016 et 2019 (Graphique 12) laisse planer peu de doute sur la nature de la tendance qui émergeait, et encore moins sur la capacité du Québec à atteindre son objectif. En fait, si la province maintenait le rythme de croissance enregistré au cours de cette période – 1,74 % par année, une croissance 1,5 fois plus rapide que la tendance historique – et que l'Ontario maintenait la même cadence – 1,17 %, un rythme proche de la tendance historique (1,11 %) – le Québec rattraperait l'Ontario aux alentours de 2039, soit à peine trois ans plus tard que l'échéancier envisagé (Graphique 13). L'objectif étant donc à portée de main, reste maintenant à déterminer si la stratégie envisagée mènera la province à bon port compte tenu des changements qui risquent de s'opérer au cours des prochaines années sur le marché du travail.

GRAPHIQUE 12

ÉVOLUTION DE LA VALEUR RELATIVE DE L'ÉCART DE NIVEAU DE VIE ENTRE L'ONTARIO ET LE QUÉBEC

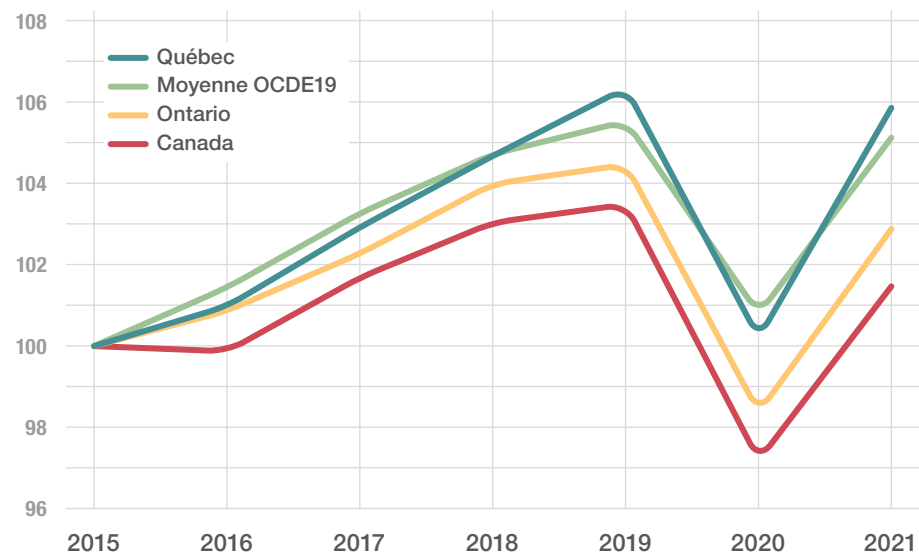
En pourcentages



GRAPHIQUE 11

ÉVOLUTION DU NIVEAU DE VIE ENTRE 2015 ET 2021

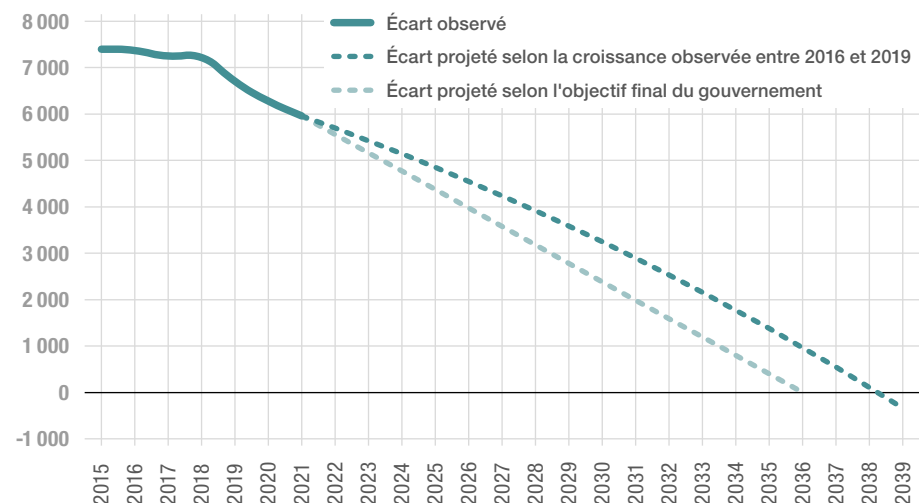
2015=100



GRAPHIQUE 13

ÉVOLUTION OBSERVÉE ET PROJÉTÉE DE L'ÉCART DE NIVEAU DE VIE ENTRE L'ONTARIO ET LE QUÉBEC

En dollars canadiens de 2021 par habitant



DÉCOMPOSITION DE L'ÉCART DE NIVEAU DE VIE : DES RÉSULTATS SURPRENANTS

Pour évaluer dans quelle mesure la stratégie du gouvernement est en adéquation avec l'objectif à atteindre et les ressources à sa disposition, on peut employer la décomposition utilisée au graphique 5 pour comprendre la nature du retard économique qui sépare le Québec de la moyenne OCDE19. La logique est ici assez simple: en appliquant la même procédure au retard Québec-Ontario, on pourra déterminer dans quelle mesure chacune des composantes du niveau de vie alimente le retard économique de la province, et ainsi identifier la marche à suivre pour combler ce retard.

En 2021, le retard économique du Québec sur l'Ontario s'expliquait comme suit (Graphique 14):

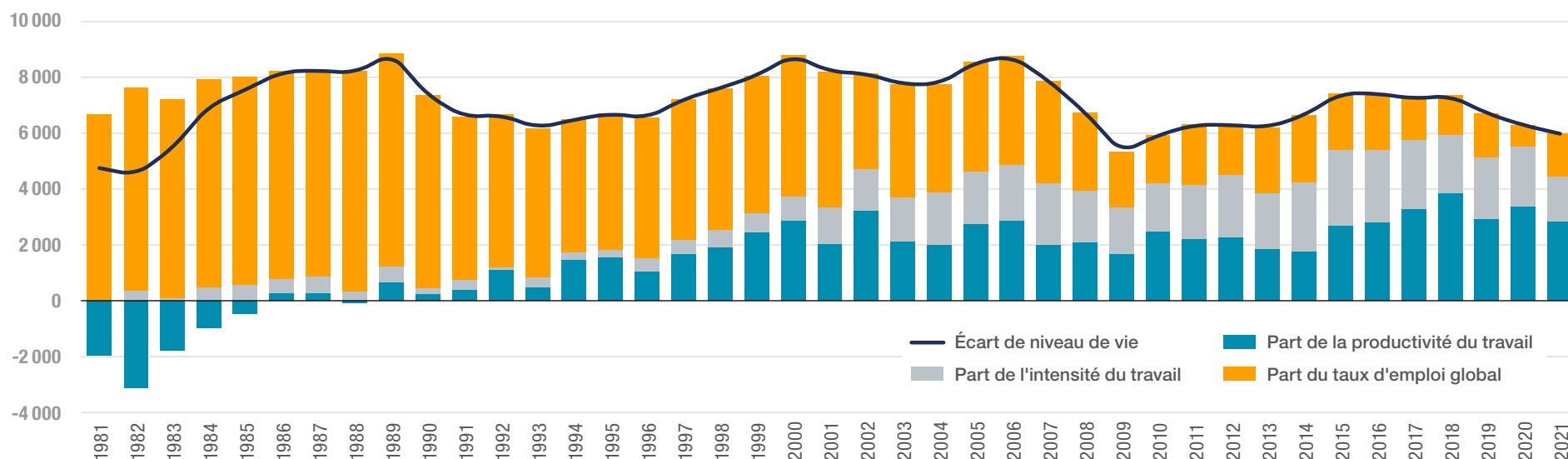
- 47,6% ou 2 838 \$ par habitant s'expliquait par le retard du Québec en matière de productivité du travail;
- 26,7% ou 1 590 \$ par habitant s'expliquait par la plus faible intensité du travail au Québec;
- 25,7% ou 1 532 \$ par habitant s'expliquait par la faiblesse relative du taux d'emploi au Québec.

Dans l'absolu, la marche à suivre pour rattraper l'Ontario devrait suivre ces marques. En l'occurrence, près de la moitié du rattrapage devrait passer par le canal de la productivité, alors que le reste de l'écart à combler devrait être départagé à parts presque égales entre une croissance accélérée du taux d'emploi, et une augmentation relative de l'intensité du travail. En pratique, cette stratégie ne sera toutefois pas viable.

GRAPHIQUE 14

ÉVOLUTION DE L'ÉCART DE NIVEAU DE VIE ENTRE L'ONTARIO ET LE QUÉBEC ENTRE 1981 ET 2021

En dollars canadiens de 2021 par habitant



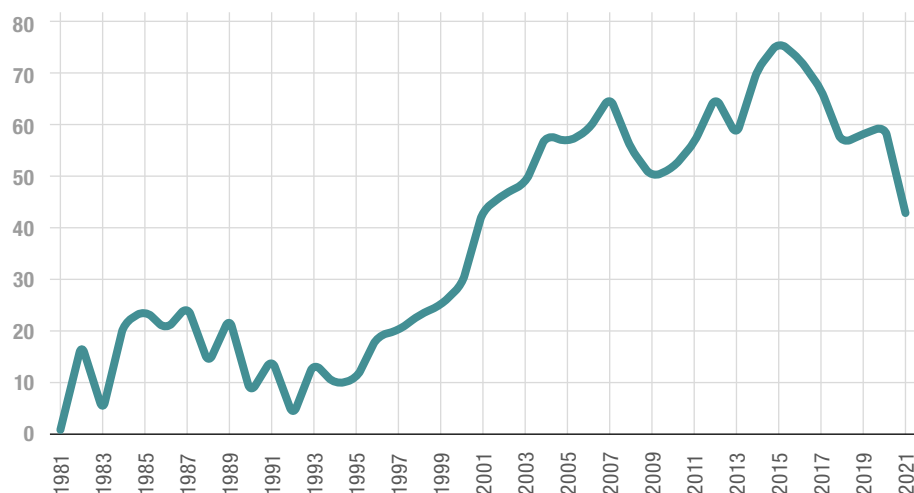
Dans la portion du marché du travail qui relève du secteur des entreprises – environ 75 % de l'activité économique au Québec – l'intensité du travail est déterminée par les besoins des entreprises et par des tendances sociales de long terme liées à la volonté des travailleurs de participer plus ou moins intensément à l'activité économique. En d'autres termes, cette dimension de l'activité économique échappe complètement au contrôle de l'État.

Qui plus est, on doit rappeler que l'équivalent d'un peu plus d'une semaine normale de travail additionnelle (ou 43 heures par emploi) sépareit toujours le Québec de l'Ontario en 2021 (Graphique 15). Les probabilités que le gouvernement parvienne à refermer cet écart sur la base de politiques publiques étant pratiquement nulles, sa stratégie devra nécessairement être réorientée pour compenser la portion du retard économique qui incombe à la faiblesse relative de l'intensité du travail. Deux options peuvent alors être envisagées : faire passer sa productivité du travail au-delà du niveau de l'Ontario, ou alors accélérer le rattrapage au niveau du taux d'emploi.

GRAPHIQUE 15

ÉVOLUTION DE L'ÉCART DANS L'INTENSITÉ DU TRAVAIL ENTRE L'ONTARIO ET LE QUÉBEC

Nombre d'heures travaillées sur le nombre d'emploi



24 L'approche du gouvernement sépare le taux d'emploi global (emploi / population totale) en deux composantes : le taux d'emploi de la population active (emploi / population âgée de 15 ans et plus à l'emploi ou au chômage) et le bassin de population active (population âgée de 15 ans et plus à l'emploi ou au chômage / population). Comme le gouvernement prévoit une croissance annuelle moyenne de 0,2 % entre 2021 et 2036 à chacune de ces deux composantes, les auteurs de ce rapport calculent une croissance annuelle moyenne de 0,4 % entre 2021 et 2036 pour le taux d'emploi global.

L'EMPLOI, VÉRITABLE LEVIER DE CROISSANCE À LONG TERME ?

En principe, la marge de manœuvre du côté de l'emploi est déjà plus limitée que ne le laisse entrevoir la stratégie du gouvernement.

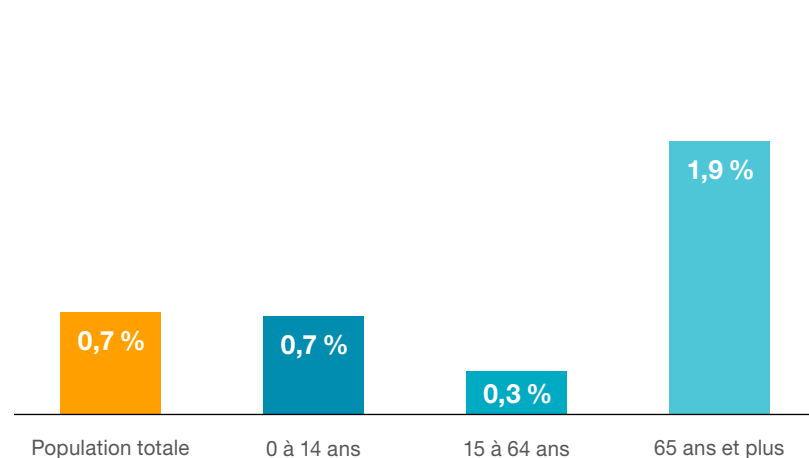
Selon les projections du gouvernement, une croissance annuelle moyenne de 0,4 % du taux d'emploi global²⁴ sera nécessaire pour rattraper l'Ontario d'ici 2036. Or, la pression exercée par le phénomène de vieillissement démographique pourrait sérieusement compromettre l'atteinte de cet objectif.

Selon un scénario de vieillissement lent de la population proposé par Statistique Canada (Graphiques 16 et 17, page suivante), la croissance annuelle moyenne de la population du Québec d'ici 2036 sera deux fois plus faible qu'en Ontario (0,7 % contre 1,6 %). Plus important encore, la population en âge de travailler – les 15 à 64 ans – devrait progresser quatre fois plus lentement au Québec qu'en Ontario (0,3 % contre 1,2 %). À terme, le bassin de travailleurs potentiels au Québec (60,2 %) sera donc plus faible qu'il ne l'est actuellement (64,0 %), et demeurera proportionnellement plus faible qu'en Ontario. Bref, la pression sur le marché du travail au Québec ne devrait pas s'atténuer à brève échéance.

GRAPHIQUE 16

CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DE LA POPULATION PAR GROUPE D'ÂGE AU QUÉBEC ENTRE 2021 ET 2036

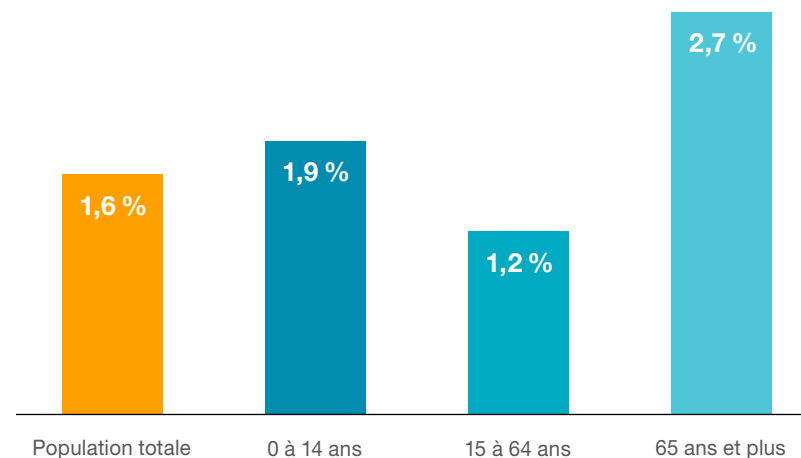
Projection de 2036 selon un scénario de vieillissement lent de la population



GRAPHIQUE 17

CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DE LA POPULATION PAR GROUPE D'ÂGE EN ONTARIO ENTRE 2021 ET 2036

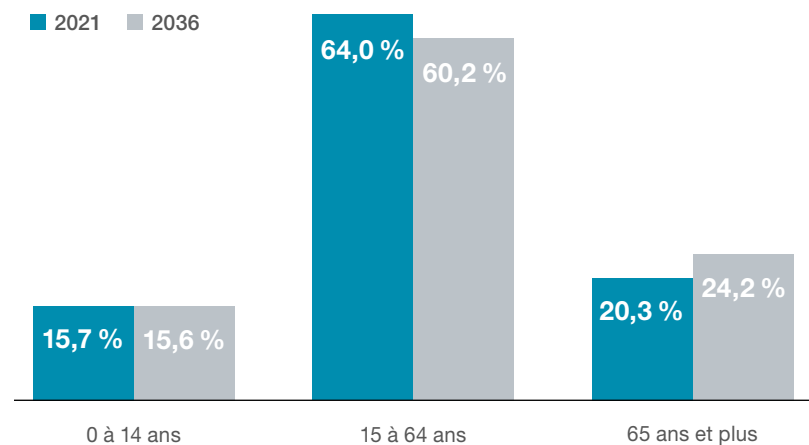
Projection de 2036 selon un scénario de vieillissement lent de la population



GRAPHIQUE 18

PROFIL DÉMOGRAPHIQUE DU QUÉBEC

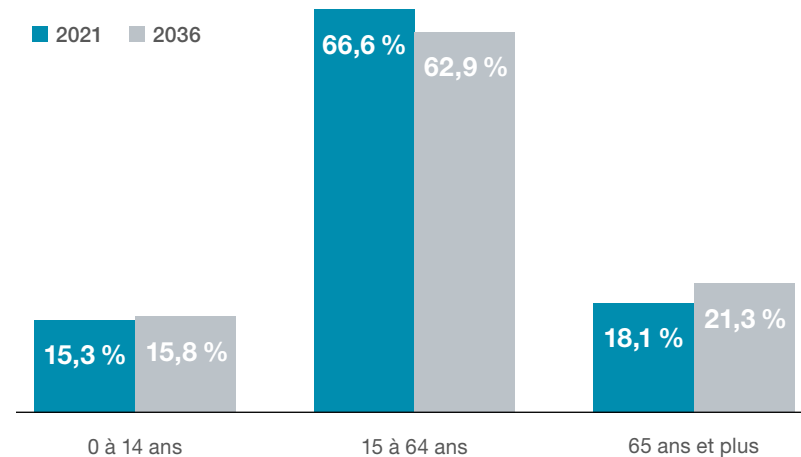
Projections de 2036 selon un scénario de vieillissement lent de la population



GRAPHIQUE 19

PROFIL DÉMOGRAPHIQUE DE L'ONTARIO

Projections de 2036 selon un scénario de vieillissement lent de la population



Dans un tel contexte, on comprend que la portion de la stratégie du gouvernement qui repose sur le marché du travail est probablement compromise.

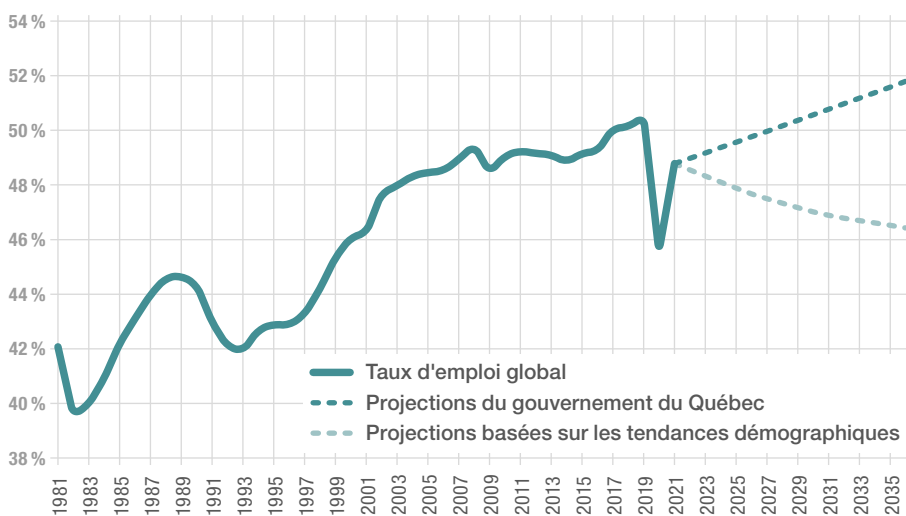
Si le portrait actuel de la participation au marché du travail restait le même jusqu'en 2036 – ce qui revient à appliquer les taux d'emploi observés avant la pandémie aux projections de croissance démographique de Statistique Canada – le taux d'emploi global au Québec est appelé à diminuer de 0,3 % par année d'ici 2036, une tendance qui va à contrecourant des projections du gouvernement (Graphique 20). Et quoiqu'on puisse remettre en question ce résultat étant donné que la projection ne considère pas les changements qui pourraient s'opérer dans la dynamique du marché du travail, il n'en demeure pas moins révélateur du défi qu'impose le vieillissement de la population québécoise.

Sans pour autant chercher à être alarmiste, on doit par ailleurs être conscient que la capacité du gouvernement à stimuler la participation de la population en âge de travailler est plus limitée qu'anticipé.

D'abord, une partie de la stratégie du gouvernement repose sur les thèmes de la requalification, de la scolarisation, de l'immigration et de l'intégration, des thèmes fondamentaux en matière de développement économique, mais sur lesquels la province ne peut compter produire de résultats suffisamment importants à court ou moyen terme pour permettre au Québec de rattraper l'Ontario.

GRAPHIQUE 20

TAUX D'EMPLOI GLOBAL OBSERVÉ ET PROJETÉ AU QUÉBEC



Plus important encore, on tend à oublier que la faiblesse relative du taux d'emploi global au Québec voile le potentiel de rattrapage qui pourrait s'opérer. Et pour cause : contrairement à ce que la mesure globale laisse présager, la participation au marché du travail est plus élevée au Québec qu'en Ontario dans la quasi-totalité des strates de la population en âge de travailler.

Avant que la gestion de la pandémie ne brouille le portrait du marché du travail, les Québécois âgés de 15 à 59 ans étaient proportionnellement plus nombreux que leurs homologues ontariens à occuper un emploi (Graphique 21). Parmi toutes les strates de la population en âge de travailler, seuls les Québécois âgés de 60 ans et plus affichaient un taux d'emploi inférieur à leurs équivalents ontariens.

En 2019, 48,1 % des Québécois âgés de 60 à 64 ans ont occupé un emploi, une proportion nettement inférieure à celle observée en Ontario (54,9 %). Le constat est le même chez les travailleurs plus âgés. Seulement 22,1 % des Québécois de 65 à 69 ans ont occupé un emploi en 2019, alors que c'était le cas de 27,7 % des Ontariens du même âge.

En pratique, la province pourra toutefois difficilement exploiter cet écart étant donné l'enjeu institutionnel qui sous-tend la participation des travailleurs âgés.

GRAPHIQUE 21

TAUX D'EMPLOI PAR GROUPE D'ÂGE EN 2019



TRAVAILLEURS EXPÉRIMENTÉS: UN ENJEU INSTITUTIONNEL

Tel qu'illustré au graphique 21, la faiblesse relative du taux d'emploi des 60 ans et plus au Québec s'explique par la faible participation des natifs (Graphique 22). Selon les données du recensement de 2016, moins du tiers de la population québécoise âgée entre 60 et 69 ans occupait un emploi, une proportion nettement inférieure à celle des immigrants du même âge établis au Québec (38 %) ou à celle de la population du même âge en Ontario, où les natifs sont à égalité avec la population issue de l'immigration avec un taux d'emploi d'approximativement 40 %.

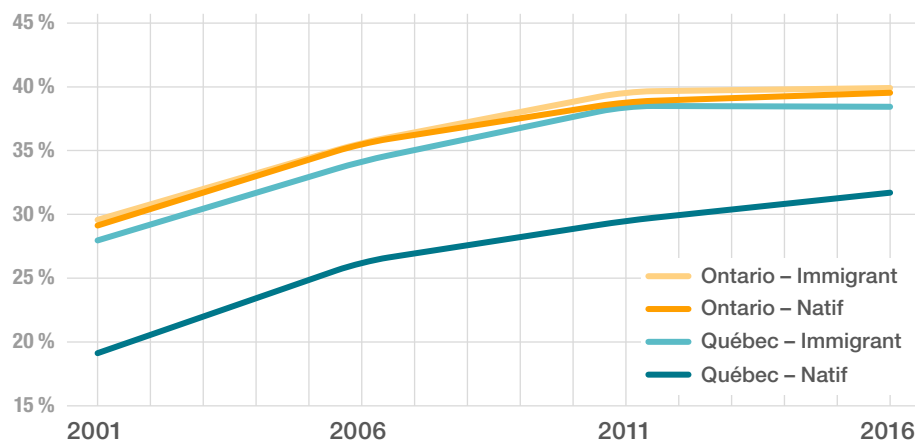
En cherchant à comprendre la nature de ces écarts, le CPP a révélé dans un rapport publié à l'automne 2021²⁵ qu'ils prenaient origine dans la surreprésentation des natifs dans la fonction publique et les milieux syndiqués au Québec²⁶. Mieux protégés et profitant de bénéfices marginaux importants au niveau de la retraite, ces travailleurs ont l'opportunité de se retirer plus tôt du marché de l'emploi.

Si le fait de bénéficier de conditions avantageuses ne constitue pas un problème en soi, on doit en revanche être conscient que le cadre actuel des conventions collectives favorise la sortie de travailleurs qui seraient peut-être demeurés actifs s'ils avaient pu profiter d'accommodements liés à leur statut de travailleurs âgés.

En analysant un échantillon représentant plus de 10 % des conventions collectives alors en vigueur dans les entreprises québécoises, le CPP a notamment démontré que seulement 12,7 % d'entre elles comportaient des clauses destinées à favoriser le maintien à l'emploi des travailleurs âgés : vacances additionnelles, allègement de tâches, modulation d'horaire, etc. En revanche, plus de la moitié des conventions analysées ne présentaient aucune clause visant à favoriser la rétention des travailleurs âgés. Et dans le reste de l'échantillon, les seules mesures destinées aux travailleurs âgés concernent la retraite progressive, un mécanisme qui conduit généralement les travailleurs vers une sortie du marché de l'emploi plutôt que de favoriser leur rétention.

GRAPHIQUE 22

TAUX D'EMPLOI DES PERSONNES ÂGÉES
ENTRE 60 ET 69 ANS SELON LE STATUT DE CITOYENNETÉ



Le constat est encore plus préoccupant du côté des conventions collectives qui encadrent le secteur public. Suivant le même processus, l'analyse a démontré que seulement 6,3 % des conventions collectives qui relèvent du secteur public contenaient des clauses destinées à favoriser le maintien à l'emploi des travailleurs âgés. En revanche, 41,9 % des conventions proposaient des clauses menant directement les travailleurs syndiqués vers la retraite, et 52,6 % des conventions ne contenaient tout simplement pas de clauses destinées aux travailleurs âgés.

Dans la mesure où les milieux syndiqués public et privé ne se sont vraisemblablement pas ajustés à la réalité du plein emploi, le gouvernement pourra difficilement atteindre l'objectif fixé pour 2036 en misant sur une augmentation du taux d'emploi des travailleurs âgés. La seule marge de manœuvre à sa disposition se trouve désormais dans le rôle qu'il occupe à titre de plus important employeur de la province avec un effectif hautement syndiqué. Rappelons que l'ensemble de l'appareil gouvernemental cumule près du quart des emplois au Québec, et qu'environ 85 % de ces emplois sont couverts par une convention collective²⁷.

25 Deslauriers, Jonathan, Robert Gagné et Jonathan Paré, *Vieillesse démographique : solutions pour un Québec mal préparé*, Centre sur la productivité et la prospérité (CPP) – Fondation Walter J. Somers, HEC Montréal, octobre 2021

26 Selon les données de l'Enquête sur la population active de Statistique Canada, 44,6 % des emplois occupés par des natifs de 25 à 54 ans au Québec en 2019 étaient couverts par une convention collective, un taux de couverture non seulement supérieur à celui des immigrants établis au Québec (37,4 %), mais également nettement plus élevé que celui des natifs de l'Ontario (32,4 %). Toujours selon la même enquête, 24,2 % des emplois chez les 25 à 54 ans au Québec étaient occupés par des natifs travaillant dans le secteur public, une part nettement plus élevée que chez les natifs de l'Ontario (18,9 %).

27 Selon les données de l'Enquête sur la population active de Statistique Canada, le secteur public (« Personnes qui travaillent pour une administration municipale, provinciale ou fédérale, un organisme ou un service public, une société d'État ou un établissement financé par l'État comme une école incluant les universités ou un hôpital ») représente 25,2 % de l'emploi salarié au Québec en 2019. Toujours selon cette enquête, 84,1 % des emplois dans le secteur public au Québec sont couverts par une convention collective en 2019.

L'AVENUE UNIQUE DE LA PRODUCTIVITÉ

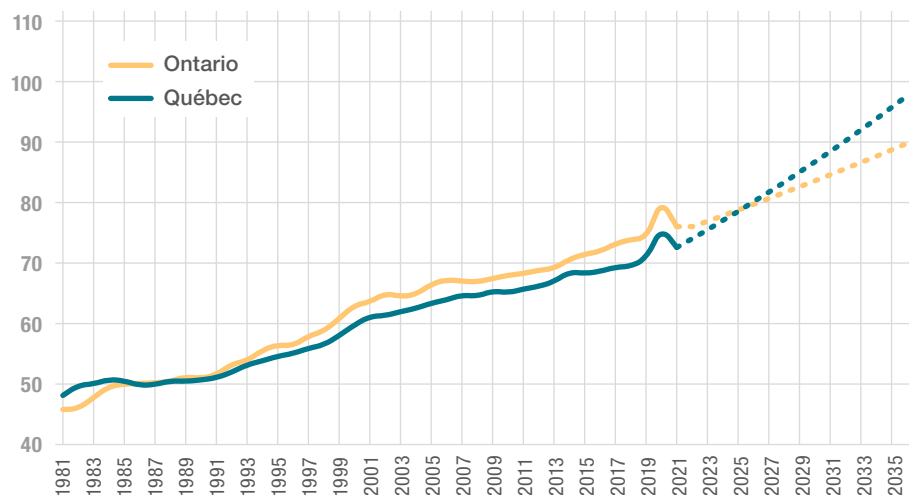
Dans un tel contexte, on comprend que l'essentiel du rattrapage sur l'Ontario devra passer par le canal de la productivité. C'est donc dire que les 5 960\$ par habitant qui séparent actuellement le Québec de l'Ontario devront être récupérés sur la base d'une croissance accélérée de la productivité québécoise.

Pour atteindre cet objectif, le niveau de productivité du travail du Québec devra surpasser celui de l'Ontario. Toutes choses égales par ailleurs – ce qui suppose entre autres choses que l'Ontario ne cherche pas à corriger le tir en parallèle – le Québec devra faire progresser sa productivité de 2%²⁸ par année d'ici 2036 pour atteindre son objectif. Cette croissance sera deux fois plus rapide que la tendance historique. Une fois à parité au chapitre du niveau de vie, la productivité du travail du Québec devrait donc surpasser celle de l'Ontario par une marge d'environ 7% (Graphique 23).

GRAPHIQUE 23

ÉVOLUTION RÉELLE ET PROJETÉE DE LA PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL AU QUÉBEC ET EN ONTARIO

PIB en dollars canadiens de 2021 par heure travaillée



28 Selon les projections du gouvernement, le Québec doit atteindre une croissance annuelle moyenne de 2,0% de son niveau de vie entre 2021 et 2036 pour combler son retard sur l'Ontario. Selon l'hypothèse retenue pour la simulation – le taux d'emploi global et l'intensité du travail demeurent à leur niveau de 2021 – la productivité du travail au Québec doit donc évoluer au même rythme que le niveau de vie pour que l'objectif soit atteint.

Sur la base de ce constat, on comprend que le Québec fait face à un défi de taille. Non pas parce que l'objectif est trop ambitieux, mais parce que le gouvernement du Québec a renoncé à des milliards de dollars en revenus fiscaux depuis la fin des années 2000 pour stimuler la croissance de la productivité des entreprises sans toutefois parvenir à produire des résultats moins conséquents. Pour renverser la vapeur et ainsi permettre à son économie d'atteindre l'objectif fixé pour 2036, le gouvernement devra donc procéder à une réforme en profondeur de sa stratégie de développement économique. C'est ici qu'entre en jeu la concurrence.

POURQUOI S'INTÉRESSER À LA CONCURRENCE?

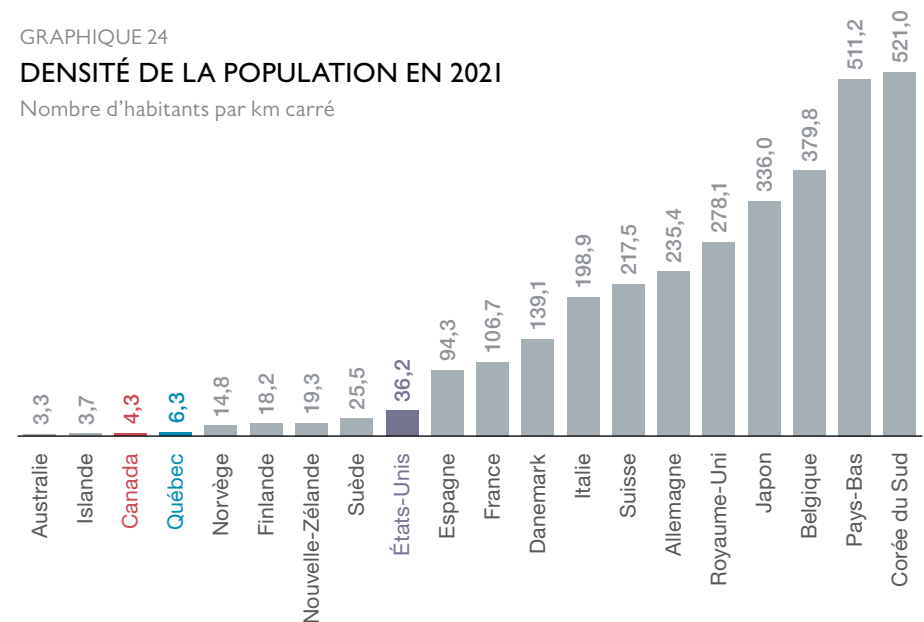
À première vue, la réponse à la question «pourquoi s'intéresser à la concurrence?» peut paraître évidente. En principe, la mécanique de la concurrence gouverne l'activité économique de la quasi-totalité des États occidentaux, et *a priori*, le Québec n'échappe pas à la règle. La vaste majorité des barrières commerciales sont tombées et les consommateurs ont désormais accès à une gamme de biens et de services diversifiée en prix et en qualité, un contexte qui laisse présager que les Québécois tirent pleinement profit des forces de la concurrence sur le marché intérieur. Pourtant, rien n'assure que ce soit réellement le cas.

LIMITES ET ENTRAVES À LA CONCURRENCE

D'emblée, on doit rappeler que le Québec et l'ensemble du Canada présentent un profil géographique qui ne favorise pas naturellement la concurrence. En plus d'être peu densément peuplé (Graphique 24), le Canada est divisé par des frontières provinciales qui segmentent le pays en dix marchés distincts sur le plan économique et législatif. Les entreprises se développent donc dans de petits marchés intérieurs enclavés à l'échelle des provinces, et ne sont donc pas naturellement exposées à des forces concurrentielles aussi importantes que le sont les entreprises américaines, qui évoluent dans un important marché intérieur, ou encore que les entreprises de la zone économique européenne, qui profitent des forces de l'intégration en un marché unique.

Conscientes des enjeux d'ordre géographique et ancrées dans une logique où la concurrence étrangère constituait une menace pour une économie de la taille du Canada, la plupart des administrations qui se sont succédé à la tête du pays depuis la Confédération ont jugé préférable de limiter la concurrence étrangère pour assurer le développement de l'économie canadienne par des intérêts canadiens. Les entreprises ont donc été historiquement protégées par des politiques publiques peu favorables aux flux d'entreprises et de capitaux étrangers²⁹.

GRAPHIQUE 24
DENSITÉ DE LA POPULATION EN 2021
Nombre d'habitants par km carré



²⁹ Pour une analyse complète de cet enjeu, consultez: Deslauriers, Jonathan, Robert Gagné et Jonathan Paré, *Retard de productivité du Canada: Et si la réponse se trouvait du côté de la concurrence?* Centre sur la productivité et la prospérité (CPP) – Fondation Walter J. Somers, HEC Montréal, novembre 2022, pages 30-44

Pour donner une idée de l'ampleur du problème, on n'a qu'à rappeler qu'au début des années 70, à une époque où les frontières commerciales tendaient déjà à disparaître en Europe, le gouvernement canadien a assujéti tous les investissements étrangers à un examen d'éligibilité³⁰ afin que «le contrôle des entreprises commerciales canadiennes ne puisse passer aux mains de personnes autres que des Canadiens et que des entreprises nouvelles ne puissent être créées au Canada par des personnes, autres que des Canadiens, qui n'exploitent pas déjà des entreprises au Canada» à moins que l'investissement fait par des étrangers «apporte ou [soit] susceptible d'apporter des avantages appréciables au Canada³¹ ».

Il aura fallu attendre jusqu'aux années 80 pour qu'un changement de fond s'opère – changement devenu incontournable étant donné les conditions économiques prévalentes: récessions marquées, inflation élevée, chômage persistant, déficits budgétaires croissants et récurrents. Dans un court laps de temps, les trois piliers de la concurrence qu'on connaît aujourd'hui ont été institués: la *Loi sur Investissement Canada* en 1985, la *Loi sur la concurrence* en 1986, et l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis signé en 1989.

Par ces réformes, le gouvernement du Canada espérait stimuler la croissance de son économie en accentuant la présence canadienne sur les marchés étrangers, une stratégie qui devait théoriquement passer par un marché intérieur concurrentiel. Autrement dit, le gouvernement cherchait à créer une synergie entre ses politiques de gestion de la concurrence et de développement économique.

À première vue, ces changements ont produit les résultats escomptés. Une fois la récession du début des années 90 passée, les exportations canadiennes ont explosé, et la croissance économique s'est accélérée. Mais sur le fond, la dynamique des entreprises en matière d'investissement et d'innovation n'a pas évolué, leur compétitivité ayant d'abord et avant tout été dopée par un taux de change particulièrement avantageux. Mal outillées, les entreprises canadiennes n'ont pas été en mesure de s'imposer dans des marchés de plus en plus intégrés, et plusieurs secteurs ont été pris de court lorsque la concurrence issue des économies émergentes s'est intensifiée au début des années 2000, et que le dollar s'est apprécié.

Depuis, rien n'a été fait pour adapter le cadre de la concurrence intérieure à la nouvelle réalité des entreprises de sorte que les enjeux de concurrence demeurent relégués au second rang des priorités en matière de développement économique. La *Loi sur Investissement Canada* conserve son pouvoir d'examen des investissements étrangers de manière à s'assurer qu'ils constituent un «avantage net pour le Canada» et la *Loi sur la concurrence* tolère des pratiques qui réduisent l'intensité de la concurrence sur le marché intérieur pour autant qu'elles favorisent – présumément – le développement de l'économie canadienne. Bref, les politiques publiques donnent toujours préséance à la protection des emplois et à la croissance de la taille des entreprises plutôt que de miser sur les forces de la concurrence pour stimuler l'innovation et l'efficacité auprès des entreprises. L'indice de réglementation des marchés de produits (RMP) de l'OCDE donne un bon aperçu de cet enjeu.

30 Fait référence à la *Loi sur l'examen de l'investissement étranger* de 1973. Pour davantage de précisions, voir la section Histoire de la gestion de la concurrence au Canada du rapport suivant: Deslauriers, Jonathan, Robert Gagné et Jonathan Paré, *Retard de productivité du Canada: Et si la réponse se trouvait du côté de la concurrence?* Centre sur la productivité et la prospérité (CPP) – Fondation Walter J. Somers, HEC Montréal, novembre 2022, page 35

31 *Loi sur l'examen de l'investissement étranger* (1973), article 2, paragraphe 1

UN APERÇU DE LA RIGIDITÉ DU CADRE INSTITUTIONNEL CANADIEN EN MATIÈRE DE CONCURRENCE

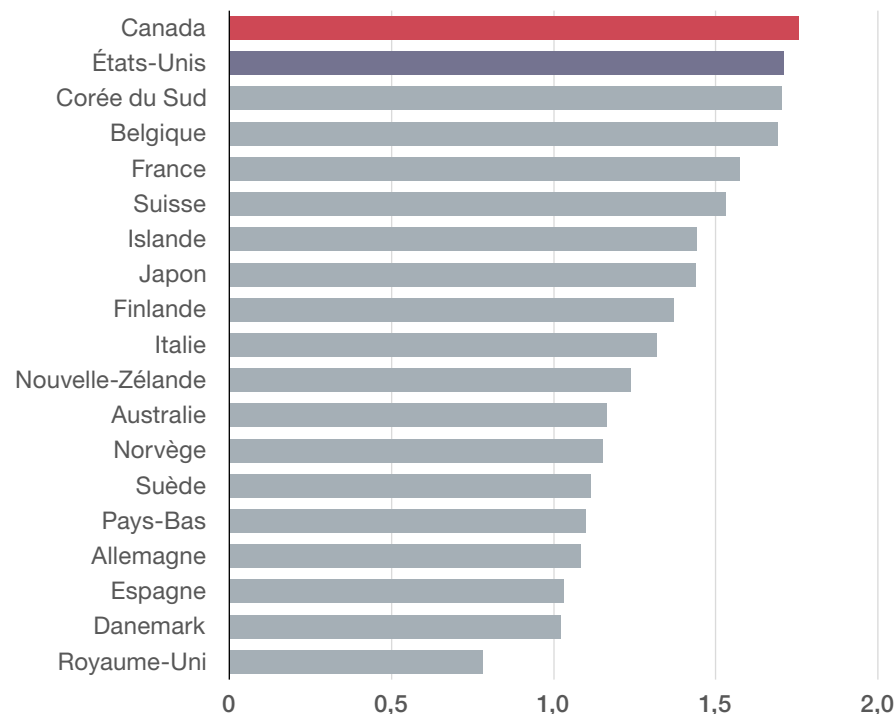
Produit tous les cinq ans depuis 1998, cet indicateur permet d'«évaluer dans quelle mesure les politiques publiques favorisent ou entravent la concurrence sur les marchés de produits où celle-ci est viable³²». Construit sur la base d'un questionnaire de près de 150 pages soumis à différentes instances gouvernementales, l'indice RMP transforme de l'information qualitative, soit la présence de lois et de règles susceptibles de faire obstacle à la concurrence, en indicateurs quantitatifs évaluant le degré de restriction des politiques publiques d'un pays. Principalement orienté vers les secteurs des réseaux (communication, transport, énergie), des services professionnels et du commerce de détail, l'indice RMP donne un aperçu des pratiques réglementaires susceptibles de faire obstacle à la concurrence dans chacun des pays de l'OCDE, en plus de permettre de suivre leur évolution à travers le temps³³.

Le constat général qui se dégage de l'indice de RMP est sans équivoque: le Canada impose davantage de contraintes à l'égard de la concurrence. Tel qu'illustré au graphique 25, le Canada se hisse en tête du classement global regroupant les pays de l'OCDE-19, devant les États-Unis et la Corée du Sud. Deux éléments expliqueraient la position du Canada dans le classement.

GRAPHIQUE 25

INDICE DE RÉGLEMENTATION DES MARCHÉS DE PRODUITS DE L'OCDE EN 2018

Les pays sont notés sur une échelle de 0 à 6; 0 signifiant l'absence de mesures susceptibles de restreindre la concurrence



32 Voir encadré – Indicateurs de réglementation des marchés de produits sur cette [page internet de l'OCDE](#).

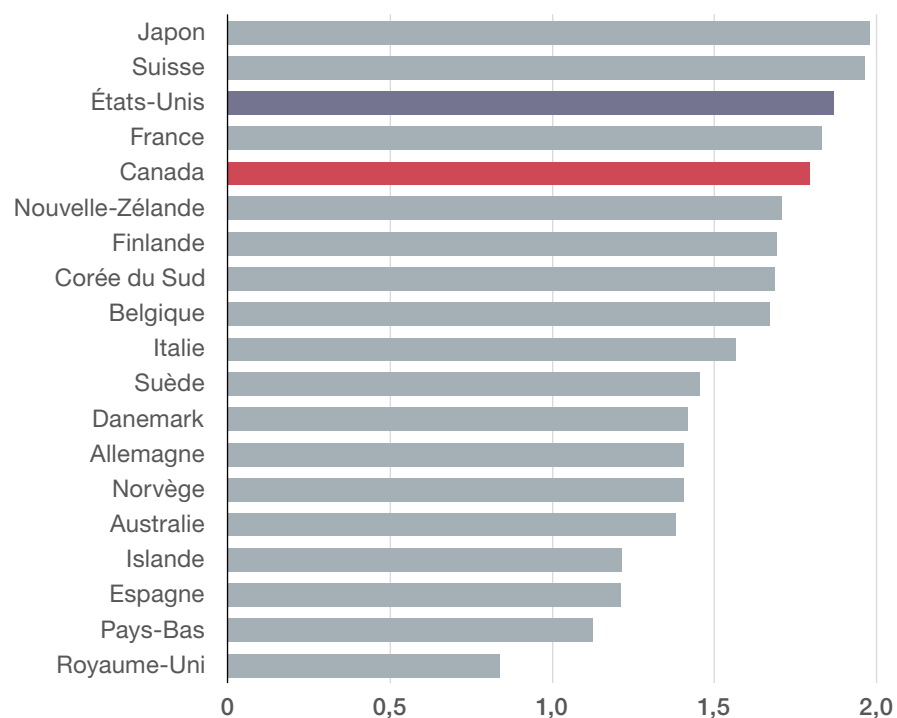
33 L'indice se décompose sous deux axes: les distorsions engendrées par l'intervention des administrations publiques et les barrières à l'entrée sur les marchés des produits. Le premier axe mesure l'impact de l'intervention de l'État dans le marché intérieur, notamment en évaluant la complexité des processus administratifs et réglementaires auxquels les entreprises sont assujetties, mais également en mesurant les distorsions engendrées par sa participation directe à l'activité économique. Le deuxième axe évalue les entraves susceptibles de restreindre l'intensité de la concurrence sur le marché intérieur en évaluant, notamment, les contraintes exercées sur les flux de capitaux étrangers ou encore la complexité du processus menant à la formation d'une entreprise. Respectivement déclinés sous trois dimensions, ces deux axes évaluent 18 catégories de politiques publiques. Pour une description détaillée de l'indice de réglementation des marchés de produits de l'OCDE et l'analyse de ses principaux résultats, consultez: Deslauriers, Jonathan, Robert Gagné et Jonathan Paré, *Retard de productivité du Canada: Et si la réponse se trouvait du côté de la concurrence?* Centre sur la productivité et la prospérité (CPP) – Fondation Walter J. Somers, HEC Montréal, novembre 2022, pages 45-56

D'un côté, la présence et l'intervention de l'État dans l'activité économique engendrerait davantage de distorsions dans l'équilibre de la concurrence (Graphique 26). En plus d'être nombreuses, les sociétés d'État créeraient davantage de distorsions en raison des avantages qui leur sont conférés en matière de réglementation et de gouvernance. Par ailleurs, les règles encadrant l'octroi de contrats par l'État pour assurer la réalisation de travaux publics ou l'approvisionnement de biens et de services seraient particulièrement limitatives à l'égard de la concurrence.

GRAPHIQUE 26

INDICE DE RÉGLEMENTATION DES MARCHÉS DE PRODUITS DE L'OCDE EN 2018 – AXE DES DISTORSIONS ENGENDRÉES PAR L'INTERVENTION DE L'ÉTAT

Les pays sont notés sur une échelle de 0 à 6; 0 signifiant l'absence de mesures susceptibles de restreindre la concurrence

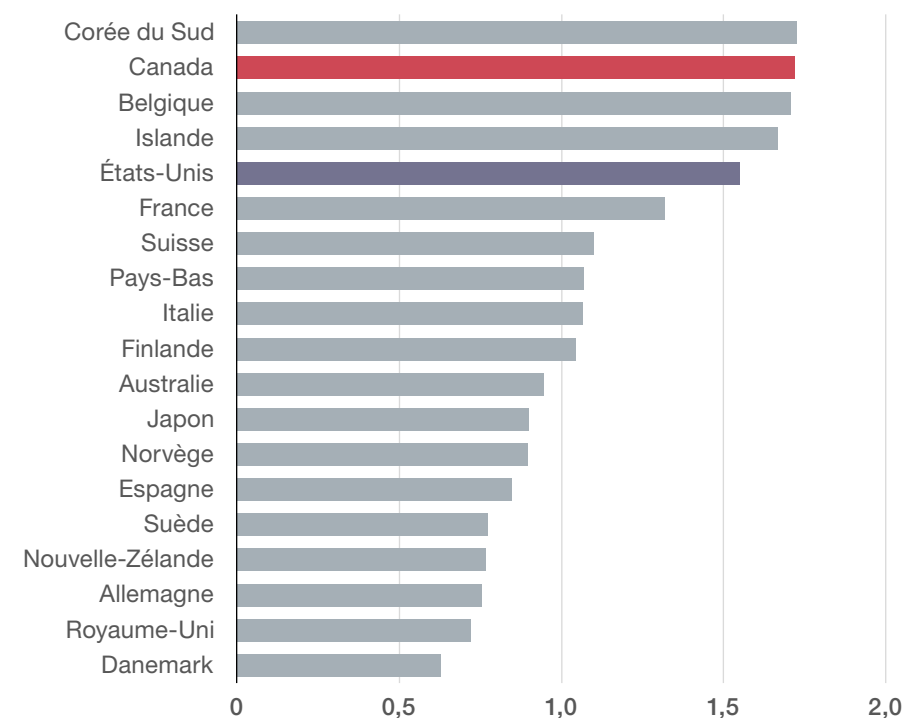


De l'autre, les barrières à l'entrée y seraient plus nombreuses, et plus contraignantes (Graphique 27). Non seulement le Canada exercerait un contrôle plus serré des entreprises étrangères actives sur le territoire canadien, notamment en matière d'accès aux marchés publics, mais il limiterait davantage les flux d'investissements étrangers.

GRAPHIQUE 27

INDICE DE RÉGLEMENTATION DES MARCHÉS DE PRODUITS DE L'OCDE EN 2018 – AXE DES BARRIÈRES À L'ENTRÉE SUR LES MARCHÉS DES PRODUITS

Les pays sont notés sur une échelle de 0 à 6; 0 signifiant l'absence de mesures susceptibles de restreindre la concurrence



UN CADRE QUI NE RÉPOND NI AUX BESOINS, NI À LA VISION DES QUÉBÉCOIS

Considérant que les Québécois ont dû composer pendant plusieurs années avec un marché de l'emploi précaire et une croissance économique relativement faible, on pourrait être tenté de croire que le cadre institutionnel en matière de concurrence rejoint une volonté de préservation des emplois et de protection des intérêts nationaux émanant de la population. Si on se fie aux résultats d'un sondage effectué pour le compte du CPP, ce ne serait toutefois pas le cas.

À l'hiver 2022, la firme Léger a été mandatée par le CPP³⁴ afin d'évaluer la perception des Canadiens sur l'état de la concurrence au pays. Réplique parfaite d'une enquête européenne³⁵, le sondage a démontré que les Québécois et l'ensemble des Canadiens ne partageaient pas la méfiance de leur gouvernement à l'égard de la concurrence. En fait, ils seraient tout aussi conscients de l'importance de la concurrence que leurs homologues des pays de l'Union européenne, où une culture de la concurrence s'est développée dès la fin de la Seconde Guerre mondiale. Selon les résultats obtenus :

- 80 % des Québécois sondés estiment que la concurrence a un impact très positif ou assez positif pour les consommateurs (Graphique 28), une proportion légèrement plus élevée que la moyenne canadienne (74 %) ou que la moyenne OCDE-UEII³⁶ (77 %);
- 77 % des Québécois sondés considèrent que la concurrence améliore la qualité des biens et services offerts (Graphique 29), une proportion légèrement supérieure à la moyenne OCDE-UEII (73 %), mais inférieure à la moyenne canadienne (80 %);
- 88 % des Québécois sondés considèrent que la concurrence permet de bénéficier de meilleurs prix (Graphique 30), une proportion similaire à la moyenne canadienne (87 %) et légèrement plus élevée que la moyenne OCDE-UEII (85 %);
- 92 % des Québécois sondés considèrent que la concurrence offre plus de choix aux consommateurs (Graphique 31), une proportion similaire à la moyenne canadienne (91 %) et légèrement plus élevée que la moyenne OCDE-UEII (86 %);
- 78 % des Québécois sondés considèrent que la concurrence permet aux entreprises d'être plus compétitives sur les marchés mondiaux (Graphique 32), une proportion similaire à la moyenne canadienne (78 %) et à la moyenne OCDE-UEII (77 %);
- 88 % des Québécois sondés considèrent que la concurrence encourage l'innovation et la croissance économique (Graphique 33), une proportion similaire à la moyenne canadienne (88 %) et légèrement supérieure à la moyenne OCDE-UEII (85 %).

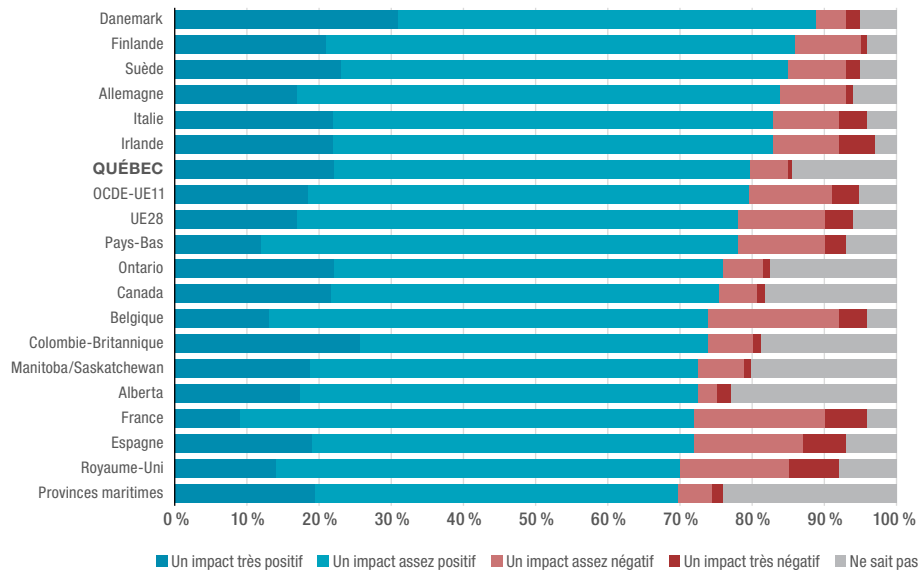
34 Effectué en ligne, le sondage a été soumis à 3 000 répondants répartis à travers le Canada (Ontario 38 %; Québec 23 %; Colombie-Britannique 14 %; Alberta 11 %; provinces de l'Atlantique 7 %; Saskatchewan et Manitoba 7 %). L'échantillon total était composé à 51 % d'hommes et 49 % de femmes, 48 % des répondants avaient un diplôme universitaire, 31 % avaient un niveau collégial et 21 % des personnes sondées avaient un diplôme égal ou inférieur au niveau secondaire. L'échantillon total était composé en majorité de travailleurs et de retraités qui représentaient respectivement 61 % et 24 % des personnes sondées. Sur les 2 676 personnes qui ont répondu aux questions concernant leurs revenus, 20 % ont déclaré avoir des revenus inférieurs à 40 000 \$, 48 % ont déclaré avoir des revenus les classant dans l'une des 3 classes de revenus comprises entre 40 000 \$ et 99 999 \$, 32 % des personnes ont déclaré avoir des revenus supérieurs à 100 000 \$ avec 20 % qui ont déclaré des revenus supérieurs à 125 000 \$.

35 European Commission, Brussels (2019). [Flash Eurobarometer 476 \(Citizens' Perceptions of Competition Policy, January 2019\)](#). GESIS Data Archive, Cologne. ZA7498 Data file Version 1.0.0

36 Le groupe de référence OCDE-UEII est composé des 11 pays suivants : Belgique, Danemark, Allemagne, Irlande, Espagne, France, Italie, Pays-Bas, Finlande, Suède et Royaume-Uni. Il s'agit des pays membres de l'Union européenne en 2019 parmi les pays de la sélection OCDE19, groupe retenu dans les analyses du CPP pour fins de comparaison avec le Canada et ses provinces. Dans les graphiques portant sur ce sondage, les résultats du Canada et de la province de Québec seront comparés à ce groupe de référence (OCDE-UEII) ainsi qu'au groupe UE28 représentant la moyenne des 28 pays membres de l'Union européenne.

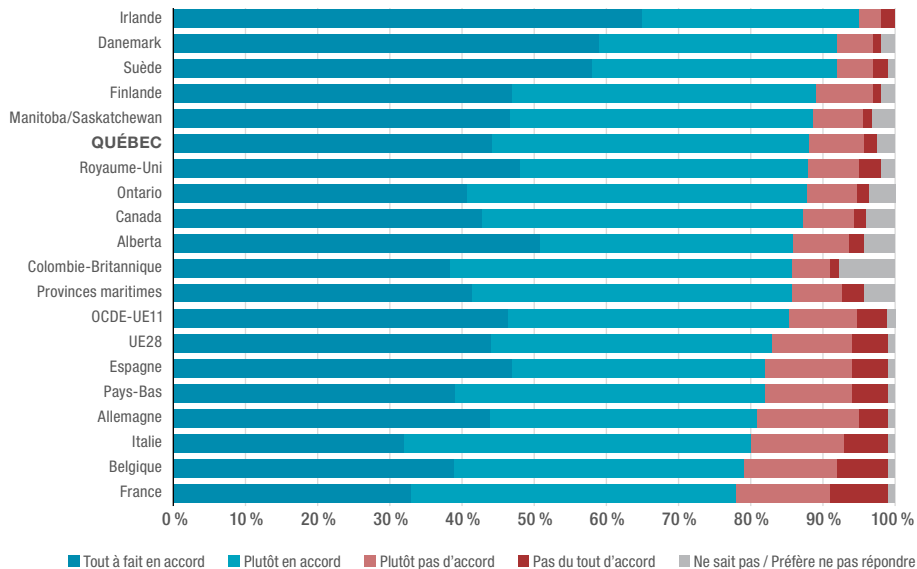
GRAPHIQUE 28

IMPACT D'UNE CONCURRENCE EFFICACE SUR LES CONSOMMATEURS



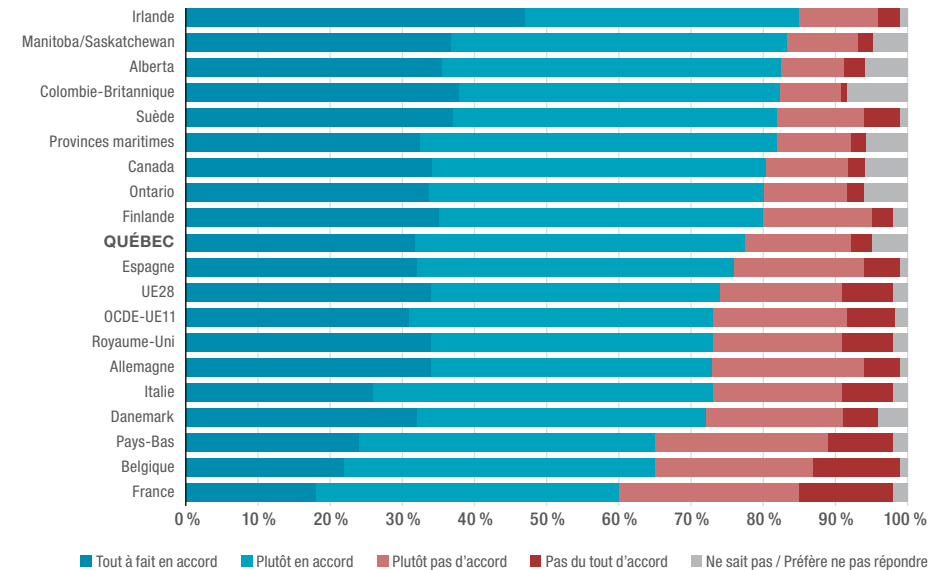
GRAPHIQUE 30

LA CONCURRENCE ENTRE ENTREPRISES PERMET AUX CONSOMMATEURS DE BÉNÉFICIER DE MEILLEURS PRIX



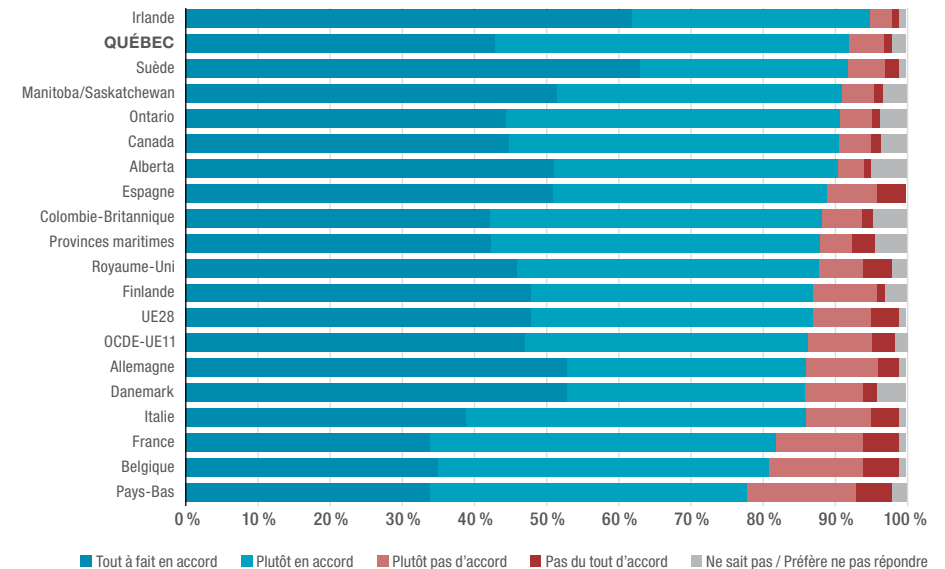
GRAPHIQUE 29

LA CONCURRENCE ENTRE ENTREPRISES FAVORISE DES BIENS ET DES SERVICES DE PLUS GRANDE QUALITÉ



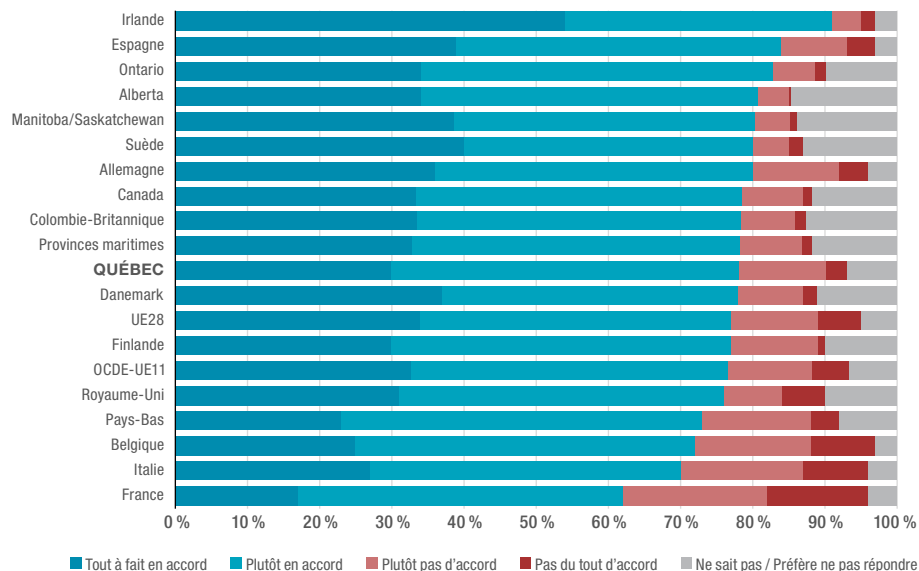
GRAPHIQUE 31

LA CONCURRENCE ENTRE ENTREPRISES OFFRE PLUS DE CHOIX AUX CONSOMMATEURS



GRAPHIQUE 32

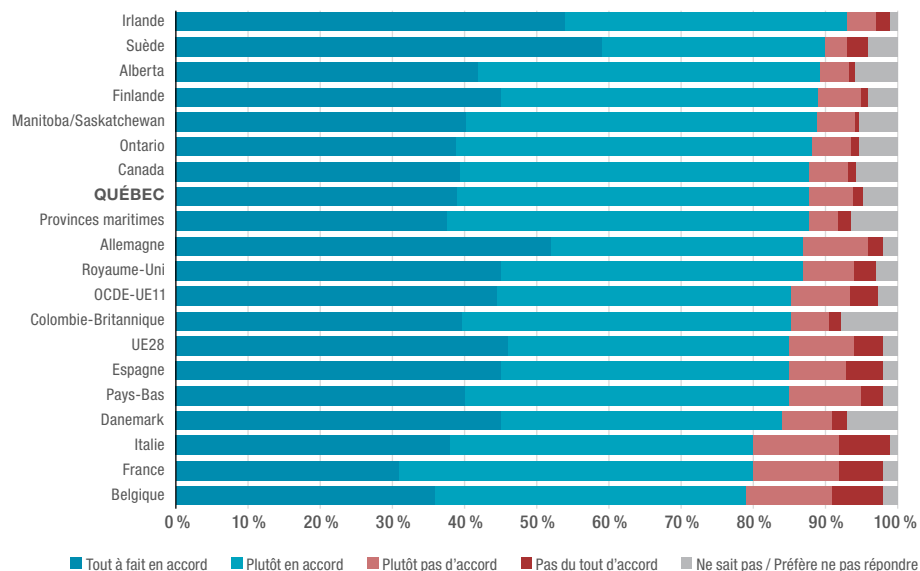
LA CONCURRENCE PERMET AUX ENTREPRISES D'ÊTRE PLUS COMPÉTITIVES SUR LES MARCHÉS MONDIAUX



En plus de démontrer que la rigidité du cadre institutionnel canadien en matière de concurrence ne répond pas à une volonté de préservation des emplois et de protection des intérêts nationaux de la part de la population, le sondage met en lumière une dimension fondamentale de la problématique de la concurrence au Canada: les consommateurs seraient plus fréquemment confrontés à des enjeux de concurrence sur le marché intérieur. Selon les résultats obtenus, 77% des Québécois et 80% des Canadiens sondés ont identifié au moins un secteur où ils ont décelé des enjeux liés à la concurrence, alors que ce n'était le cas que de 65% des répondants européens (Graphique 34).

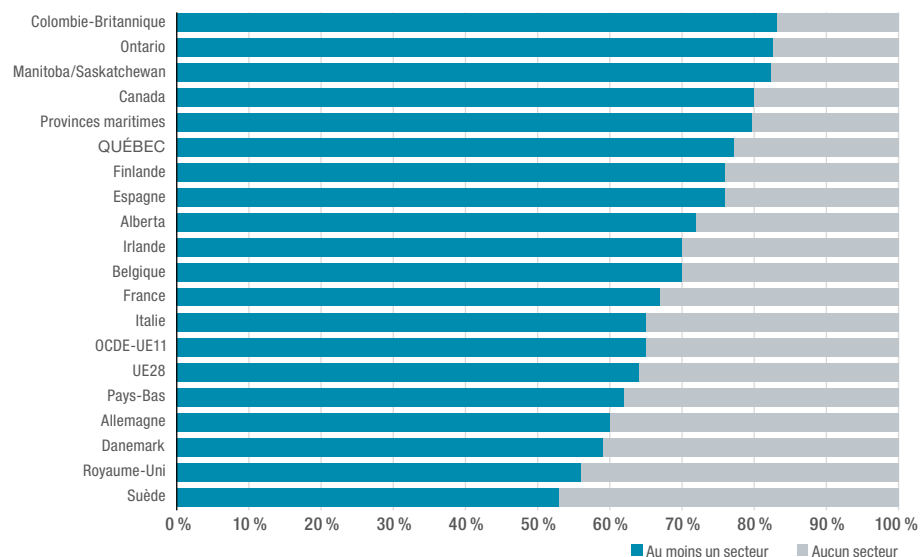
GRAPHIQUE 33

LA CONCURRENCE ENTRE ENTREPRISES ENCOURAGE L'INNOVATION ET LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE



GRAPHIQUE 34

AVEZ-VOUS RENCONTRÉ DES DIFFICULTÉS EN RAISON D'UN MANQUE DE CONCURRENCE DANS AU MOINS UN DES SECTEURS DE L'ÉCONOMIE?

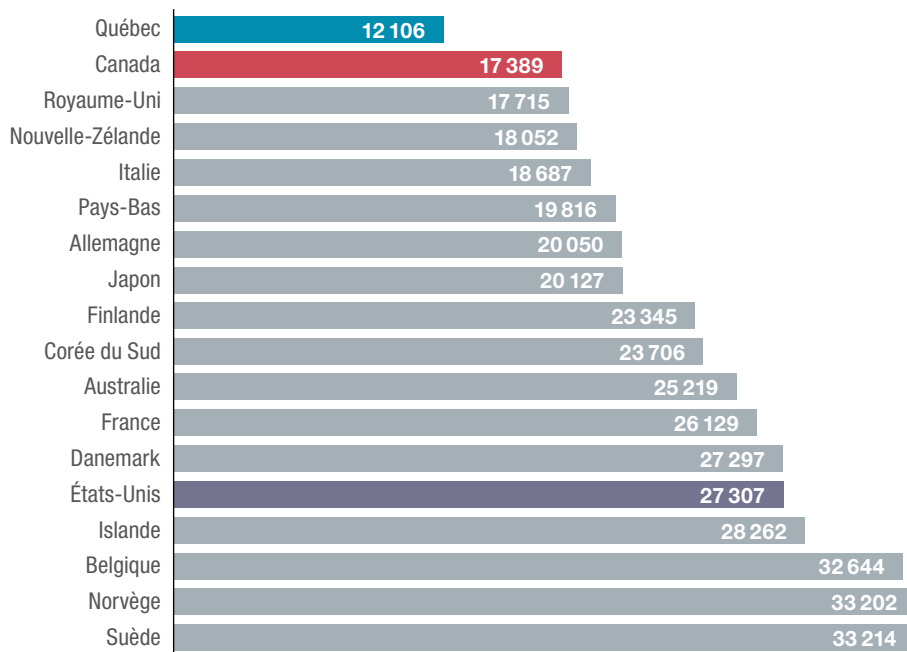


Si un tel résultat laisse présager que la mécanique de la concurrence n'opère pas adéquatement au Québec et dans l'ensemble du Canada, on peut difficilement valider empiriquement l'ampleur de cet enjeu. Et pour cause : il est pratiquement impossible de mesurer l'intensité de la concurrence à l'échelle d'un État. À mesure qu'on s'éloigne du marché local, la comparaison des entreprises et des produits et services qu'elles offrent se complexifie, au point où l'exercice devient impossible à réaliser une fois qu'on a passé un certain seuil d'agrégation. Du coup, on peut difficilement évaluer si les résultats du sondage pointent en direction d'un enjeu opérationnel ou s'ils relèvent d'un problème de perception.

GRAPHIQUE 35

INVESTISSEMENT PRIVÉ NON RÉSIDENTIEL PAR EMPLOI EN 2018

En dollars canadiens par emploi à parité des pouvoirs d'achat



37 Pour une revue de littérature détaillée, consultez : Deslauriers, Jonathan, Robert Gagné et Jonathan Paré, *Retard de productivité du Canada : Et si la réponse se trouvait du côté de la concurrence?* Centre sur la productivité et la prospérité (CPP) – Fondation Walter J. Somers, HEC Montréal, novembre 2022, pages 18-19-21

38 Basé sur la [classification SCIAN](#), la définition du secteur des entreprises (ou le secteur privé) retenue dans ce rapport correspond à l'ensemble des industries, moins les industries des Services d'enseignement (SCIAN 61), des Soins de santé et assistance sociale (SCIAN 62) et des Administrations publiques (SCIAN 91).

Pour contourner ce problème, on peut procéder par raisonnement à rebours en analysant des indicateurs normalement associés à un environnement concurrentiel. La logique est simple. Lorsque l'intensité de la concurrence atteint un certain seuil, les entreprises cherchent à se démarquer pour préserver – sinon augmenter – leurs parts de marché. Elles sont alors incitées à investir davantage, à augmenter leurs activités de R&D, et à innover pour demeurer compétitives, des activités qui favorisent la croissance économique à court terme grâce aux gains de productivité dégagés, et par une meilleure capacité à intégrer les marchés étrangers à plus long terme³⁷. Si on se fie aux indicateurs afférents, ce cycle ne s'est vraisemblablement pas implanté adéquatement au Québec et dans l'ensemble du Canada :

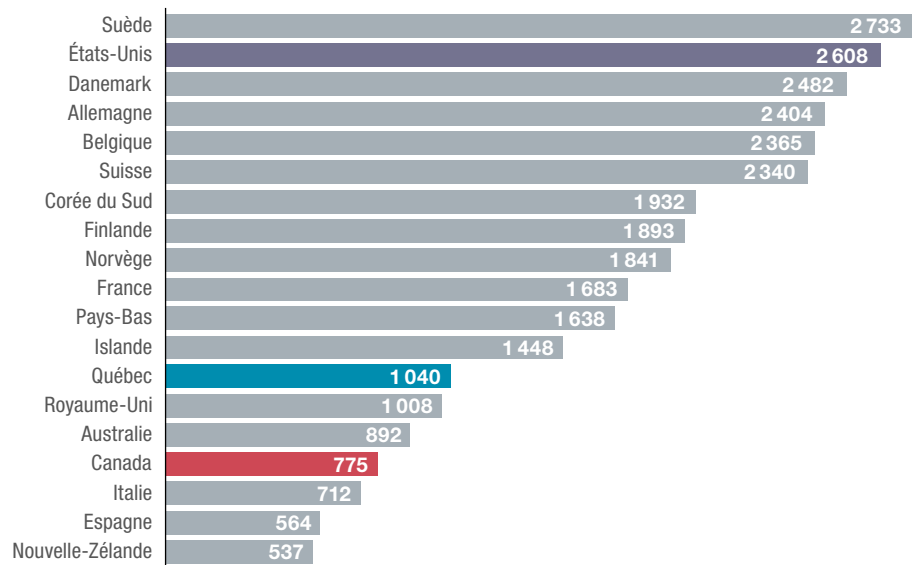
- L'investissement privé³⁸ non résidentiel par emploi (Graphique 35) est particulièrement faible. En 2018, un écart de plus de 20 000\$ par emploi séparait le Québec de la Suède, de la Belgique et de la Norvège, trois petites économies qui se hissent en tête du classement ;
- Les dépenses des entreprises en recherche et développement au Québec (Graphique 36) sont deux fois moins importantes – voire davantage – que dans des pays tels que la Suède, le Danemark et la Belgique, qui se hissent dans le haut du classement ;
- Le nombre de demandes de brevets déposés par les entreprises canadiennes (Graphique 37) est sensiblement plus faible que dans la majorité des états, signe que l'innovation y est moins fructueuse ;
- Le niveau relatif des exportations (Graphique 38) est nettement plus faible au Québec que dans les autres économies occidentales de taille similaire ;
- Le niveau de productivité du secteur des entreprises au Québec est plus faible que dans la plupart des pays du groupe OCDEI9 (Graphique 39).

En somme, tout indique que l'intensité de la concurrence au Québec est trop faible pour stimuler naturellement la performance des entreprises de la province.

GRAPHIQUE 36

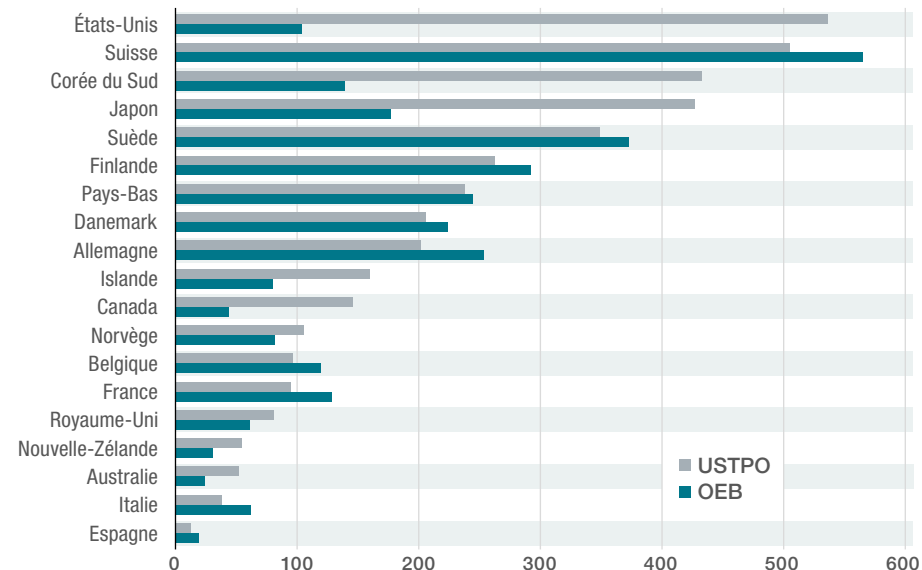
INTENSITÉ DE LA R&D DES ENTREPRISES EN 2017

Dépenses en recherche et développement des entreprises en dollars canadiens par 1 000 heures travaillées à parité des pouvoirs d'achat



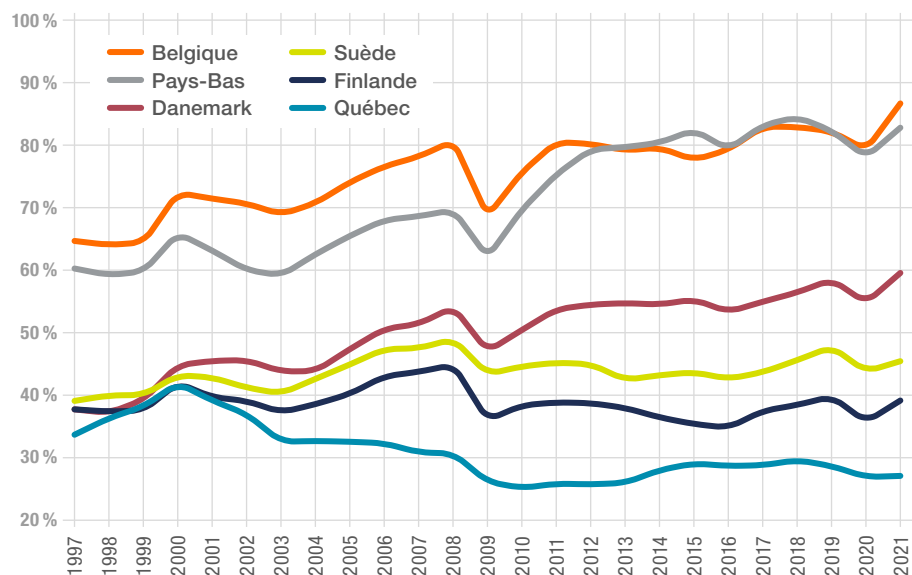
GRAPHIQUE 37

NOMBRE DE BREVETS DÉLIVRÉS SELON L'ORGANISME PAR MILLION D'HABITANTS EN 2019



GRAPHIQUE 38

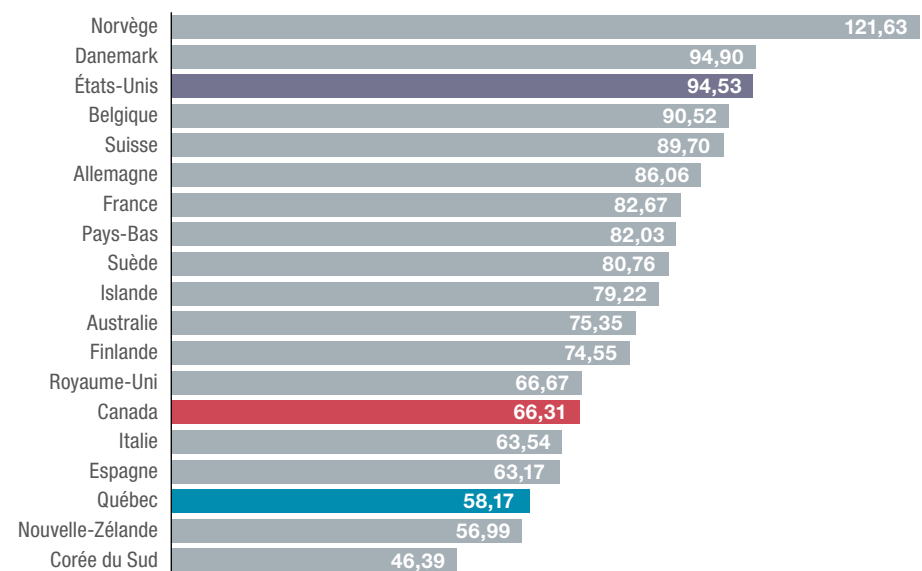
ÉVOLUTION DU POIDS DES EXPORTATIONS DANS LE PIB AU QUÉBEC ET POUR QUELQUES PAYS DE L'OCDE



GRAPHIQUE 39

PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL DU SECTEUR DES ENTREPRISES EN 2018

PIB par heure travaillée dans le secteur privé à parité des pouvoirs d'achat



UN ENJEU DE POLITIQUES PUBLIQUES PUREMENT CANADIEN ?

Quoique l'enjeu de la concurrence découle en principe de politiques publiques qui relèvent du gouvernement fédéral, le Québec et l'ensemble des provinces canadiennes ont contribué à différents degrés au processus de détérioration de l'état de la concurrence au pays.

D'un côté, les provinces canadiennes n'ont pas été en mesure de créer les conditions nécessaires pour développer un marché intérieur fort et résilient. Alors que les pays de l'Union européenne se sont engagés dans la voie de la reconnaissance mutuelle dès 1986 afin d'harmoniser les règles et les normes des pays membres et ainsi compléter le principe de marché unique, il aura fallu attendre jusqu'en 1994 pour que les provinces canadiennes s'entendent sur la marche à suivre³⁹. Et encore, la structure mise en place – l'Accord sur le commerce intérieur (ACI), remplacé en 2017 par l'Accord de libre-échange canadien (ALEC)⁴⁰ – s'est avérée au mieux inefficace⁴¹. Résultat : d'improbables entraves réglementaires limitent encore aujourd'hui le commerce interprovincial et empêchent le développement d'un marché intérieur fort.

Plus important encore, la politique de développement économique en vigueur au Québec a visiblement exacerbé l'effet des politiques fédérales à l'égard de la concurrence en donnant elle aussi préséance à l'emploi, et en favorisant sans le vouloir les grandes entreprises.

39 En 1994, le gouvernement fédéral et les provinces canadiennes reconnaissent la présence d'obstacles limitant le commerce à l'intérieur du Canada et par le fait même le développement économique du pays, et s'entendent pour y remédier par la signature de l'Accord sur le commerce intérieur (ACI). L'ACI prévoyait un ensemble de principes et de règles auxquels les provinces acceptaient de se conformer dans certains secteurs d'activité afin de « réduire et éliminer, dans la mesure du possible, les obstacles à la libre circulation des personnes, des produits, des services et des investissements à l'intérieur du Canada, et établir un marché intérieur ouvert ». Pour y parvenir, les signataires s'engagent sur les principes suivants : « les Parties n'érigeront pas de nouveaux obstacles au commerce intérieur et elles faciliteront la circulation des personnes, des produits, des services et des investissements entre les provinces au Canada » ; « elles traiteront sur un pied d'égalité les personnes, les produits, les services et les investissements, indépendamment de leur lieu d'origine au Canada » ; « elles concilieront leurs normes et leurs mesures réglementaires pertinentes, en vue d'assurer la libre circulation des personnes, des produits, des services et des investissements à l'intérieur du Canada » ; « elles veilleront à ce que leurs politiques administratives favorisent la libre circulation des personnes, des produits, des services et des investissements à l'intérieur du Canada ». Source : Secrétariat du commerce intérieur (2015). *Accord sur le commerce intérieur – codification administrative*

40 La signature de l'Accord de libre-échange canadien (ALEC) a permis certaines améliorations par rapport à l'ACI notamment en introduisant la méthode de la liste négative qui consiste à appliquer les règles de l'accord à toutes les activités (incluant les services) sauf celles dûment mentionnées. Toutefois, l'accord prévoit encore de nombreuses exceptions. De plus, la reconnaissance réciproque et l'harmonisation réglementaire ne sont pas encore pleinement admises dans l'ALEC. Les avancées en ce domaine reposent sur la [Table de conciliation et de coopération en matière de réglementation \(TCCR\)](#). En cinq ans d'existence, les travaux de la TCCR ont abouti sur 11 accords de conciliation qui portent notamment sur : « des normes uniformes en matière de santé et de sécurité pour les travailleurs en ce qui concerne la protection contre les chutes, les premiers soins, la protection de la tête, des pieds et des yeux, la protection de l'ouïe, les vêtements de flottaison individuels et les gilets de sauvetage ; des procédures simplifiées pour l'enregistrement d'équipement sous pression dans le cas des chaudières, des appareils sous pression et des raccords entre les administrations ; l'harmonisation des règlements sur l'efficacité énergétique concernant les appareils électroménagers comme les laveuses et les sècheuses, les fours et les cuisinières, les réfrigérateurs, les micro-ondes, les congélateurs et les lave-vaisselle ; des marquages uniformes pour assurer la sécurité des utilisateurs des voies navigables réglementées par les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux. ».

41 Consultez notamment Macmillan, Kathleen et Patrick Grady (2007). *Obstacles interprovinciaux au commerce intérieur de biens, services et mouvements de capitaux : Politiques, lacune et questions de recherche*, collection de documents de travail d'Industrie Canada. Document de travail, 2007-11 ; Gouvernement du Canada (2014). *Un Canada, une économie nationale : modernisation au commerce intérieur au Canada*, page 2 ; Comité sénatorial permanent des banques et du commerce (2016). *Des murs à démolir : démantèlement des barrières au commerce intérieur au Canada*, rapport du Comité sénatorial permanent des banques et du commerce, pages 27-28

OBSTACLE À LA CONCURRENCE: L'ENJEU DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE AU QUÉBEC

À la base, le constat est simple: la stratégie de développement économique de la province emprunte le mauvais véhicule, et elle pointe dans la mauvaise direction.

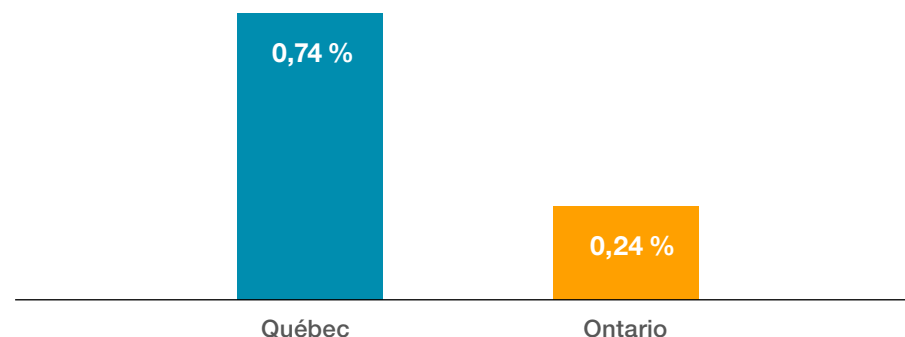
En surface, la stratégie du gouvernement du Québec repose sur une approche directe où il accorde un support financier à certaines entreprises ou certains secteurs identifiés comme porteurs sur le plan de la productivité. Ce fut par exemple le cas du financement accordé à Bombardier et à l'ensemble du secteur aéronautique, et plus récemment à Lion et à l'ensemble de la filière batterie. À ce chapitre, le Québec ne fait pas figure d'exception puisque la plupart des gouvernements provinciaux démarchent en ce sens pour attirer des entreprises sur leur territoire.

Là où le Québec se démarque, c'est que sous la surface, la stratégie de développement économique de la province repose sur une stratégie fiscale imposante et peu dynamique, où le gouvernement offre des crédits d'impôt aux entreprises qui souscrivent aux critères établis par l'État. Autrement dit, l'État renonce à une certaine part des revenus normalement prélevés auprès des entreprises – voire transfère des sommes puisque la majorité des crédits sont remboursables – pour inciter un maximum d'entre elles à adopter certains comportements.

Selon les données les plus récentes, 3,9% des entreprises de la province ont profité d'un ou de plusieurs crédits offerts par le gouvernement⁴², ces crédits ayant une valeur globale de 2,4 milliards de dollars pour l'année 2019. Pour donner une idée de l'ampleur de ce support fiscal, on doit savoir que les crédits accordés par le gouvernement de l'Ontario au cours de la même période ont totalisé 1,5 milliard de dollars⁴³. Toutes proportions gardées – c'est-à-dire en mesurant la valeur des crédits en fonction du PIB du secteur des entreprises (Graphique 40) ou de l'impôt et de la taxe sur la masse salariale payés par les entreprises (Graphique 41) – la stratégie fiscale du Québec a donc été de 2 à 3 fois plus coûteuse qu'en Ontario.

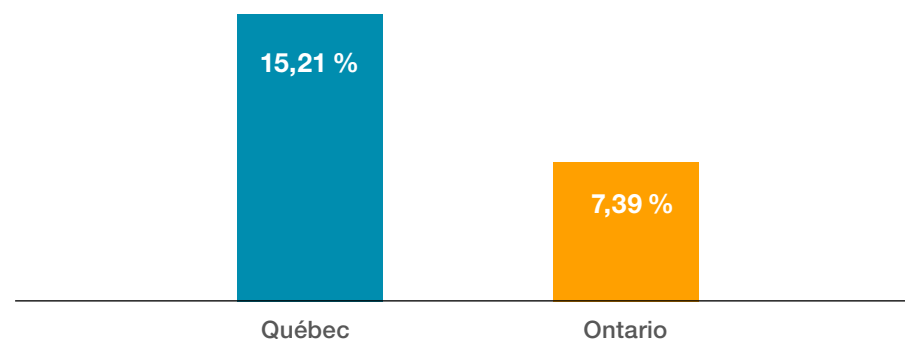
GRAPHIQUE 40

VALEUR RELATIVE DES CRÉDITS D'IMPÔT OFFERTS AUX ENTREPRISES PAR RAPPORT AU PIB DU SECTEUR DES ENTREPRISES EN 2019



GRAPHIQUE 41

VALEUR RELATIVE DES CRÉDITS D'IMPÔT OFFERTS AUX ENTREPRISES PAR RAPPORT À L'IMPÔT ET À LA TAXE SUR LA MASSE SALARIALE PAYÉS PAR LES ENTREPRISES EN 2019



42 Selon le document [Statistiques fiscales des sociétés au Québec – 2017](#) du ministère des Finances du Québec, «3,9% de l'ensemble des sociétés ayant produit une déclaration de revenus» bénéficiaient de crédits d'impôt.

43 Pour l'année 2019, les auteurs ont recensé les crédits d'impôt offerts aux entreprises par le gouvernement de l'Ontario. La liste des crédits identifiés est la suivante: le Crédit d'impôt de l'Ontario pour la recherche et développement (R&D), le Crédit d'impôt de l'Ontario pour la fabrication-transformation, le Crédit d'impôt de l'Ontario pour les entreprises parrainant les instituts de recherche, le Crédit d'impôt à l'innovation de l'Ontario, le Crédit d'impôt de l'Ontario pour la formation en apprentissage, le Crédit d'impôt de l'Ontario pour l'éducation coopérative, le Crédit d'impôt de l'Ontario pour les maisons d'édition, le Crédit d'impôt de l'Ontario pour les effets spéciaux et l'animation informatiques, le Crédit d'impôt pour la production cinématographique et télévisuelle ontarienne, le Crédit d'impôt pour les produits multimédias interactifs numériques, le Crédit d'impôt de l'Ontario pour les services de production, le Crédit d'impôt de l'Ontario pour l'enregistrement sonore.

Si on pourrait d'emblée questionner l'importance de la stratégie fiscale du Québec sur la seule base de l'écart avec l'Ontario, le véritable enjeu va au-delà de l'ampleur des montants consentis. Car sur le fond, cette stratégie vise la mauvaise cible.

En 2021, plus de 80 % des sommes allouées sous la forme de crédits d'impôt étaient financées sur la base de l'emploi. Autrement dit, le gouvernement tentait d'inciter les entreprises à souscrire aux priorités identifiées par les crédits – souvent les bonnes – en finançant *de facto* une partie des salaires afférents. Particulièrement aberrante dans un contexte où l'enjeu de la rareté de la main-d'œuvre freine la croissance économique, cette approche réduit presque à néant l'efficacité de l'aide fiscale. Ceci étant dit, il n'en a pas toujours été ainsi. Aussi, on doit revenir aux fondements de cette stratégie pour en comprendre les tenants et aboutissants.

À L'ORIGINE DE LA STRATÉGIE FISCALE

Au milieu des années 90, le Québec est confronté à des enjeux de taille. Après avoir été durement frappée par les récessions majeures du début des années 80 et 90, la province a cumulé un important retard économique et le chômage reste particulièrement élevé.

Conscient que l'activité économique demeure fortement concentrée dans des secteurs d'activité traditionnels et que la province est exposée à la levée des barrières au commerce international, le gouvernement du Québec cherche à accélérer la transition de son économie vers les secteurs de services à forte valeur ajoutée de manière à créer des emplois productifs et payants. Les leviers de la productivité qui définissent encore aujourd'hui la stratégie du gouvernement sont alors identifiés. Dans un document de 1998 intitulé *Objectif emploi*, on peut notamment lire que :

«Le gouvernement appuiera efficacement les facteurs clés de la compétitivité et de l'emploi pour assurer le développement des entreprises et créer les emplois souhaités :

- la formation de la main-d'œuvre ;
- l'innovation ;
- le développement des marchés ;
- les investissements⁴⁴.»

Pour accélérer la transition de l'économie en stimulant la création d'emplois, le gouvernement du Québec met alors en place une mécanique fiscale par laquelle il propose des crédits d'impôt aux entreprises qui souscrivent aux priorités qu'il a identifiées. Considérant qu'il poursuit un double objectif, le gouvernement structure alors les crédits de manière à inciter les entreprises à investir, innover et développer de nouveaux créneaux en finançant *de facto* une partie des salaires afférents.

Par exemple, le gouvernement propose en 2001 un crédit d'impôt remboursable pour le développement de la biotechnologie pour «stimuler le développement du secteur de la biotechnologie tout en favorisant l'implantation et l'expansion d'entreprises dans la Cité de la biotechnologie et de la santé humaine du Montréal métropolitain⁴⁵». Les entreprises admissibles devaient «fabriquer, en tout ou en partie, des produits reliés au secteur de la biotechnologie et de la santé humaine, notamment des médicaments, des vaccins, des appareils médicaux et d'autres produits dérivés⁴⁶».

Sur le fond, ce crédit empruntait la bonne trajectoire en cherchant à développer une expertise dans des domaines porteurs sur le plan de la productivité. Mais plutôt que de financer directement les investissements afférents en machines et matériel, et d'appuyer la création d'emploi en parallèle, le gouvernement a cherché à atteindre simultanément ses deux objectifs en accordant un crédit d'impôt «à l'égard de la hausse de la masse salariale attribuable aux employés de fabrication et de commercialisation⁴⁷».

En principe, cette façon de faire ne constituait pas un enjeu lorsque le chômage était élevé. Même si cette stratégie s'accompagnait d'un coût non négligeable et qu'elle ne ciblait pas directement les véritables leviers de la productivité, elle permettait au gouvernement d'appuyer la transition de l'économie en favorisant la création d'emplois dans des créneaux d'avenir. Rappelons que c'est cette approche qui a permis de développer l'industrie du jeu vidéo au Québec, la province ayant proposé le crédit pour la production de titres multimédias dès le milieu des années 90. Le problème, c'est que la même stratégie a été maintenue loin au-delà de sa durée de vie utile.

44 Gouvernement du Québec (1998), *Québec objectif emploi – Vers une économie d'avant-garde. Une stratégie de développement économique créatrice d'emploi*, page 67

45 Gouvernement du Québec (2005), *Dépenses fiscales – Édition 2005*, pages 131-132

46 Idem

47 Idem

DE LA TRANSITION À LA SÉDIMENTATION

À la fin des années 2000, le processus de transition de l'économie québécoise est visiblement terminé. Le poids du secteur des services dans le PIB du secteur des entreprises (Graphique 42) et le poids du secteur des services dans l'emploi (Graphique 43) a cessé de s'accroître, et le taux d'emploi au Québec se compare désormais à la moyenne du groupe OCDEI9 (voir graphique 6). Par ailleurs, le gouvernement n'ignore pas que d'importants enjeux économiques sous-tendent le vieillissement de la population⁴⁸. À ce moment, tout indique qu'un changement de cap s'impose et, pourtant, le gouvernement ne juge pas nécessaire de réaligner sa stratégie fiscale.

Malgré l'ajout à la marge de crédits ciblant directement les leviers de la productivité – c'est notamment le cas du crédit à l'investissement, désormais inclus dans le crédit C3i⁴⁹ – la stratégie fiscale demeure profondément ancrée autour de l'enjeu de l'emploi (Tableau I), et la stratégie fiscale perd l'essentiel de son efficacité et de sa légitimité. Le gouvernement renoncera ainsi à des revenus d'environ 20 milliards de dollars au cours des années 2010, sans produire les résultats escomptés. Et pour compenser cette perte de revenus, il imposera un fardeau fiscal plus important à l'ensemble des entreprises de la province.

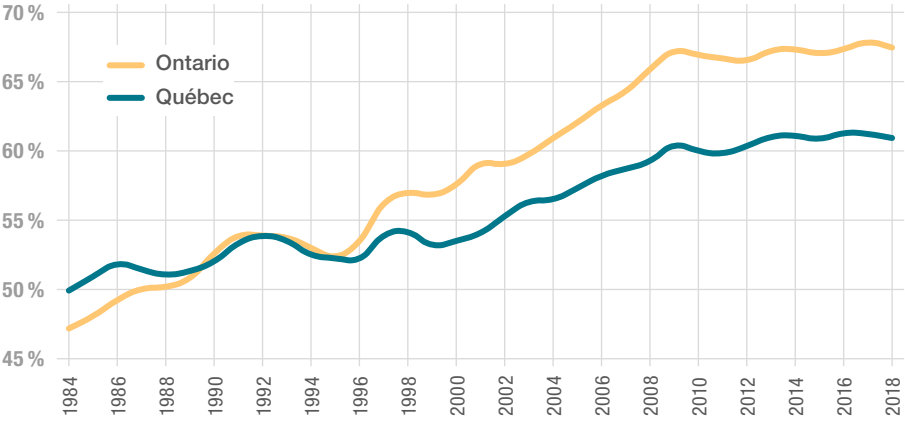
TABLEAU I
ÉVOLUTION DU POURCENTAGE DES CRÉDITS D'IMPÔT DESTINÉS
AUX ENTREPRISES VISANT À SUBVENTIONNER LES SALAIRES
En fonction du coût total des crédits d'impôt

	2005	2010	2015	2021
Crédits d'impôt subventionnant les salaires	89,90%	73,50%	80,60%	83,18%
Crédits d'impôt ne subventionnant pas les salaires	10,10%	26,50%	19,50%	16,82%

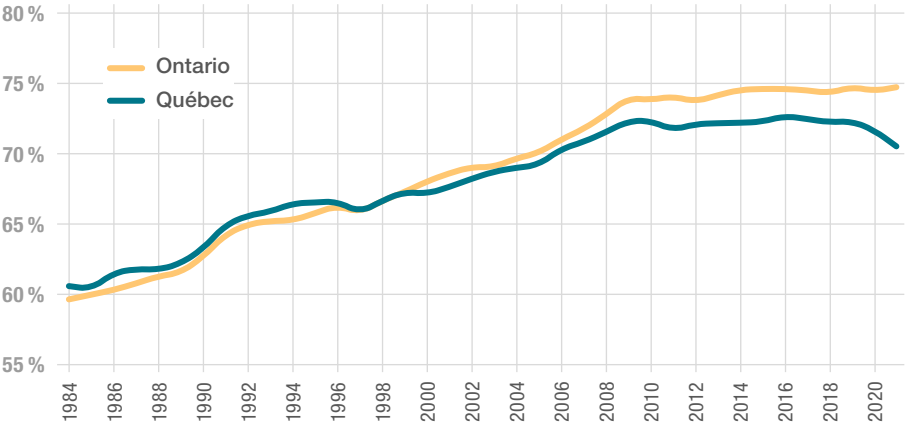
48 En 2011, un rapport de la Commission nationale sur la participation au marché du travail des travailleuses et travailleurs expérimentés de 55 ans et plus tirait notamment la sonnette d'alarme en affirmant que le Québec tardait à mettre en «œuvre des stratégies d'adaptation au vieillissement de [sa] population», stratégies qui étaient vraisemblablement en déploiement dans la plupart des économies industrialisées. Dans son diagnostic, la Commission estimait qu'en étant habitué à composer avec un surplus de main-d'œuvre, le Québec soutiendrait difficilement sa croissance économique lorsque le phénomène de vieillissement de sa population culminerait. Pour atténuer les impacts, elle suggérerait d'agir simultanément sur plusieurs fronts, notamment en misant sur la productivité et l'intégration des immigrants, mais également en revoyant les incitatifs à la retraite hâtive, une réalité toujours présente malgré le choc à venir. Source: Commission nationale sur la participation au marché du travail des travailleuses et travailleurs expérimentés de 55 ans et plus (2011). *Le vieillissement de la main-d'œuvre et l'avenir de la retraite: des enjeux pour tous, un effort de chacun*, rapport de la Commission nationale sur la participation au marché du travail des travailleuses et travailleurs expérimentés de 55 ans et plus.

49 Pour plus de détails concernant le Crédit d'impôt relatif à l'investissement et l'innovation (2020) et le Crédit d'impôt à l'investissement relatif au matériel de fabrication et de transformation (2008), consultez Gouvernement du Québec (2022). *Dépenses fiscales – Édition 2021*, page C.260 à C.265.

GRAPHIQUE 42
ÉVOLUTION DU POIDS DES INDUSTRIES DU SECTEUR DES
SERVICES DANS LE PIB DU SECTEUR DES ENTREPRISES



GRAPHIQUE 43
ÉVOLUTION DU POIDS DES INDUSTRIES DU SECTEUR DES
SERVICES DANS L'EMPLOI DU SECTEUR DES ENTREPRISES



L'ENJEU DU FARDEAU FISCAL

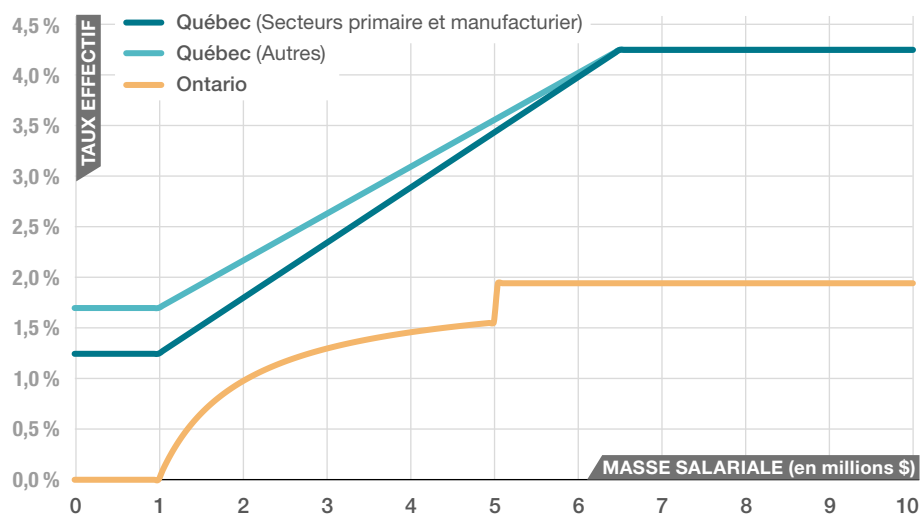
Historiquement, la stratégie fiscale a prêté flanc à la critique en raison du fardeau fiscal qui sous-tend son financement. On n'a ici qu'à rappeler que le taux d'imposition réduit au Québec – soit le taux applicable aux petites entreprises – a été plus élevé qu'en Ontario sur la majeure partie des décennies 2000 et 2010 (Graphique 44). C'est donc dire que le gouvernement a imposé un fardeau fiscal plus important à l'ensemble des petites entreprises de la province en espérant que sa stratégie fiscale opère chez certaines d'entre elles.

Depuis, les taux ont été abaissés à des niveaux similaires à ceux de l'Ontario (Graphiques 44 et 45), ce qui pourrait laisser croire que l'enjeu du financement de cette stratégie n'est plus d'actualité. C'est toutefois loin d'être le cas. En pratique, les entreprises québécoises supportent encore aujourd'hui un fardeau fiscal plus important en raison du prélèvement de la cotisation au fonds des services de santé, une taxe prélevée sur la base de leur masse salariale dont les taux excèdent largement ceux de l'Ontario (Graphique 46).

GRAPHIQUE 46

TAUX DE LA TAXE SUR LA MASSE SALARIALE EN 2021

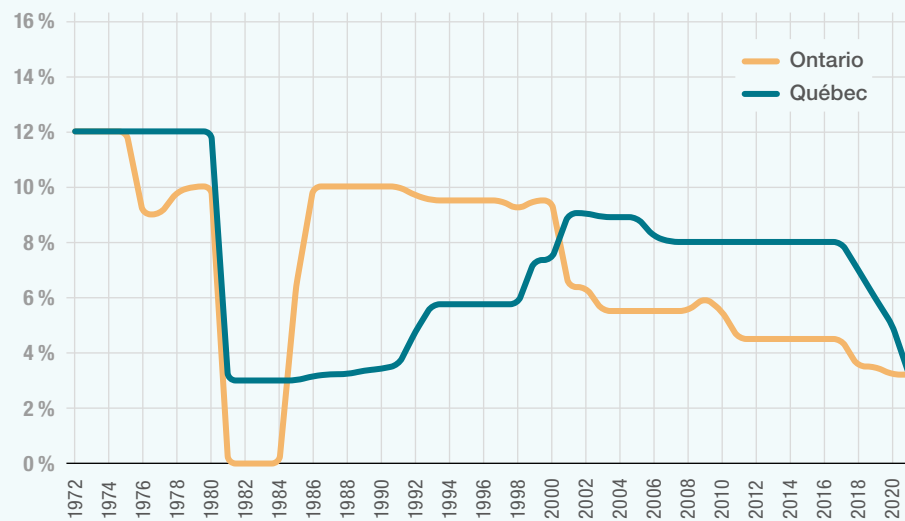
En pourcentages



GRAPHIQUE 44

ÉVOLUTION DU TAUX D'IMPOSITION RÉDUIT DES SOCIÉTÉS

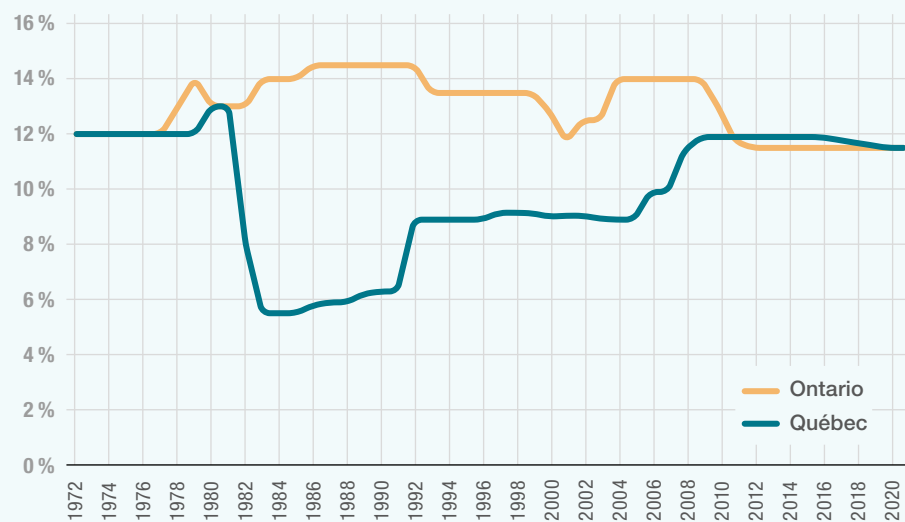
En pourcentages



GRAPHIQUE 45

ÉVOLUTION DU TAUX GÉNÉRAL D'IMPOSITION DES SOCIÉTÉS

En pourcentages



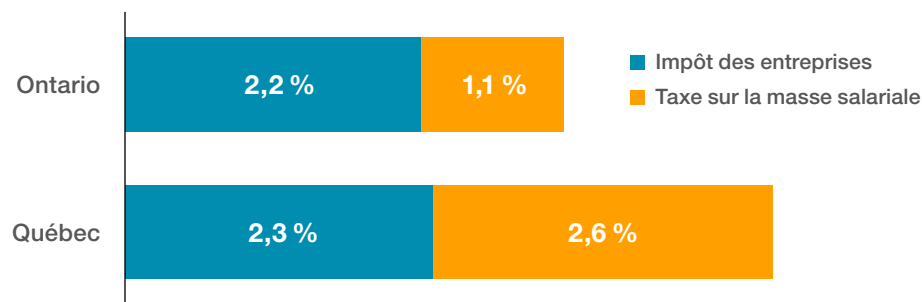
En 2021, les petites entreprises québécoises payaient par exemple une taxe de 1,7 % sur la valeur de leur masse salariale alors que ce type d'entreprise profitait d'une exemption en Ontario. Et dans le haut de l'échelle, la taxe applicable aux grandes entreprises du Québec était plus de 2,2 fois plus élevée qu'en Ontario. Résultat : la taxe sur la masse salariale a généré des revenus représentant 2,6 % du PIB généré par les entreprises québécoises en 2019, un poids fiscal 2,4 fois plus important qu'en Ontario (Graphique 47).

Tout en étant conscient que cette forme de taxation se répercute sur les salaires et non sur l'emploi⁵⁰, on comprend assez aisément que le Québec aurait produit de meilleurs résultats en exemptant systématiquement les petites entreprises de la taxe sur la masse salariale au lieu d'offrir des crédits d'impôt sur la base des salaires à certaines d'entre elles.

GRAPHIQUE 47

VALEUR RELATIVE DE L'IMPÔT ET DE LA TAXE SUR LA MASSE SALARIALE PAYÉS PAR LES ENTREPRISES PAR RAPPORT AU PIB DU SECTEUR DES ENTREPRISES EN 2019

En pourcentages



AU-DELÀ DE L'ENJEU DU FARDEAU FISCAL

Quoiqu'il s'agisse généralement du principal argument invoqué pour critiquer la stratégie fiscale de la province, les dommages collatéraux associés à la politique fiscale en vigueur au Québec ne se limitent pas qu'au simple fait du fardeau fiscal qui sous-tend son financement. En l'absence de réforme au moment opportun, la stratégie fiscale a fini par induire des distorsions dans l'équilibre de la concurrence.

Dans la mesure où la plupart des crédits sont remboursables et quasi permanents, la plupart des entreprises bénéficiaires profitent d'un soutien financier prolongé sans égard aux résultats qu'elles génèrent pour autant qu'elles maintiennent leurs emplois dans les activités sélectionnées par le gouvernement. À la longue, une part non négligeable de l'aide fiscale est ainsi détournée sous forme de subventions servant à pérenniser des emplois dans des entreprises établies depuis longtemps. À l'instar des politiques publiques fédérales à l'égard de la concurrence, les politiques publiques québécoises en matière de développement économique finissent donc par protéger les grandes entreprises, une approche qui ne cadre clairement pas avec la notion de développement économique. Le crédit pour la production de titres multimédias, troisième crédit en importance en 2021, fournit un bon exemple de cet enjeu.

⁵⁰ Pour plus de détails sur l'incidence de la taxe sur la masse salariale, consultez notamment : Deslauriers, Jonathan, Benoit Dostie, Robert Gagné et Jonathan Paré, [Réforme de la taxe sur la masse salariale : Preuves empiriques](#), Centre sur la productivité et la prospérité (CPP) – Fondation Walter J. Somers, HEC Montréal, septembre 2017

Offert depuis le milieu des années 90⁵¹ afin, «notamment, d'encourager le développement de l'industrie du jeu vidéo⁵²», le crédit pour la production de titres multimédias subventionne de manière récurrente entre 26,25 % à 37,5 % des salaires admissibles⁵³. Le problème, c'est qu'étant donné le caractère quasi permanent de ce crédit, 13 grandes entreprises pouvant pour la plupart être aisément identifiées récoltent plus des deux tiers des sommes consenties par le gouvernement du Québec, ce qui représentait approximativement 145 millions de dollars en 2017 (Tableau 2).

TABLEAU 2
DISTRIBUTION DE L'AIDE FISCALE OFFERTE EN VERTU DU CRÉDIT POUR LA PRODUCTION DE TITRES MULTIMÉDIAS EN 2017 SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE⁵⁴

	Petites entreprises	Moyennes entreprises	Grandes entreprises
Montant alloué (\$ millions)	26	36	145
Part du montant alloué	12,5 %	17,5 %	70,0 %
Nombre d'entreprises bénéficiaires	147	23	13

En refusant de suspendre ce crédit, le gouvernement subventionne donc l'effectif de studios de développement de jeux vidéo d'envergure internationale, profitables, qui évoluent dans un secteur d'activité parvenu à maturité. Le problème, c'est que grâce à l'avantage conféré par le crédit, les entreprises bénéficiaires cannibalisent des ressources humaines hautement qualifiées qui pourraient être employées plus efficacement dans des entreprises ou des secteurs d'activité potentiellement plus productifs, innovateurs, ou créateurs de valeur ajoutée. Et si l'argument voulant que ce secteur soit subventionné partout dans le monde a pu tenir la route pendant un certain temps, il est désormais indéfendable dans un contexte de rareté de la main-d'œuvre où le gouvernement propose en parallèle du financement à des étudiants qui s'inscrivent dans des parcours universitaires afférents⁵⁵.

Loin d'être une exception, les constats sont les mêmes pour la plupart des grands crédits à la base de la stratégie fiscale de l'État. Le point d'incidence des crédits change en fonction des objectifs poursuivis, mais sur le fond, la mécanique reste la même. Non seulement la quasi-permanence et le caractère remboursable de la majorité des crédits font en sorte que les entreprises profitent d'une aide récurrente sur une longue période sans que l'État n'ait une quelconque garantie de résultats, mais l'aide est majoritairement dirigée vers les grandes entreprises (voir encadré à la page suivante).

51 Instauré en 1996, ce crédit subventionnait «les dépenses de main-d'œuvre admissibles engagées dans la production de titres multimédias» à un taux oscillant entre 35 % et 50 % et avait pour objectif de «soutenir la production de titres multimédias et de permettre aux entreprises québécoises de la culture et des communications de mieux faire face à la concurrence internationale dans ce domaine». Source: Gouvernement du Québec (2001). *Les dépenses fiscales – Édition 2001*, page 104. Malgré des réformes en 2012 et 2015, ce crédit n'a pas subi de changements majeurs: les taux ont été abaissés, mais le crédit est toujours «calculé sur les dépenses de main-d'œuvre admissibles engagées pour la production de titres multimédias admissibles ou pour la production de titres connexes admissibles» et vise toujours vingt-cinq ans plus tard à «soutenir la production de titres multimédias et la compétitivité des entreprises du secteur au Québec face à la concurrence internationale». Source: Gouvernement du Québec (2022). *Dépenses fiscales – Édition 2021*, page C.242

52 Source: RDQ. [Crédit d'impôt pour la Production de titres multimédias](#)

53 Pour plus de détails concernant le crédit d'impôt pour la production de titres multimédias, consultez: Gouvernement du Québec (2022). *Dépenses fiscales – Édition 2021*, page C.242

54 Dans le document [Statistiques fiscales des sociétés – Année d'imposition 2017](#) du ministère des Finances du Québec, la taille des entreprises est définie de la façon suivante: Les petites entreprises sont celles ayant un actif de moins de 15 millions de dollars et un revenu brut de moins de 10 millions de dollars, les moyennes entreprises sont celles ayant un actif de moins de 15 millions de dollars et un revenu brut de 10 millions de dollars à moins de 50 millions de dollars OU un actif de 15 millions de dollars à moins que 50 millions de dollars et un revenu brut de moins de 50 millions de dollars tandis que les grandes entreprises sont celles ayant un actif de 50 millions de dollars ou plus et un revenu brut de 50 millions de dollars ou plus. Source: Gouvernement du Québec (2022). *Statistiques fiscales des sociétés – Année d'imposition 2017*, page 127

55 Dans le cadre de son *Opération main-d'œuvre*, le gouvernement du Québec propose entre autres la mise sur pied d'un «programme de bourses incitatives de 1 500 \$ par session au collégial et de 2 500 \$ par session à l'université [afin d'offrir] un important soutien aux étudiants en technologies de l'information», la bonification et le prolongement du «Programme pour la requalification et l'accompagnement en technologies de l'information et des communications – le PRATIC» qui soutient financièrement des personnes sans emploi pendant leur requalification en vue de faire carrière dans le secteur des TI, une amélioration du «programme de formations de courte durée» qui permet aux travailleurs de conjuguer leur emploi et leur formation en TI ainsi que l'embauche de nouveaux professeurs en TI afin de bonifier les programmes offerts aux étudiants. À cet effet, consultez notamment: Gouvernement du Québec (2021). [Opération main-d'œuvre – Mesures ciblées pour des secteurs prioritaires](#), pages 36 à 39

CRÉDIT D'IMPÔT POUR LE DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES ÉLECTRONIQUES: MAUVAISE CIBLE, MAUVAIS RÉSULTATS

Plus important crédit de la stratégie fiscale du Québec avec une valeur cumulée de 510 millions de dollars en 2021, le crédit pour le développement des affaires électroniques cherche à «consolider le secteur des TI au Québec et offrir des services spécialisés aux entreprises québécoises qui désirent améliorer leur productivité en intégrant des TI dans leurs processus d'affaires¹». Pour atteindre cet objectif *a priori* fondamental à la performance économique de la province, l'État a choisi de subventionner les salaires des fournisseurs québécois en TI plutôt que de supporter directement l'investissement des entreprises. Le résultat n'a clairement pas été à la hauteur des attentes.

Depuis 2008, plus de 4,5 milliards ont été accordés en crédits d'impôt aux entreprises de la province, sans toutefois produire l'effet escompté. L'emploi dans le secteur des TI² n'a pas dérogé de la tendance qui prévalait avant que le crédit ne soit proposé (Figure 1) et le crédit n'est visiblement pas parvenu à stimuler les investissements en TIC³, le poids de ces investissements ayant décliné sur la majeure partie de la décennie 2010 (Figure 2). Il aura fallu attendre jusqu'à la toute fin de la décennie 2010 pour que l'investissement repasse au-dessus du sommet atteint en 2008, c'est-à-dire avant que le crédit ne soit offert aux entreprises de la province.

En revanche, le gouvernement aura offert un financement considérable à un nombre limité de grandes entreprises. Au cours de la seule année 2017, 47 grandes entreprises ont reçu 197 millions de dollars en vertu du crédit pour le développement des affaires électroniques, soit plus de la moitié des sommes consenties (Figure 3).

FIGURE 1
ÉVOLUTION DE L'EMPLOI DU SECTEUR DES TI AU QUÉBEC ET PROJECTIONS DEPUIS LA MISE EN PLACE DU CRÉDIT POUR LE DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES ÉLECTRONIQUES
1997=100

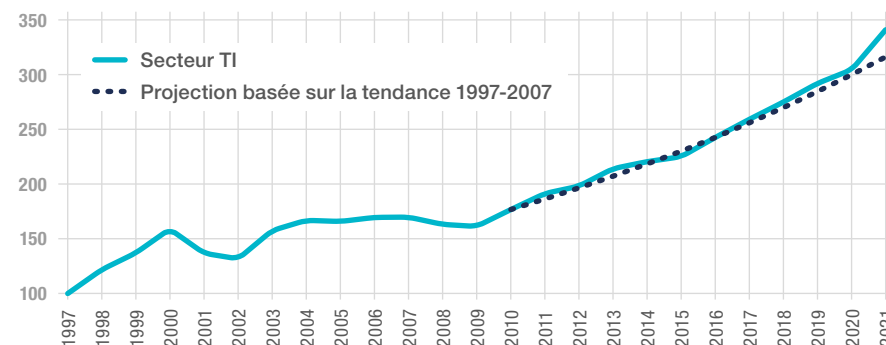


FIGURE 2
ÉVOLUTION DE L'INVESTISSEMENT EN TIC DANS L'ENSEMBLE DES INDUSTRIES DU QUÉBEC EN POURCENTAGE DU PIB ET PAR EMPLOI
1997=100

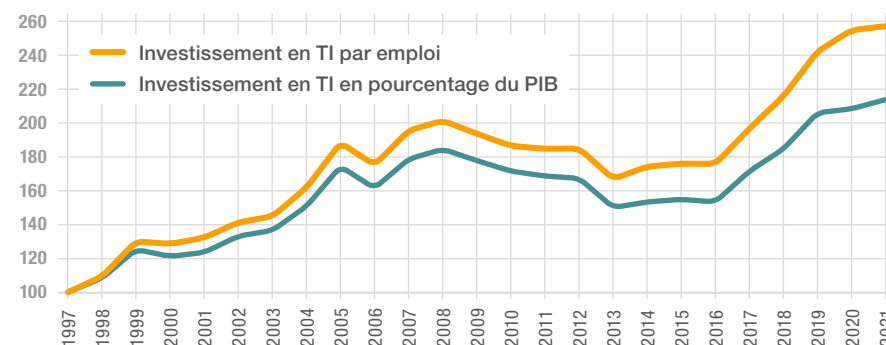
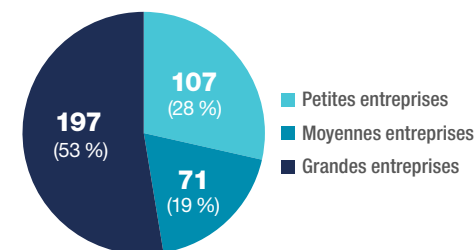


FIGURE 3
RÉPARTITION DES MONTANTS VERSÉS EN VERTU DU CRÉDIT POUR LE DÉVELOPPEMENT DES AFFAIRES ÉLECTRONIQUES SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE, 2017



1 Gouvernement du Québec (2022). Dépenses fiscales – Édition 2021, page C-243

2 Selon les informations fournies sur le site d'Investissement Québec concernant le crédit d'impôt aux affaires électroniques, ce dernier est offert aux entreprises œuvrant dans les industries 334110, 334220, 334410, 417310, 443144, 511211, 511212, 51821, 541514, 541515, 561320, 561330 selon la classification SCIAN. Considérant la précision des données d'emploi disponibles au tableau CANSIM 383-0033, certaines industries englobent simultanément des sous-industries éligibles et non éligibles au crédit. La définition du secteur TI utilisée dans ce rapport retient donc seulement les industries pleinement éligibles au crédit soit les industries SCIAN 3341, 3344, 5112, 518, 5415.

3 Considérant la précision des données d'investissement disponibles au tableau CANSIM 031-0007, l'investissement en TIC utilisé dans ce rapport regroupe les sous-catégories Ordinateurs et produits électroniques ainsi que Logiciels.

RÉFLEXION SUR L'AIDE FISCALE

Considérant les enjeux de concurrence qui sous-tendent l'activité économique au Québec et dans l'ensemble du Canada, le fait que l'aide fiscale profite surtout aux grandes entreprises n'a rien de surprenant. Étant donné que l'intensité de la concurrence est faible, les petites entreprises ne sont pas naturellement incitées à investir et à entamer un processus d'innovation pour préserver leurs parts de marché. De fait, même si elles reçoivent un incitatif fiscal adéquat, le risque associé à un investissement majeur ou encore l'incertitude inhérente à un processus de R&D apparaîtrait probablement disproportionné en regard des enjeux concurrentiels auxquels la plupart d'entre elles font face. La situation est différente du côté des grandes entreprises. Davantage présentes sur les marchés étrangers, elles sont naturellement incitées à se commettre dans ce type d'activité pour préserver leurs parts de marché, et adhèrent de fait plus naturellement à la stratégie fiscale.

S'il est amplifié par les entraves naturelles et institutionnelles qui limitent l'intensité de la concurrence au Québec et dans l'ensemble du Canada, ce phénomène est en adéquation avec les tendances observées à travers la littérature. Les grandes entreprises auraient une plus forte propension à entreprendre des activités de R&D et à innover, ce qui ne serait pas le cas des entreprises de plus petite taille, qui seraient davantage exposées au risque et à l'incertitude entourant le financement de ces activités⁵⁶.

Une fois qu'on est conscient de cette réalité, on comprend que dans sa forme actuelle, la stratégie fiscale au Québec est vouée à l'échec. La raison est ici fort simple: le gouvernement prêche auprès de convertis, sans parvenir à convaincre les entreprises qui se trouvent en marge du processus. Pour donner une idée de l'ampleur du phénomène, on estime que 88 % de la charge fiscale supportée par les petites entreprises de la province en 2017 a été payée par des entreprises qui n'ont pas reçu de crédits d'impôt. En comparaison, cette proportion est de 50 % du côté des grandes entreprises⁵⁷.

Pour accélérer le développement économique de la province, le gouvernement devra donc trouver le moyen de tirer profit de la performance des petites entreprises, qui échappent visiblement à l'emprise de la stratégie fiscale.

Plutôt que de chercher à élargir son offre de services pour rejoindre les petites entreprises, le gouvernement produira de meilleurs résultats à court terme en allégeant le fardeau fiscal qu'elles supportent, au premier chef en les exemptant de la cotisation au fonds des services de santé. Sans pour autant garantir que les sommes libérées serviront au financement d'activités susceptibles d'accroître leur productivité, cette façon de faire permettra au gouvernement de rejoindre un maximum d'entreprises plutôt que d'espérer qu'une faible part d'entre elles souscrivent aux critères de l'appareil gouvernemental.

Dans l'absolu, la même mécanique devrait éventuellement s'opérer pour les grandes entreprises, l'objectif étant de réduire au maximum la stratégie fiscale afin d'assurer la compétitivité du régime fiscal québécois par rapport à celui de l'Ontario. Dans cette perspective, une importante réforme des mesures fiscales devra être effectuée à plus long terme afin d'éliminer les mesures sédimentées, et ainsi réduire le coût et le nombre des crédits proposés. Rappelons que le coût de la stratégie fiscale au Québec est – toutes proportions gardées – de 2 à 3 fois plus coûteuse qu'elle ne l'est en Ontario, pour des résultats historiquement décevants.

De manière plus générale, une importante réflexion de fond devra s'amorcer pour sortir l'appareil gouvernemental de sa logique de protection de l'emploi et de croissance de la taille des entreprises. Non seulement les politiques fédérales à l'égard de la concurrence voient déjà à la protection de ces intérêts, mais cette façon de considérer le développement économique ne sert clairement pas les intérêts de la province. À la base de chacune de ses interventions, le gouvernement devra plutôt tenter de générer les incitatifs qui seraient normalement offerts par un marché concurrentiel et qui inciteraient les petites entreprises à se compromettre dans ce type d'activité. En ciblant seulement les leviers de la compétitivité et en imposant un terme aux mesures fiscales proposées, le gouvernement sera ainsi mieux outillé pour atteindre ses objectifs en matière de productivité, et devrait de fait surpasser l'objectif fixé pour 2036.

56 À cet effet, consultez notamment les études suivantes: Acs, Z.J. et D.B. Audretsch (1988). *Innovation in large and small firms: an empirical analysis*, American Economic Review, 78(4), pp. 678–690; Himmelberg, C.P. et B.C. Petersen (1994). *R&D and Internal Finance: A Panel Study of Small Firms in High-Tech Industries*, The Review of Economics and Statistics, 76(1), pp. 38-51; Cohen, W.M. et S. Klepper (1996). *Firm Size and the Nature of Innovation within Industries: The Case of Process and Product R&D*, The Review of Economics and Statistics, 78(2), pp. 232-243; Hall, B.H. (2002). *The Financing of Research and Development*, Oxford Review of Economic Policy, 18(1), pp. 35-51; Baumann, J. et A.S. Kritikos (2016). *The link between R&D, innovation and productivity: Are micro firms different?*, Research Policy, 45, pp. 1263-1274; Koo, B. et B. Cozzarin (2021). *Do Large Firms Pursue More Process Innovation? A Case of Canadian Manufacturing Industries*, Journal of Technology Management & Innovation, 16(2), pp. 19-27.

57 Selon le document [Statistiques fiscales des sociétés – Année d'imposition 2017](#) du ministère des Finances du Québec, les petites entreprises bénéficiaires de crédits d'impôt versaient 414 millions de dollars en impôts et cotisations avant l'application des crédits d'impôt, tandis que l'ensemble des petites entreprises versaient 2 139 millions de dollars en impôts sur le revenu et 1 310 millions de dollars en cotisations FSS en 2017. Pour leur part, les grandes entreprises bénéficiaires de crédits d'impôt versaient 2 940 millions de dollars en impôts et cotisations avant l'application des crédits d'impôt, tandis que l'ensemble des grandes entreprises versaient 3 223 millions de dollars en impôt sur le revenu et 2 638 millions de dollars en cotisations FSS.

CRÉDIT À LA RSDE : EXEMPLE PARFAIT D'UNE MESURE SÉDIMENTÉE

Deuxième crédit en importance en 2021 avec une valeur cumulée de 475 millions de dollars, le crédit à la recherche scientifique et au développement expérimental (RSDE) révèle de manière particulièrement éloquentة deux enjeux rattachés à la permanence de l'aide fiscale.

1) L'aide a été canalisée vers les entreprises établies depuis 10 ans ou plus :

- En 2019, 70,9 % des entreprises bénéficiaires du crédit à la R&D étaient en activité depuis au moins dix ans, alors que 22 ans auparavant, cette proportion n'était que de 44,5 %.
- En revanche, seulement 7,7 % des entreprises bénéficiaires en 2019 étaient en activité depuis 3 ans ou moins, une proportion environ trois fois plus faible qu'en 1997 (Figure 1).

2) L'aide a été canalisée vers les grandes entreprises :

- Le nombre de PME qui bénéficient du crédit à la R&D est en chute libre depuis 2009 (Figure 2).
- Selon les dernières données disponibles (2017), moins de 1,0 % des petites entreprises de la province auraient eu recours à ce crédit, ces entreprises ne récoltant qu'à peine plus du tiers des sommes consenties alors qu'elles représentaient plus de 95 % des sociétés ayant fait une déclaration de revenus au Québec en 2017 (Tableau 1).
- En revanche, près d'une grande entreprise sur dix aurait bénéficié du crédit à la RSDE, ce qui leur aurait permis de récolter 44 % des sommes consenties par l'État.

TABLEAU 1

DISTRIBUTIONS DE L'AIDE FISCALE OFFERTE EN VERTU DU CRÉDIT À LA RECHERCHE SCIENTIFIQUE ET AU DÉVELOPPEMENT EXPÉRIMENTAL EN 2017

	Petites entreprises	Moyennes entreprises	Grandes entreprises
Montant alloué (\$ millions)	145	94	188
Part du montant alloué	34,0%	22,0%	44,0%
Nombre d'entreprises bénéficiaires	2 634	745	441
Part des entreprises bénéficiaires	0,5%	6,4%	8,2%

FIGURE 1

RÉPARTITION DES ENTREPRISES BÉNÉFICIAIRES DU CRÉDIT À LA R&D SELON L'ÂGE DE L'ENTREPRISE

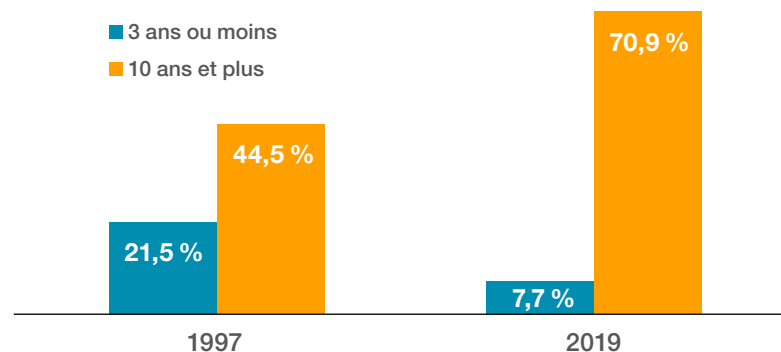
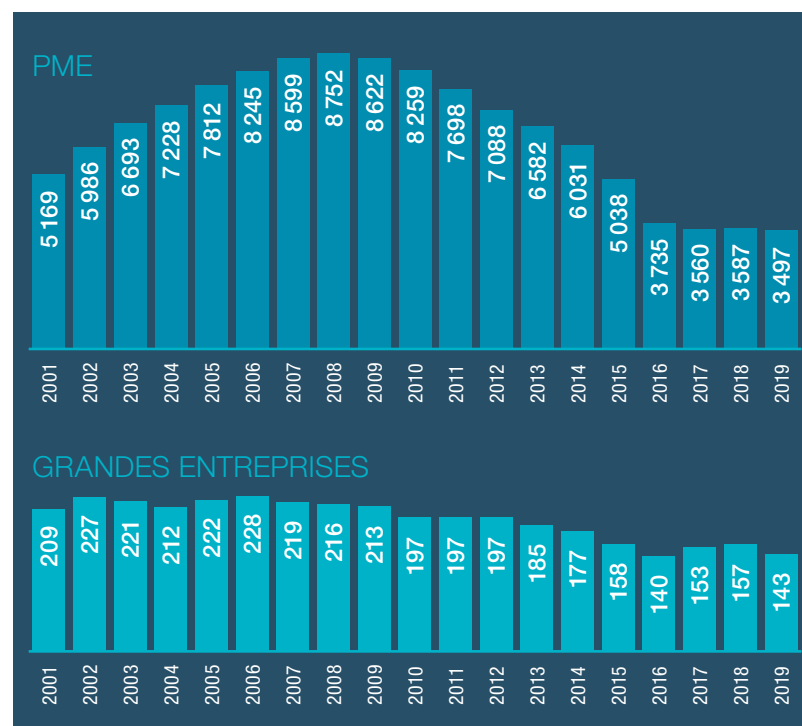


FIGURE 2

NOMBRE D'ENTREPRISES BÉNÉFICIAIRES DU CRÉDIT À LA R&D SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE



CONCLUSION

Au terme de cette treizième édition de *Productivité et prospérité au Québec – Bilan*, on comprend que la province se trouve à la croisée des chemins. Sans un changement radical de sa politique industrielle, non seulement le Québec n'atteindra pas l'objectif fixé pour 2036, mais son économie risque de s'enliser dans la même spirale qui entraîne l'économie canadienne depuis le milieu des années 2010.

Sans pour autant chercher à minimiser la performance économique de la province au cours des dernières années, on doit garder en tête que le Québec traîne un lourd passif économique. Historiquement désavantagée par l'inertie du marché du travail, la province a longtemps priorisé la création d'emplois dans ses interventions en matière de développement économique. La province est ainsi parvenue à relever son taux d'emploi, en contrepartie de quoi elle aura négligé l'enjeu de la productivité, le seul véritable levier de croissance économique à long terme.

Jusqu'à tout récemment, la province parvenait à compenser sa piètre performance en matière de productivité grâce à la vigueur de son marché du travail. Le problème, c'est que la pression exercée par le vieillissement de la population s'est amplifiée au point où la province ne pourra bientôt plus miser sur le dynamisme du marché du travail pour appuyer la croissance de son économie. La province fait donc face à un défi de taille, car pour atteindre l'objectif fixé pour 2036, l'essentiel de la croissance économique des prochaines années devra passer par le canal de la productivité. Dans le cas contraire, le Québec n'atteindra pas ce seuil minimal, et le retard économique cumulé au cours des quarante dernières années pourrait s'aggraver.

Dans un tel contexte, le fait de placer la productivité au centre des nouveaux programmes ne permettra pas de rendre l'ensemble de la politique de développement économique suffisamment efficace pour renverser cette tendance lourde. En dépit des changements de forme proposés au cours des dernières années, le cœur de la stratégie de développement économique de la province repose toujours sur une approche fiscale dédiée à la création d'emploi. Non seulement s'agit-il d'une aberration dans un contexte de rareté de la main-d'œuvre, mais cette approche va à l'encontre des besoins de l'économie en induisant des distorsions dans l'équilibre de la concurrence alors que c'est précisément cet enjeu qui freine le développement de l'économie québécoise.

Rappelons qu'en plus des limites naturelles qui incombent au territoire canadien, le cadre institutionnel canadien va à l'encontre des forces de la concurrence sur le marché intérieur en donnant préséance à la protection des emplois et à la croissance de la taille des entreprises. Le phénomène est par ailleurs exacerbé par les politiques publiques québécoises en matière de développement économique, politiques qui donnent elles aussi préséance à l'emploi et aux grandes entreprises plutôt que de miser sur les forces de la concurrence pour accroître la compétitivité de son économie.

Pour renverser la tendance, le gouvernement du Québec devra donc trouver le moyen de rejoindre les petites entreprises de la province, entreprises qui se trouvent trop souvent en marge du support gouvernemental. Sur le fond, une importante réflexion devra donc s'amorcer pour sortir l'appareil gouvernemental de sa logique de protection de l'emploi et de croissance de la taille des entreprises, et ainsi réorienter sa politique industrielle de manière à générer les incitatifs qui seraient normalement offerts par un marché concurrentiel et qui inciteraient les petites entreprises à se compromettre dans ce type d'activité. D'ici là, le gouvernement pourra agir rapidement en améliorant la compétitivité du régime fiscal propre aux petites entreprises. Plutôt que de proposer des crédits d'une autre époque à un faible nombre de petites entreprises, le gouvernement obtiendra assurément de meilleurs résultats en réduisant le fardeau fiscal qu'elles supportent.

ANNEXE A — ANALYSE DES RÉSULTATS DU SONDAGE SUR LA PERCEPTION DES CANADIENS À L'ÉGARD DE LA CONCURRENCE

En janvier 2022, la firme Léger a été mandatée par le CPP afin de recueillir des données sur les perceptions des Québécois et des Canadiens des autres provinces à l'égard de la concurrence en s'inspirant du Baromètre 476⁵⁸ de l'Union européenne pour l'année 2019.

Effectué en ligne, le sondage d'une dizaine de questions portant principalement sur les avantages attendus de la concurrence, les problèmes liés au manque de concurrence ainsi que le niveau de connaissance des institutions de la concurrence a été mené auprès d'un échantillon de 3 000 répondants canadiens. Représentatif de la population canadienne, cet échantillon a été prélevé dans chacune des dix provinces canadiennes selon la répartition suivante: Ontario (38%), Québec (23%), Colombie-Britannique (14%), Alberta (11%), provinces de l'Atlantique (7%), Manitoba (4%), Saskatchewan (3%). De plus, la collecte d'informations personnelles (notamment le sexe, le niveau d'études, le statut sur le marché du travail et les revenus des personnes sondées) permet de tracer un portrait socio-économique de l'échantillon retenu. Ce dernier est composé à 51 % d'hommes et 49 % de femmes. En outre, 48 % des répondants ont un diplôme universitaire, 31 % ont atteint un niveau collégial et 21 % des personnes sondées ont un diplôme égal ou inférieur au niveau secondaire. L'échantillon est composé en majorité de travailleurs et de retraités qui représentent respectivement 61 % et 24 % des personnes sondées. Sur les 2 676 personnes qui ont répondu aux questions concernant leurs revenus, 20 % ont déclaré avoir des revenus inférieurs à 40 000 \$, 48 % ont déclaré avoir des revenus les classant dans l'une des trois classes de revenus comprises entre 40 000 \$ et 99 999 \$ et 32 % des personnes ont déclaré avoir des revenus supérieurs à 100 000 \$.

L'analyse comparative des résultats du sondage commandé par le CPP avec ceux tirés du sondage de l'Union européenne (pour une sélection de pays représentée par le groupe de référence OCDE-UE11⁵⁹) permet de dégager trois principaux constats sur la concurrence au Québec:

- Les Québécois reconnaissent les bénéfices de la concurrence pour l'économie en général et les consommateurs en particulier au même titre que les Européens;
- Les Québécois constatent davantage de problèmes liés à un manque de concurrence dans certains secteurs de l'économie que les Européens;
- Malgré le fait qu'ils comprennent et expérimentent les enjeux de la concurrence, les Québécois ont une connaissance nettement moins approfondie des institutions qui régissent la concurrence que les Européens.

La suite de cette annexe présente les résultats de chacune des questions du sondage en les regroupant en trois sections. Chaque section représente un des trois constats mentionnés précédemment.

58 Sondage par téléphone auprès d'un échantillon de 26 572 répondants répartis dans les 28 États membres. European Commission, Brussels (2019). *Flash Eurobarometer 476 (Citizens' Perceptions of Competition Policy, January 2019)*. GESIS Data Archive, Cologne. ZA7498 Data file Version 1.0.0

59 Les résultats canadiens sont comparés à ceux du groupe de référence OCDE-UE11, qui est composé des 11 pays suivants: Belgique, Danemark, Allemagne, Irlande, Espagne, France, Italie, Pays-Bas, Finlande, Suède et Royaume-Uni. Il s'agit de pays membres de l'OCDE19 et de l'Union européenne en 2019. La moyenne des 28 pays membres de l'Union européenne (UE28) est également montrée dans les graphiques.

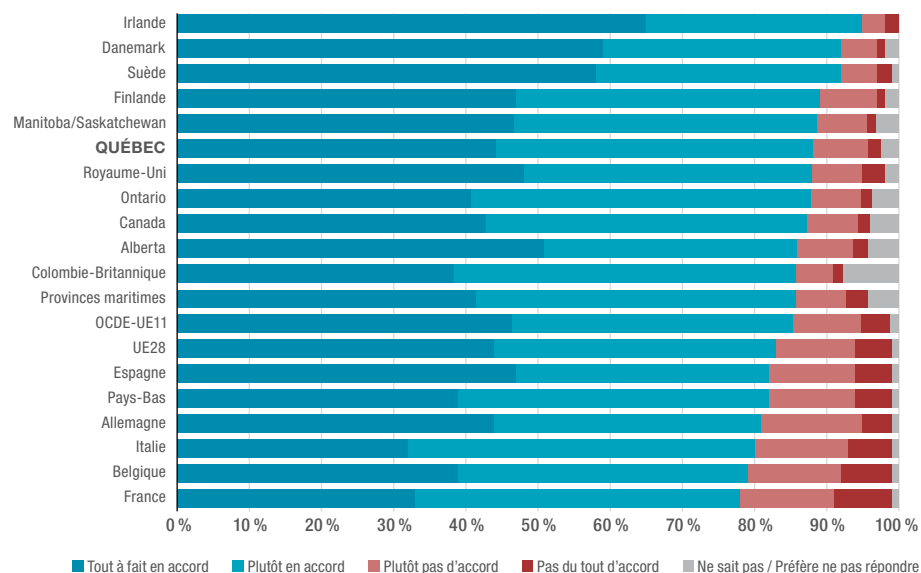
SECTION I : PERCEPTIONS RELATIVES AUX BIENFAITS DE LA CONCURRENCE

- 88 % des Québécois et 87 % des Canadiens sont tout à fait en accord ou plutôt en accord avec le fait que la concurrence entre les entreprises permet de bénéficier de meilleurs prix contre une moyenne de 85 % pour le groupe OCDE-UEII (Graphique A1). L'intervalle des résultats au sein des provinces canadiennes varie entre 86 % pour la Colombie-Britannique et 89 % pour le Manitoba et la Saskatchewan.
- 92 % des Québécois et 91 % des Canadiens sont tout à fait en accord ou plutôt en accord avec la proposition stipulant que la concurrence entre les entreprises offre plus de choix aux consommateurs comparativement à une moyenne de 86 % pour l'OCDE-UEII (Graphique A2). L'intervalle des résultats au sein des provinces canadiennes varie entre 88 % pour les Maritimes et 92 % pour le Québec.
- 77 % des Québécois et 80 % des Canadiens sont tout à fait en accord ou plutôt en accord avec le fait que la concurrence favorise des biens et des services de plus grande qualité alors que la moyenne au sein de l'OCDE-UEII est de 73 % (Graphique A3). L'intervalle des résultats au sein des provinces canadiennes varie entre 77 % pour le Québec et 83 % pour le Manitoba et la Saskatchewan.
- 80 % des Québécois et 76 % des Canadiens croient qu'une concurrence efficace a un impact très positif ou assez positif sur les consommateurs en comparaison aux 80 % des répondants des pays de l'OCDE-UEII (Graphique A4). L'intervalle des résultats au sein des provinces canadiennes varie entre 70 % pour les Maritimes et 80 % pour le Québec.
- 88 % des Québécois et des Canadiens sont tout à fait en accord ou plutôt en accord avec la proposition stipulant que la concurrence entre entreprises encourage l'innovation et la croissance économique comparativement à une moyenne de 85 % pour les pays de l'OCDE-UEII (Graphique A5). L'intervalle des résultats au sein des provinces canadiennes varie entre 85 % pour la Colombie-Britannique et 89 % pour l'Alberta, le Manitoba et la Saskatchewan.

- 77 % des Québécois et 81 % des Canadiens sont tout à fait en accord ou plutôt en accord avec le fait que la transparence totale concernant l'argent public octroyé aux entreprises encourage le bon usage de l'argent des contribuables alors que la moyenne est de 71 % au sein de l'OCDE-UEII (Graphique A6). L'intervalle des résultats au sein des provinces canadiennes varie entre 75 % pour les Maritimes et 85 % pour l'Alberta.
- 78 % des Québécois et des Canadiens sont tout à fait en accord ou plutôt en accord avec le fait que la concurrence permet aux entreprises d'être plus compétitives sur les marchés mondiaux comparativement à une moyenne de 77 % pour l'OCDE-UEII (Graphique A7). L'intervalle des résultats au sein des provinces canadiennes varie entre 78 % pour le Québec, la Colombie-Britannique et les Maritimes et 83 % pour l'Ontario.

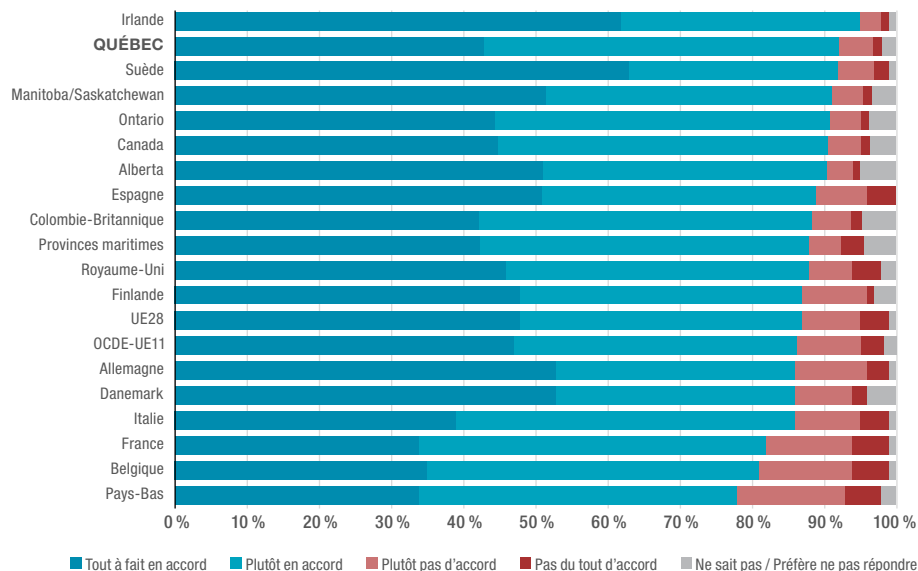
GRAPHIQUE A1

LA CONCURRENCE ENTRE ENTREPRISES PERMET AUX CONSOMMATEURS DE BÉNÉFICIER DE MEILLEURS PRIX



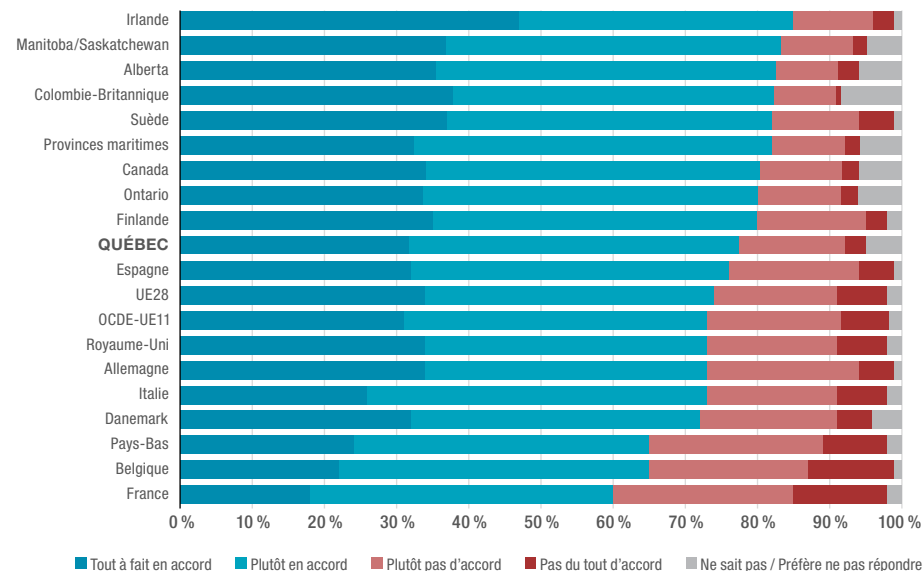
GRAPHIQUE A2

LA CONCURRENCE ENTRE ENTREPRISES OFFRE PLUS DE CHOIX AUX CONSOMMATEURS



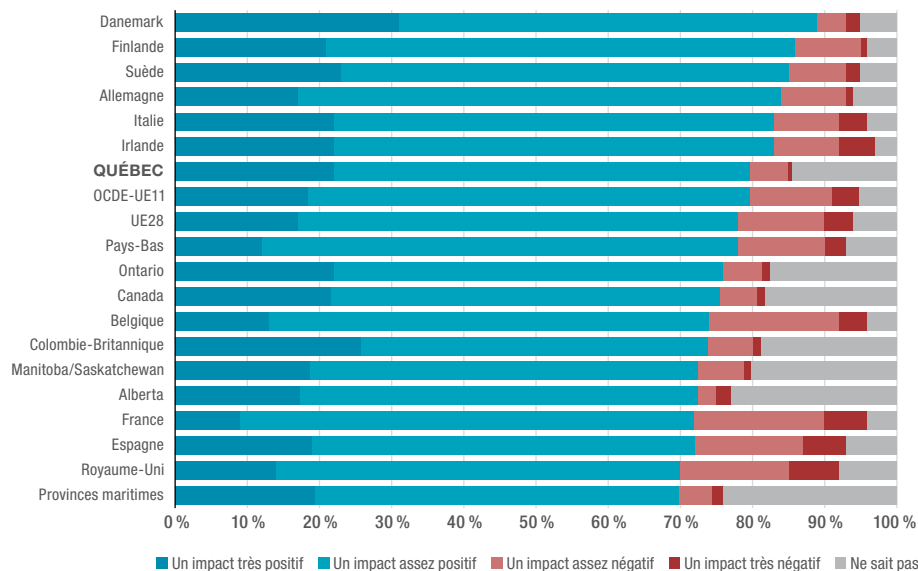
GRAPHIQUE A3

LA CONCURRENCE ENTRE ENTREPRISES FAVORISE DES BIENS ET DES SERVICES DE PLUS GRANDE QUALITÉ



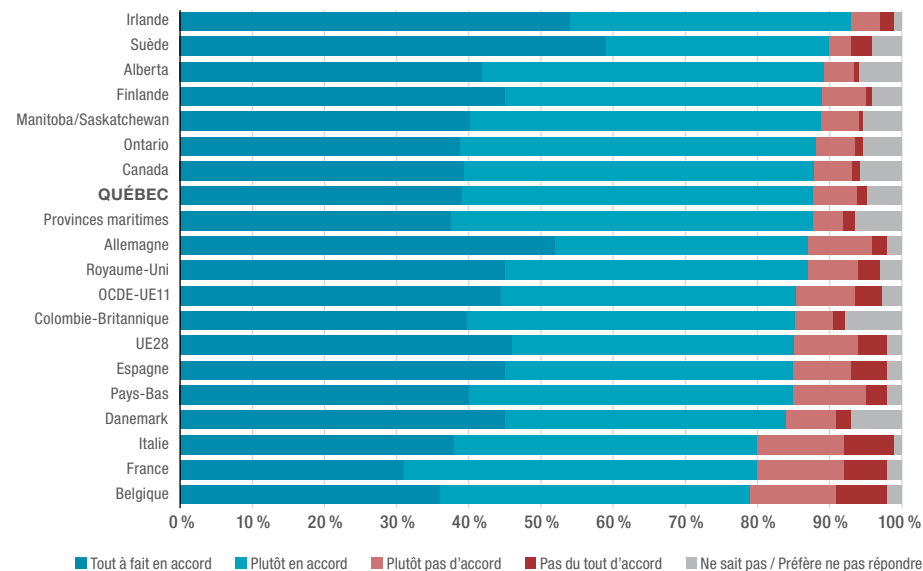
GRAPHIQUE A4

IMPACT D'UNE CONCURRENCE EFFICACE SUR LES CONSOMMATEURS



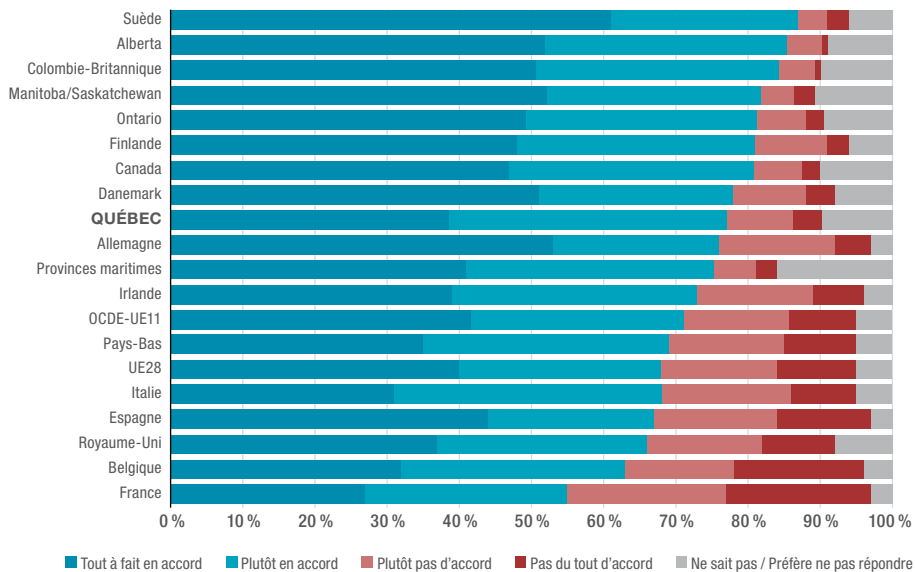
GRAPHIQUE A5

LA CONCURRENCE ENTRE ENTREPRISES ENCOURAGE L'INNOVATION ET LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE



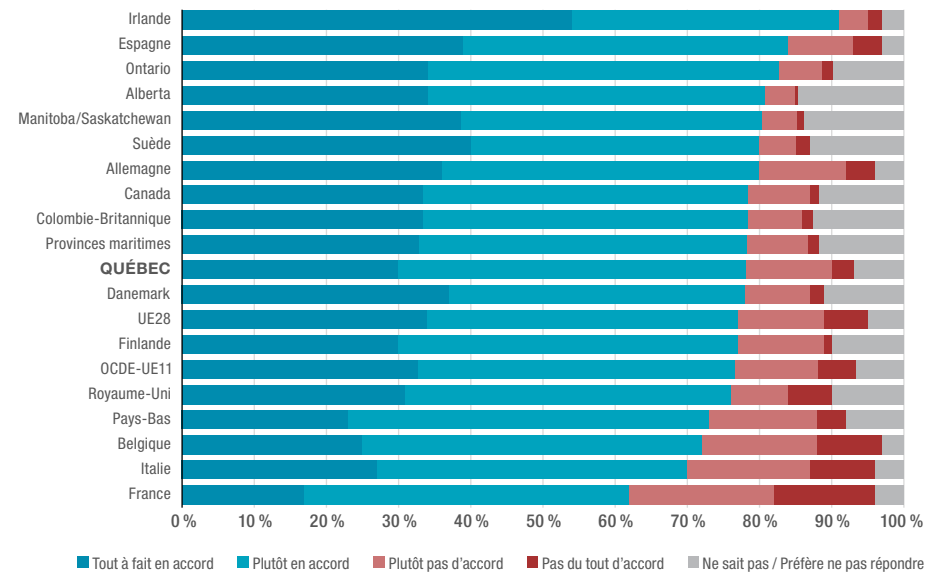
GRAPHIQUE A6

LA TRANSPARENCE TOTALE CONCERNANT L'ARGENT
PUBLIC OCTROYÉ AUX ENTREPRISES ENCOURAGE LE
BON USAGE DE L'ARGENT DES CONTRIBUABLES



GRAPHIQUE A7

LA CONCURRENCE PERMET AUX ENTREPRISES D'ÊTRE
PLUS COMPÉTITIVES SUR LES MARCHÉS MONDIAUX

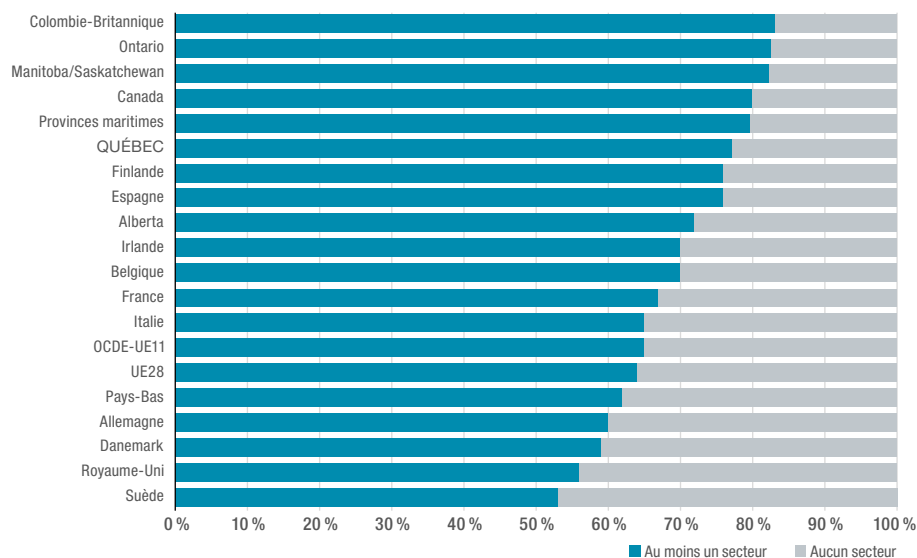


SECTION 2 : PERCEPTIONS RELATIVES AU MANQUE DE CONCURRENCE DANS LES SECTEURS DE L'ÉCONOMIE

- 77% des Québécois et 80% des Canadiens ont rencontré des difficultés⁶⁰ en raison d'un manque de concurrence dans au moins un des secteurs de l'économie alors que la moyenne au sein de l'OCDE-UE11 est de 65% (Graphique A8). L'intervalle des résultats au sein des provinces canadiennes varie entre 72% pour l'Alberta et 83% pour la Colombie-Britannique et l'Ontario.
- Les Québécois et les Canadiens sont au moins deux fois plus nombreux que les Européens à identifier le secteur des télécommunications et de l'accès à l'internet comme étant le plus problématique en matière de concurrence (Graphique A9).
- 81 % des Québécois et 79% des Canadiens considèrent que les prix trop élevés sont le principal problème dans le secteur qu'ils ont identifié comme étant celui où ils ont rencontré le plus de difficultés en raison d'un manque de concurrence alors que la moyenne au sein de l'OCDE-UE11 est de 59% (Graphique A10).

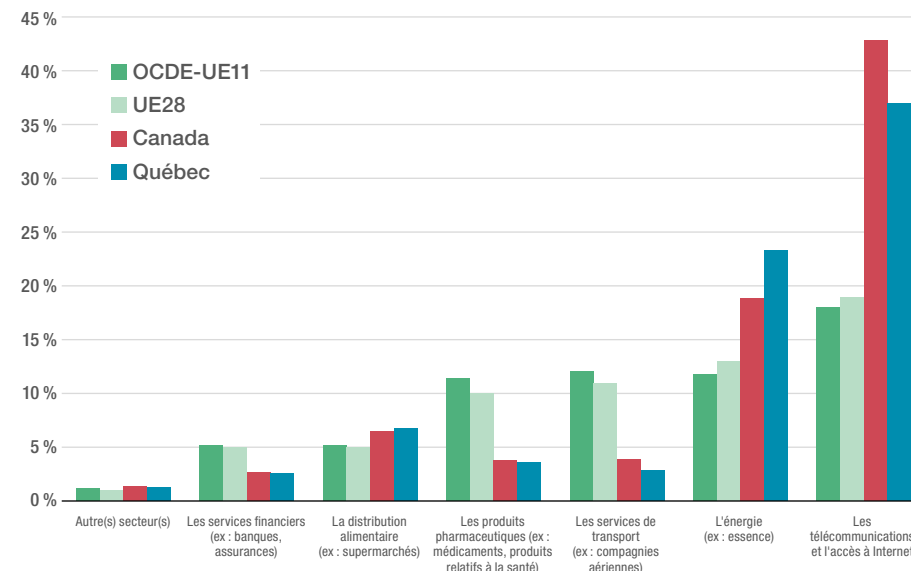
GRAPHIQUE A8

AVEZ-VOUS RENCONTRÉ DES DIFFICULTÉS EN RAISON D'UN MANQUE DE CONCURRENCE DANS AU MOINS UN DES SECTEURS DE L'ÉCONOMIE ?



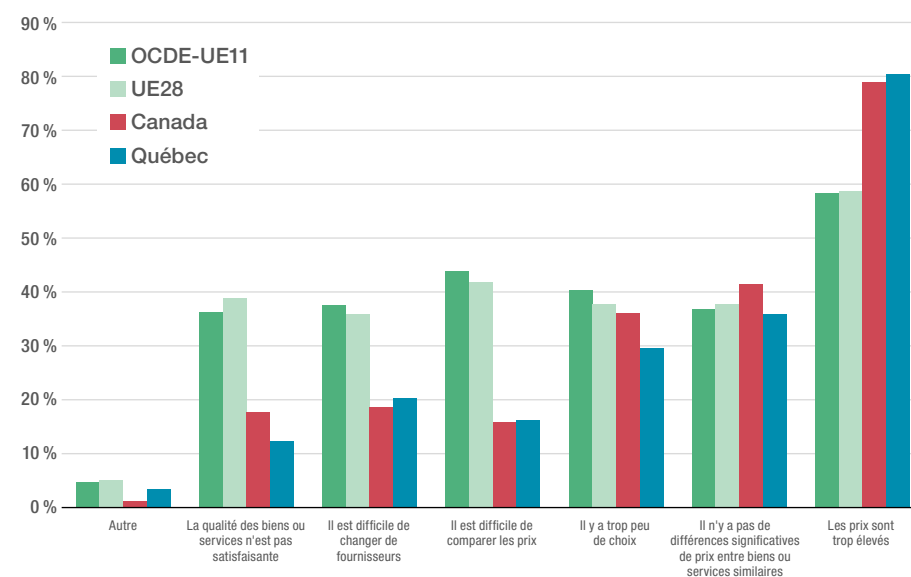
GRAPHIQUE A9

SECTEUR DE L'ÉCONOMIE LE PLUS PROBLÉMATIQUE EN MATIÈRE DE CONCURRENCE



GRAPHIQUE A10

PRINCIPAUX PROBLÈMES DANS LE SECTEUR IDENTIFIÉ COMME CELUI OÙ L'ON RENCONTRE LE PLUS DE DIFFICULTÉS EN RAISON D'UN MANQUE DE CONCURRENCE

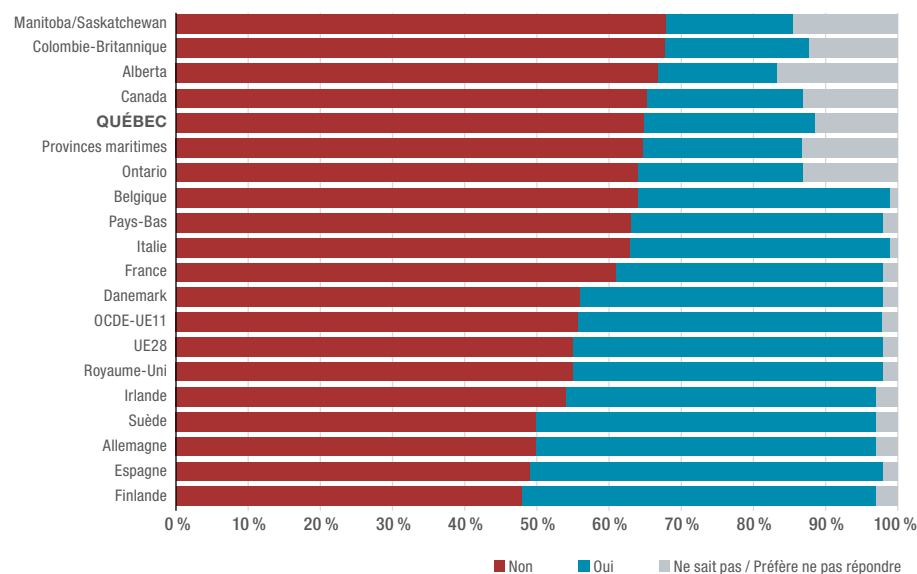


⁶⁰ Des difficultés qui se sont traduites par des problèmes tels que des prix élevés, un choix plus restreint de produits ou de fournisseurs ou une qualité moindre.

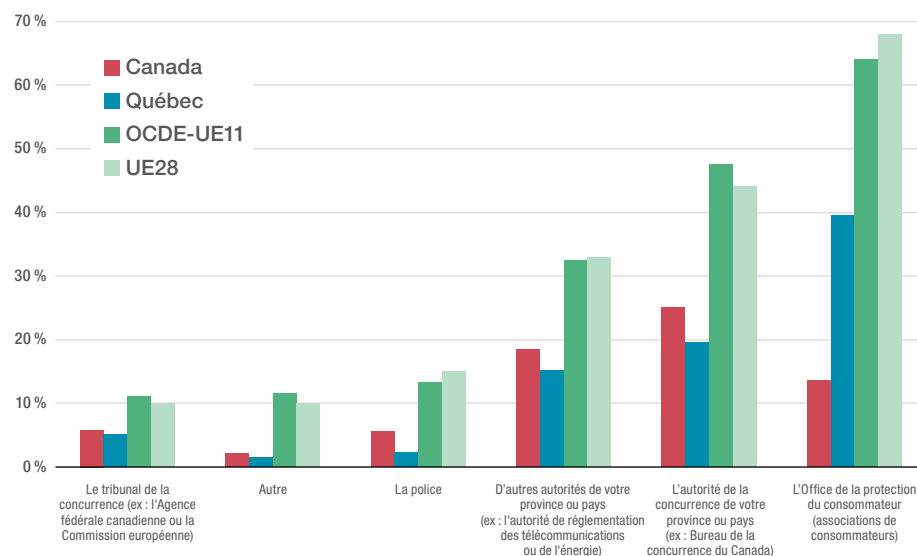
SECTION 3 : MÉCONNAISSANCE DES INSTITUTIONS DE LA CONCURRENCE ET DE LEURS DÉCISIONS

- 65 % des Québécois et des Canadiens ne sauraient pas à qui s'adresser pour rapporter un problème de concurrence majeur comparativement à une moyenne de 56 % pour l'OCDE-UE11 (Graphique A11). L'intervalle des résultats au sein des provinces canadiennes varie entre 64 % pour l'Ontario et 68 % pour la Colombie-Britannique, le Manitoba et la Saskatchewan.
- Parmi les institutions vers lesquelles les Québécois pourraient se tourner, l'Office de la protection du consommateur (et autres associations de consommateurs) est leur premier choix, suivi de l'autorité de la concurrence de leur pays, soit le Bureau de la concurrence (Graphique A12).
- Au cours des 12 derniers mois, 70 % des Québécois et des Canadiens affirment n'avoir jamais entendu ni lu quoi que ce soit qui concerne les politiques de la concurrence comparativement à une moyenne de 57 % pour l'OCDE-UE11 (Graphique A13). L'intervalle des résultats au sein des provinces canadiennes varie entre 63 % pour l'Alberta et 85 % pour les Maritimes.
- Parmi les répondants québécois, canadiens et européens ayant déclaré avoir entendu ou lu quelque chose concernant des politiques de la concurrence, les journaux et magazines ainsi que la télévision constituent leurs principales sources d'information (Graphique A14).
- 32 % des Québécois et 29 % des Canadiens ont déjà entendu parler d'une décision prise par une autorité de la concurrence à l'encontre d'une entreprise comparativement à une moyenne de 49 % pour l'OCDE-UE11 (Graphique A15). L'intervalle des résultats au sein des provinces canadiennes varie entre 17 % pour les Maritimes et 32 % pour le Québec.
- Le Bureau de la concurrence est l'institution de la concurrence la plus reconnue des Québécois pour leurs décisions relatives à la concurrence (Graphique A16).

GRAPHIQUE A11
SAURIEZ-VOUS À QUI VOUS ADRESSER SI VOUS DEVIEZ
IDENTIFIER UN PROBLÈME DE CONCURRENCE MAJEUR?

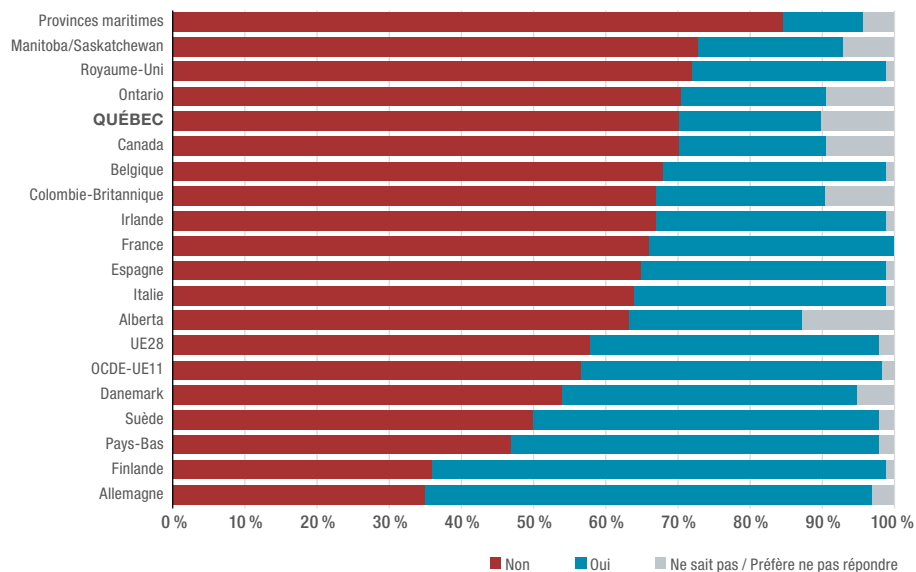


GRAPHIQUE A12
À QUELLES INSTITUTIONS DE LA CONCURRENCE VOUS ADRESSERIEZ-
VOUS EN CAS D'UN PROBLÈME DE CONCURRENCE MAJEUR?



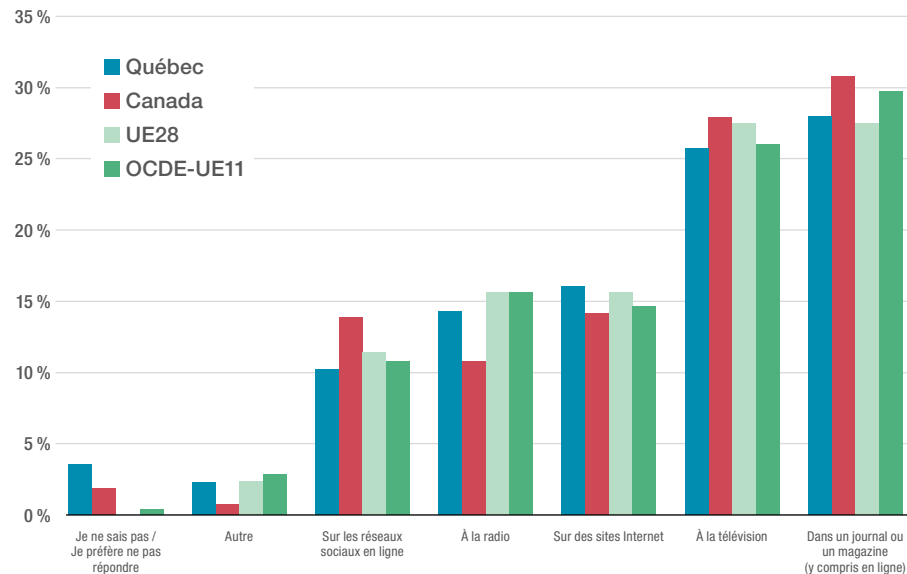
GRAPHIQUE A13

AU COURS DES 12 DERNIERS MOIS, AVEZ-VOUS ENTENDU OU LU QUELQUE CHOSE À PROPOS DE POLITIQUES DE LA CONCURRENCE, TELS QUE LES CARTELS, LE CONTRÔLE DES FUSIONS ET DES AIDES D'ÉTAT, ETC.?



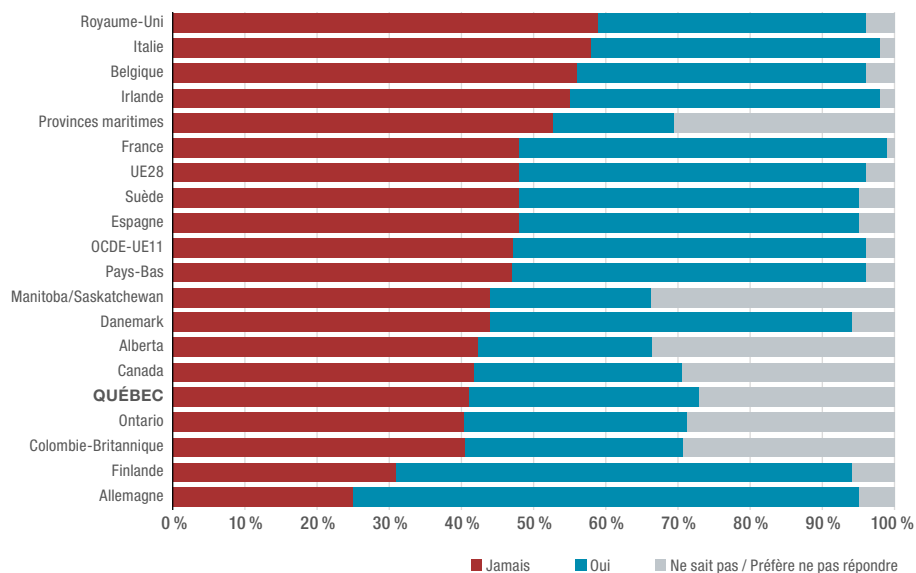
GRAPHIQUE A14

OÙ AVEZ-VOUS ENTENDU OU LU QUELQUE CHOSE À PROPOS DE CES POLITIQUES DE CONCURRENCE?



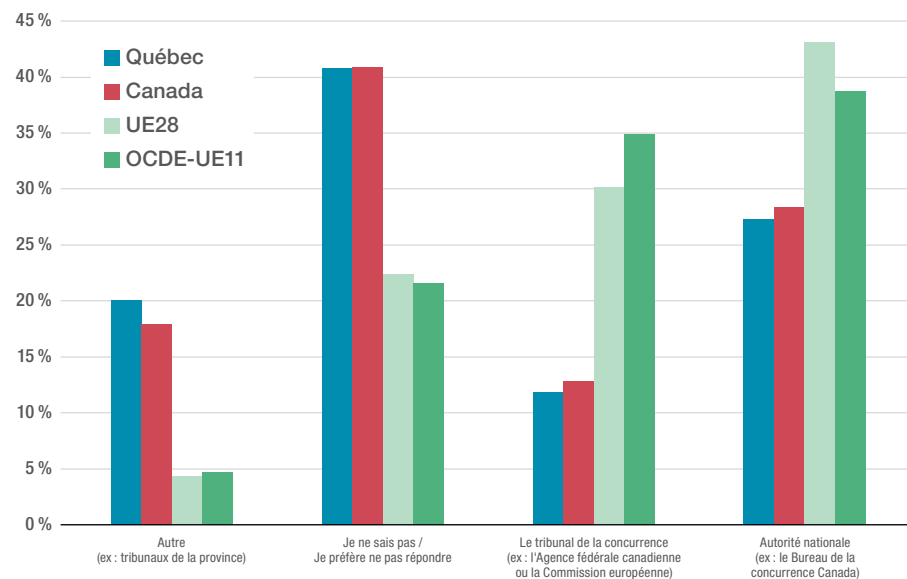
GRAPHIQUE A15

AVEZ-VOUS DÉJÀ ENTENDU PARLER D'UNE DÉCISION RELATIVE À LA CONCURRENCE PRISE PAR UNE AUTORITÉ DE LA CONCURRENCE À L'ENCONTRE D'UNE ENTREPRISE?



GRAPHIQUE A16

SAVEZ-VOUS QUELLE AUTORITÉ DE LA CONCURRENCE A PRIS CETTE DÉCISION?



ANNEXE B — LISTE DES CRÉDITS D'IMPÔT OFFERTS AUX ENTREPRISES ET SUBVENTIONNANT LES SALAIRES AU COURS DE L'ANNÉE 2021

LES CRÉDITS D'IMPÔT SUBVENTIONNANT LES SALAIRES

1. Crédit d'impôt remboursable pour la recherche scientifique et le développement expérimental (475 millions de dollars)

Ce crédit vise à «stimuler l'investissement en [recherche scientifique et développement expérimental] au Québec, que ce soit au niveau du capital humain ou de l'intensification de la collaboration entre les entreprises et les universités et centres de recherche». Un crédit d'impôt de 14% «s'applique soit aux salaires des chercheurs, aux dépenses admissibles afférentes à un contrat de recherche universitaire ou à un contrat de recherche admissible conclu avec un centre de recherche public admissible». Ce taux «peut être majoré jusqu'à 30 % dans le cas d'une société qui s'y qualifie».

Source : Gouvernement du Québec (2022). *Dépenses fiscales – Édition 2021*, pages C.239-C.240

2. Crédit d'impôt remboursable pour le design (20 millions de dollars)

Ce crédit d'impôt vise à «appuyer et à accélérer les démarches d'innovation d'une entreprise qui a recours à des activités de design afin de mieux faire face à la concurrence». Le crédit comporte deux volets, dont le deuxième «porte sur des dépenses de salaires engagées par une société à l'égard des designers et des patronistes à son emploi relativement à des activités de design de biens fabriqués industriellement. Le taux du crédit d'impôt, à l'égard de ces deux volets, est de 12%, mais il peut être majoré jusqu'à 24% dans le cas d'une société dont l'actif est de 50 millions de dollars ou moins».

Source : Gouvernement du Québec (2022). *Dépenses fiscales – Édition 2021*, page C.241

3. Crédit d'impôt remboursable pour la production de titres multimédias (311 millions de dollars)

Ce crédit a pour objectif «de soutenir la production de titres multimédias et de permettre aux entreprises québécoises œuvrant dans ce secteur de mieux faire face à la concurrence internationale dans ce domaine». Le montant de base du crédit d'impôt s'établit à 26,25 % des dépenses de main-d'œuvre admissibles et peut être augmenté de 30 à 37,5%, dépendant des caractéristiques du titre multimédia. Avant le 21 mars 2012, le taux du crédit d'impôt était applicable en fonction de catégories différentes.

Source : Gouvernement du Québec (2022). *Dépenses fiscales – Édition 2021*, page C.242

4. Crédit d'impôt remboursable pour le développement des affaires électroniques et crédit d'impôt non remboursable pour le développement des affaires électroniques (510 millions de dollars)

Ce crédit vise à «consolider le secteur des technologies de l'information sur le territoire du Québec et à soutenir la croissance des entreprises québécoises de tous secteurs d'activité confondus qui désirent améliorer leur efficacité et leur productivité en intégrant dans leur processus d'affaires les technologies de l'information qui ont été développées par les entreprises spécialisées». Un taux de 24% est accordé «à l'égard des salaires admissibles engagés par une société admissible et versés à ses employés admissibles après le 13 mars 2008 et avant le 1^{er} janvier 2016». La portion non remboursable est introduite à l'occasion du budget 2015-2016. Son taux correspond «à 6% du salaire admissible qu'une société verse à un employé admissible».

Source : Gouvernement du Québec (2022). *Dépenses fiscales – Édition 2021*, pages C.243-C.244

5. Crédit d'impôt remboursable temporaire relatif aux grands projets de transformation numérique (moins de 0,5 million de dollars)

Ce crédit vise à «soutenir la réalisation de grands projets menant à la transformation numérique des processus d'affaires traditionnels». Un taux de 24% est accordé «à l'égard des salaires admissibles engagés par une société admissible et versés à ses employés admissibles après le 17 mars 2016 et avant le 1^{er} janvier 2019».

Source : Gouvernement du Québec (2022). *Dépenses fiscales – Édition 2021*, pages C.244-C.245

6. Crédit d'impôt remboursable pour la construction ou la transformation de navires (11 millions de dollars)

Ce crédit vise «à favoriser la construction et la transformation navales au Québec». Un crédit d'impôt de 37,5% est accordé «à l'égard d'un navire-prototype et il s'applique notamment aux salaires engagés auprès des personnes à l'emploi de la société et qui travaillent directement à la construction ou à la transformation d'un navire admissible». Le taux du crédit d'impôt était de 50% avant le 13 juin 2003 et de 40% avant le 26 mars 1997.

Source : Gouvernement du Québec (2022). *Dépenses fiscales – Édition 2021*, page C.249

7. Crédit d'impôt remboursable pour la Gaspésie et certaines régions maritimes du Québec (20 millions de dollars)

L'objectif poursuivi consiste «à favoriser la création d'emplois en Gaspésie et dans certaines régions maritimes du Québec dans différents secteurs d'activité⁶¹». Le taux du crédit d'impôt a été modifié durant les années d'application dépendamment des secteurs admissibles. Ainsi, le taux était «de 20% pour les années civiles 2010 à 2013, de 18% pour l'année civile 2014 et de 16% pour l'année civile 2015». Le taux du crédit d'impôt applicable a varié entre 18 et 36% pour certains secteurs admissibles. Il a même atteint 40% pour des années civiles antérieures. Ces crédits d'impôt sont accordés «sur la totalité de la masse salariale attribuable aux employés admissibles de la société».

Source : Gouvernement du Québec (2022). *Dépenses fiscales – Édition 2021*, pages C.251-C.252

8. Crédit d'impôt remboursable pour l'exploitant d'un centre financier international et crédit d'impôt non remboursable pour l'exploitant d'un CFI (18 millions de dollars)

L'aide fiscale accordée a pour but «d'inciter l'implantation et le maintien de CFI à Montréal afin d'y conduire certaines transactions financières à caractère international». Les sociétés admissibles «peuvent bénéficier d'un crédit d'impôt remboursable pour une année d'imposition représentant 24% des salaires admissibles engagés par elles pour cette année à l'égard de ses employés admissibles». Le taux du crédit est également de 24% des salaires admissibles pour la portion non remboursable.

Source : Gouvernement du Québec (2022). *Dépenses fiscales – Édition 2021*, pages C.256-C.257

9. Crédit d'impôt remboursable pour l'embauche d'employés par une nouvelle société de services financiers (0,5 million de dollars)

Ce crédit a «pour objectif d'encourager la création de nouvelles sociétés fournissant un service d'analyse, de recherche, de gestion, de conseil et d'opération sur valeurs ou le placement de valeurs de même qu'un service de conseil en valeurs ou de gestion d'un portefeuille de valeurs». Ce crédit d'impôt remboursable correspond «à 24% des salaires admissibles qu'une société engage durant la période de validité de son certificat de qualification».

Source : Gouvernement du Québec (2022). *Dépenses fiscales – Édition 2021*, pages C.259-C.260

10. Crédit d'impôt remboursable pour la production cinématographique ou télévisuelle québécoise (130 millions de dollars)

Ce crédit a «pour but de soutenir la production de films et d'émissions de télévision par des entreprises québécoises». Le taux du crédit correspond «à 32% (28% dans le cas d'un film adapté d'un format étranger) des dépenses de main-d'œuvre admissibles engagées pour produire le film». Un taux de 40% (36% dans le cas d'un film adapté d'un format étranger) est accordé «à l'égard des dépenses de main-d'œuvre liées à la production de courts, moyens et longs métrages de fiction de langue française, de films en format géant, de documentaires uniques de langue française et d'émissions jeunesse de langue française». Avant le 5 juin 2014, «le taux du crédit était de 35% et de 45% respectivement (que le film soit adapté ou non d'un format étranger)».

Source : Gouvernement du Québec (2022). *Dépenses fiscales – Édition 2021*, pages C.276-C.278

11. Crédit d'impôt remboursable pour services de production cinématographique (290 millions de dollars)

Ce crédit a «pour but de stimuler la création d'emplois au Québec en encourageant les producteurs étrangers à choisir le Québec comme lieu de tournage des productions étrangères». Le montant du crédit d'impôt équivaut «à 20% du coût de main-d'œuvre admissible et du coût des biens admissibles».

Source : Gouvernement du Québec (2022). *Dépenses fiscales – Édition 2021*, pages C.279-C.280

12. Crédit d'impôt remboursable pour le doublage de films (5 millions de dollars)

Cette mesure a «pour but de soutenir les activités de doublage réalisées au Québec et de permettre aux entreprises de ce secteur d'élargir leur marché». Le crédit d'impôt est égal «à 35% du montant des dépenses de main-d'œuvre admissibles engagées par une société admissible, lesquelles sont toutefois limitées à 45% de la contrepartie versée pour l'exécution du contrat de doublage. Avant le 31 mars 2010, le taux du crédit d'impôt était de 30% et les dépenses admissibles étaient limitées à 40,5% de la contrepartie versée».

Source : Gouvernement du Québec (2022). *Dépenses fiscales – Édition 2021*, page C.280

13. Crédit d'impôt remboursable pour la production d'enregistrements sonores (moins de 2 millions de dollars)

Ce crédit a «pour but de favoriser la consolidation de l'industrie québécoise du disque, de réduire les coûts de production assumés par les entreprises et de soutenir la création d'emplois». Le crédit d'impôt est égal «à 35% du montant des dépenses de main-d'œuvre admissibles, lesquelles sont toutefois limitées à 50% des frais de production admissibles de l'enregistrement sonore, de l'enregistrement audiovisuel numérique ou du clip».

Source : Gouvernement du Québec (2022). *Dépenses fiscales – Édition 2021*, page C.281

14. Crédit d'impôt remboursable pour la production de spectacles (20 millions de dollars)

Ce crédit a «pour but de favoriser la consolidation de l'industrie québécoise du spectacle, de permettre la production de spectacles aux budgets plus ambitieux et de soutenir la création d'emplois». Le crédit d'impôt est égal «à 35% du montant des dépenses de main-d'œuvre admissibles, lesquelles sont toutefois limitées à 50% des frais de production du spectacle».

Source : Gouvernement du Québec (2022). *Dépenses fiscales – Édition 2021*, page C.282

61 Ministère des Finances du Québec. [Liste complète des mesures fiscales](#), consulté le 14 février 2023

15. Crédit d'impôt remboursable pour l'édition de livres (8 millions de dollars)

Ce crédit d'impôt vise à «soutenir davantage les activités d'édition de livres, permettant ainsi aux éditeurs québécois de développer les marchés étrangers pour les productions québécoises, de produire des grands projets d'édition et d'exploiter le marché de la traduction». Le taux du crédit est égal «à 35 % des dépenses de main-d'œuvre admissibles à l'égard des frais préparatoires et des frais d'édition en version numérique d'un ouvrage ou d'un groupe admissible d'ouvrages et à 27 % des dépenses de main-d'œuvre admissibles à l'égard des frais d'impression et de réimpression d'un tel ouvrage ou groupe d'ouvrages».

Source : Gouvernement du Québec (2022). *Dépenses fiscales – Édition 2021*, pages C.284-C.285

16. Crédit d'impôt remboursable pour la production d'événements ou d'environnements multimédias présentés à l'extérieur du Québec (3 millions de dollars)

Ce crédit d'impôt vise à «soutenir le potentiel de croissance de certaines entreprises québécoises sur le plan international». Le taux du crédit d'impôt remboursable correspond «à 35 % des dépenses de main-d'œuvre admissibles qu'elle a engagées après le 20 mars 2012 afin de réaliser une production admissible».

Source : Gouvernement du Québec (2022). *Dépenses fiscales – Édition 2021*, pages C.283-C.284

17. Crédit d'impôt remboursable pour soutenir la presse d'information écrite (26 millions de dollars)

Ce crédit d'impôt vise à «soutenir l'amorce ou la poursuite de la conversion numérique des modèles d'affaires des entreprises de la presse d'information écrite». Le taux du crédit d'impôt correspond à «35 % des frais de conversion numérique admissibles engagés après le 27 mars 2018 et avant le 1^{er} janvier 2024». Les frais de conversion admissibles sont entre autres «les salaires engagés par la société, 80 % des dépenses relatives à un contrat de conversion numérique, la location d'un bien admissible, à la fourniture de services admissibles ou à l'attribution d'un droit d'utilisation ou d'une licence admissible».

Source : Gouvernement du Québec (2022). *Dépenses fiscales – Édition 2021*, pages C.286-C.288

18. Crédit d'impôt remboursable pour stage en milieu de travail (77 millions de dollars)

Le but du crédit est «d'inciter les entreprises à accueillir des stagiaires et vise à favoriser l'amélioration des qualifications professionnelles des jeunes». Le taux du crédit est de «24 % lorsque le contribuable est une société et de 12 % lorsque le contribuable est un particulier, et ce, quelle que soit la taille de l'entreprise. La dépense de formation admissible pour l'application de ce crédit d'impôt est constituée des salaires que verse le contribuable aux stagiaires qu'elle accueille et des salaires qui sont versés à ses employés qui agissent comme superviseurs de stage. Ces taux sont augmentés à 32 % et à 16 % respectivement lorsque le crédit d'impôt est demandé à l'égard d'un stagiaire qui est une personne handicapée ou une personne immigrante, selon le cas». Les taux du crédit d'impôt ont varié entre 15 et 40 % sur la période du 13 mars 2008 au 26 mars 2015.

Source : Gouvernement du Québec (2022). *Dépenses fiscales – Édition 2021*, pages C.290-C.291

19. Crédit d'impôt remboursable pour les PME favorisant le maintien en emploi des travailleurs d'expérience (96 millions de dollars)

Ce crédit d'impôt vise à «appuyer les PME dans leurs efforts de maintien et d'incitation au retour en emploi des travailleurs d'expérience». Le taux du crédit est de «50 % des cotisations de l'employeur d'au moins 60 ans mais d'au plus 64 ans payées par la société relativement à un tel employé et peut atteindre 1 250 \$ annuellement» et le taux de crédit est de «75 % des cotisations de l'employeur d'au moins 65 ans payées par la société relativement à un tel employé et peut atteindre 1 875 \$ annuellement» pour l'année civile 2019 ou subséquente.

Source : Gouvernement du Québec (2022). *Dépenses fiscales – Édition 2021*, pages C.293-C.294

20. Crédit d'impôt remboursable pour les PME à l'égard des personnes ayant des contraintes sévères à l'emploi (2 millions de dollars)

Ce crédit d'impôt vise à «appuyer les PME dans leurs efforts d'embauche et de maintien en emploi de travailleurs ayant des contraintes sévères à l'emploi». Le crédit d'impôt «est égal au montant des cotisations de l'employeur payées par la société relativement à un tel employé, soit les cotisations au Fonds des services de santé, au Régime de rentes du Québec, au Régime québécois d'assurance parentale et à la Commission des normes, de l'équité, de la santé et de la sécurité au travail» pour l'année civile 2020 ou subséquente.

Source : Gouvernement du Québec (2022). *Dépenses fiscales – Édition 2021*, pages C.294-C.295

LES CRÉDITS D'IMPÔT NE SUBVENTIONNANT PAS LES SALAIRES

- Crédit d'impôt relatif à l'intégration des TI dans les PME manufacturières (moins de 0,5 million de dollars)
- Crédit d'impôt relatif aux ressources (39 millions de dollars)
- Crédit d'impôt relatif à une nouvelle société de services financiers (moins de 0,5 million de dollars)
- Crédit d'impôt relatif à l'investissement et à l'innovation (217 millions de dollars)
- Crédit d'impôt à l'investissement relatif au matériel de fabrication et de transformation (48 millions de dollars)
- Crédit d'impôt remboursable pour la production d'éthanol au Québec (6 millions de dollars)
- Crédit d'impôt remboursable pour la production d'éthanol cellulosique au Québec (moins de 0,5 million de dollars)
- Crédit d'impôt remboursable pour la production de biodiesel au Québec (moins de 0,5 million de dollars)
- Crédit d'impôt remboursable pour la production d'huile pyrolytique au Québec (moins de 0,5 million de dollars)
- Crédit d'impôt remboursable pour appuyer la transformation numérique des entreprises de la presse d'information écrite (6 millions de dollars)
- Crédit d'impôt remboursable pour la formation de travailleurs à l'emploi d'une PME (6 millions de dollars)
- Crédit d'impôt remboursable pour services d'adaptation technologique (2 millions de dollars)
- Crédit d'impôt remboursable relatif à la déclaration des pourboires (81 millions de dollars)
- Crédit d'impôt favorisant la synergie entre les entreprises québécoises (2 millions de dollars)

N.B. : Les coûts des crédits fiscaux proviennent du tableau B.7 du document suivant : Gouvernement du Québec (2022). *Dépenses fiscales – Édition 2021*, pages B.32 à B.34.
Les valeurs retenues correspondent au montant projeté pour l'année 2021.

SOURCE DES DONNÉES

GRAPHIQUES 1 à 4

Niveau de vie du Québec et du Canada

PIB nominal : Statistique Canada, CANSIM, tableau 384-0038

PIB \$ enchaînés de 2012 : Statistique Canada, CANSIM, tableau 384-0038

Population totale : Statistique Canada, CANSIM, tableau 051-0001

Niveau de vie des États-Unis

PIB nominal : Bureau of Economic Analysis, National Income and Product Accounts Tables, Table 1.1.5

PIB \$ enchaînés de 2012 : Bureau of Economic Analysis, National Income and Product Accounts Tables, Table 1.1.6

Population totale : Bureau of Economic Analysis, National Income and Product Accounts Tables, Table 7.1

Niveau de vie des pays membres de l'OCDE

PIB nominal : OECD.StatExtracts (section comptes nationaux)

PIB \$ enchaînés de 2015 : OECD.StatExtracts (section comptes nationaux)

Population totale : OECD.StatExtracts (section comptes nationaux, définition nationale de la population)

Taux de change de parité de pouvoir d'achat : OECD.StatExtracts (section comptes nationaux)

GRAPHIQUE 5

Composantes du niveau de vie du Québec et du Canada

PIB nominal : Statistique Canada, CANSIM, tableau 384-0038

PIB \$ enchaînés de 2012 : Statistique Canada, CANSIM, tableau 384-0038

Population totale : Statistique Canada, CANSIM, tableau 051-0001

Heures travaillées : Statistique Canada, CANSIM, tableau 383-0033 et compilation spéciale

Emploi : Statistique Canada, CANSIM, tableau 383-0033 et compilation spéciale

Composantes du niveau de vie des États-Unis

PIB nominal : Bureau of Economic Analysis, National Income and Product Accounts Tables, Table 1.1.5

PIB \$ enchaînés de 2012 : Bureau of Economic Analysis, National Income and Product Accounts Tables, Table 1.1.6

Population totale : Bureau of Economic Analysis, National Income and Product Accounts Tables, Table 7.1

Heures travaillées : Statistique Canada, Division des comptes économiques nationaux, Compilation spéciale

Emploi : Statistique Canada, Division des comptes économiques nationaux, Compilation spéciale

Composantes du niveau de vie des pays membres de l'OCDE

PIB nominal : OECD.StatExtracts (section comptes nationaux)

PIB \$ enchaînés de 2015 : OECD.StatExtracts (section comptes nationaux)

Population totale : OECD.StatExtracts (section comptes nationaux, définition nationale de la population)

Heures travaillées : OECD.StatExtracts (section productivité)

Emploi : OECD.StatExtracts (section productivité)

Taux de change de parité de pouvoir d'achat : OECD.StatExtracts (section comptes nationaux)

GRAPHIQUE 6

Taux d'emploi global du Québec et du Canada

Population totale : Statistique Canada, CANSIM, tableau 051-0001

Emploi : Statistique Canada, CANSIM, tableau 383-0033 et compilation spéciale

Taux d'emploi global des États-Unis

Population totale : Bureau of Economic Analysis, National Income and Product Accounts Tables, Table 7.1

Emploi : Statistique Canada, Division des comptes économiques nationaux, Compilation spéciale

Taux d'emploi global des pays membres de l'OCDE

Population totale : OECD.StatExtracts (section comptes nationaux, définition nationale de la population)

Emploi : OECD.StatExtracts (section productivité)

GRAPHIQUE 7

Intensité du travail du Québec et du Canada

Heures travaillées : Statistique Canada, CANSIM, tableau 383-0033 et compilation spéciale

Emploi : Statistique Canada, CANSIM, tableau 383-0033 et compilation spéciale

Intensité du travail des États-Unis

Heures travaillées : Statistique Canada, Division des comptes économiques nationaux, Compilation spéciale

Emploi : Statistique Canada, Division des comptes économiques nationaux, Compilation spéciale

Intensité du travail des pays membres de l'OCDE

Heures travaillées : OECD.StatExtracts (section productivité)

Emploi : OECD.StatExtracts (section productivité)

GRAPHIQUES 8 et 9

Productivité du travail du Québec et du Canada

PIB nominal : Statistique Canada, CANSIM, tableau 384-0038

PIB \$ enchaînés de 2012 : Statistique Canada, CANSIM, tableau 384-0038

Heures travaillées : Statistique Canada, CANSIM, tableau 383-0033 et compilation spéciale

Productivité du travail des États-Unis

PIB nominal : Bureau of Economic Analysis, National Income and Product Accounts Tables, Table 1.1.5

PIB \$ enchaînés de 2012 : Bureau of Economic Analysis, National Income and Product Accounts Tables, Table 1.1.6

Heures travaillées : Statistique Canada, Division des comptes économiques nationaux, Compilation spéciale

Productivité du travail des pays membres de l'OCDE

PIB nominal : OECD.StatExtracts (section comptes nationaux)

PIB \$ enchaînés de 2015 : OECD.StatExtracts (section comptes nationaux)

Heures travaillées : OECD.StatExtracts (section productivité)

Taux de change de parité de pouvoir d'achat : OECD.StatExtracts (section comptes nationaux)

ENCADRÉ (PAGE 15) – FIGURE 1

Composantes du niveau de vie du Canada

PIB nominal : Statistique Canada, CANSIM, tableau 384-0038

PIB \$ enchaînés de 2012 : Statistique Canada, CANSIM, tableau 384-0038

Population totale : Statistique Canada, CANSIM, tableau 051-0001

Heures travaillées : Statistique Canada, CANSIM, tableau 383-0033 et compilation spéciale

Emploi : Statistique Canada, CANSIM, tableau 383-0033 et compilation spéciale

Composantes du niveau de vie des États-Unis

PIB nominal : Bureau of Economic Analysis,
National Income and Product Accounts Tables, Table 1.1.5

PIB \$ enchaînés de 2012 : Bureau of Economic Analysis,
National Income and Product Accounts Tables, Table 1.1.6

Population totale : Bureau of Economic Analysis,
National Income and Product Accounts Tables, Table 7.1

Heures travaillées : Statistique Canada, Division des comptes
économiques nationaux, Compilation spéciale

Emploi : Statistique Canada, Division des comptes économiques
nationaux, Compilation spéciale

Composantes du niveau de vie des pays membres de l'OCDE

PIB nominal : OECD.StatExtracts (section comptes nationaux)

PIB \$ enchaînés de 2015 : OECD.StatExtracts
(section comptes nationaux)

Population totale : OECD.StatExtracts
(section comptes nationaux, définition nationale de la population)

Heures travaillées : OECD.StatExtracts (section productivité)

Emploi : OECD.StatExtracts (section productivité)

Taux de change de parité de pouvoir d'achat : OECD.StatExtracts
(section comptes nationaux)

GRAPHIQUE 10

Niveau de vie du Canada

PIB nominal : Statistique Canada, CANSIM, tableau 384-0038

PIB \$ enchaînés de 2012 : Statistique Canada,
CANSIM, tableau 384-0038

Population totale : Statistique Canada, CANSIM, tableau 051-0001

Niveau de vie des États-Unis

PIB nominal : Bureau of Economic Analysis,
National Income and Product Accounts Tables, Table 1.1.5

PIB \$ enchaînés de 2012 : Bureau of Economic Analysis,
National Income and Product Accounts Tables, Table 1.1.6

Population totale : Bureau of Economic Analysis,
National Income and Product Accounts Tables, Table 7.1

Niveau de vie des pays membres de l'OCDE

PIB nominal : OECD.StatExtracts (section comptes nationaux)

PIB \$ enchaînés de 2015 : OECD.StatExtracts
(section comptes nationaux)

Population totale : OECD.StatExtracts
(section comptes nationaux, définition nationale de la population)

Taux de change de parité de pouvoir d'achat : OECD.StatExtracts
(section comptes nationaux)

Projections de croissance du niveau de vie entre 2021 et 2060

GUILLEMETTE, Y. et D. TURNER (2021). *The Long Game: Fiscal Outlooks to 2060 Underline Need For Structural Reform* OECD Economic Policy Papers, No. 29, OECD Publishing, Paris

GRAPHIQUE 11

Niveau de vie du Québec et du Canada

PIB nominal : Statistique Canada, CANSIM, tableau 384-0038

PIB \$ enchaînés de 2012 : Statistique Canada, CANSIM,
tableau 384-0038

Population totale : Statistique Canada, CANSIM, tableau 051-0001

Niveau de vie des États-Unis

PIB nominal : Bureau of Economic Analysis,
National Income and Product Accounts Tables, Table 1.1.5

PIB \$ enchaînés de 2012 : Bureau of Economic Analysis,
National Income and Product Accounts Tables, Table 1.1.6

Population totale : Bureau of Economic Analysis,
National Income and Product Accounts Tables, Table 7.1

Niveau de vie des pays membres de l'OCDE

PIB nominal : OECD.StatExtracts (section comptes nationaux)

PIB \$ enchaînés de 2015 : OECD.StatExtracts
(section comptes nationaux)

Population totale : OECD.StatExtracts
(section comptes nationaux, définition nationale de la population)

Taux de change de parité de pouvoir d'achat : OECD.StatExtracts
(section comptes nationaux)

GRAPHIQUE 12

Niveau de vie du Québec et de l'Ontario

PIB nominal : Statistique Canada, CANSIM, tableau 384-0038

PIB \$ enchaînés de 2012 : Statistique Canada,
CANSIM, tableau 384-0038

Population totale : Statistique Canada, CANSIM, tableau 051-0001

GRAPHIQUE 13

Niveau de vie du Québec et de l'Ontario

PIB nominal : Statistique Canada, CANSIM, tableau 384-0038

PIB \$ enchaînés de 2012 : Statistique Canada,
CANSIM, tableau 384-0038

Population totale : Statistique Canada, CANSIM, tableau 051-0001

Projections de croissance économique du gouvernement du Québec

Gouvernement du Québec (2022).
Budget 2022-2023 – Plan budgétaire, page E6-E7

GRAPHIQUE 14

Composantes du niveau de vie du Québec et de l'Ontario

PIB nominal : Statistique Canada, CANSIM, tableau 384-0038

PIB \$ enchaînés de 2012 : Statistique Canada, CANSIM,
tableau 384-0038

Population totale : Statistique Canada, CANSIM, tableau 051-0001

Heures travaillées : Statistique Canada, CANSIM, tableau 383-0033
et compilation spéciale

Emploi : Statistique Canada, CANSIM, tableau 383-0033
et compilation spéciale

GRAPHIQUE 15

Intensité du travail du Québec et de l'Ontario

Heures travaillées : Statistique Canada, CANSIM, tableau 383-0033
et compilation spéciale

Emploi : Statistique Canada, CANSIM, tableau 383-0033
et compilation spéciale

GRAPHIQUES 16 à 19

Projections de la population

Scénario de vieillissement lent (SA) : Statistique Canada,
CANSIM, 052-0005

GRAPHIQUE 20

Taux d'emploi global

Population totale : Statistique Canada, CANSIM, tableau 051-0001

Emploi : Statistique Canada, CANSIM, tableau 383-0033
et compilation spéciale

Taux d'emploi par groupe d'âge

Statistique Canada, CANSIM, tableau 14-10-0327-01

Projections de la population

Scénario de vieillissement lent (SA) :
Statistique Canada, CANSIM, 052-0005

Projections de croissance économique du gouvernement du Québec

Gouvernement du Québec (2022).
Budget 2022-2023 – Plan budgétaire, page E6-E7

GRAPHIQUE 21

Taux d'emploi par groupe d'âge du Québec, du Canada et de l'Ontario

Statistique Canada, CANSIM, tableau 14-10-0327-01

Taux d'emploi par groupe d'âge des pays membres de l'OCDE

OECD.StatExtracts (données sur le marché du travail par sexe et âge)

GRAPHIQUE 22

Taux d'emploi selon le statut de citoyenneté du Québec et de l'Ontario

Statistique Canada, Recensement 2001 à 2016, Compilation spéciale

GRAPHIQUE 23

Productivité du travail du Québec et de l'Ontario

PIB nominal : Statistique Canada, CANSIM, tableau 384-0038

PIB \$ enchaînés de 2012 : Statistique Canada, CANSIM, tableau 384-0038

Heures travaillées : Statistique Canada, CANSIM, tableau 383-0033 et compilation spéciale

Projections de croissance économique du gouvernement du Québec

Gouvernement du Québec (2022).
Budget 2022-2023 – Plan budgétaire, page E6-E7

GRAPHIQUE 24

Densité de la population

OECD.StatExtracts (section régions et villes)

GRAPHIQUES 25 à 27

Indice de réglementation des marchés de produits (RMP) de l'OCDE

[Indice de réglementation des marchés de produits de l'OCDE](#)

GRAPHIQUES 28 à 34

Sondage concernant la perception des Canadiens à l'égard de la concurrence

Sondage Léger effectué en janvier 2022 pour le compte du CPP et portant sur les perceptions des Canadiens à l'égard de la concurrence. Échantillon de 3 000 répondants répartis à travers les provinces Canadiennes.

GRAPHIQUE 35

Investissement privé non résidentiel du Québec et du Canada

Formation brute de capital fixe non résidentiel des entreprises : Statistique Canada, CANSIM, tableau 384-0038

Emplois du secteur des entreprises : Statistique Canada, CANSIM, tableau 383-0033

Investissement privé non résidentiel des pays membres de l'OCDE

Formation brute de capital fixe : OECD.StatExtracts (section industrie et services – base de données STAN)

Formation brute de capital fixe – Part attribuée aux logements : OECD.StatExtracts (section Panorama des comptes nationaux)

Emploi du secteur des entreprises : OECD.StatExtracts (section industrie et services – base de données STAN)

Taux de change de parité de pouvoir d'achat : OECD.StatExtracts (section comptes nationaux)

GRAPHIQUE 36

Dépenses en recherche et développement des entreprises du Québec

Dépenses de R-D des entreprises : Statistique Canada, CANSIM, tableau 358-0518

Heures travaillées dans le secteur des entreprises : Statistique Canada, CANSIM, tableau 383-0033

Dépenses en recherche et développement des entreprises du Canada

Dépenses de R-D des entreprises : Statistique Canada, CANSIM, tableau 358-0510

Heures travaillées dans le secteur des entreprises : Statistique Canada, CANSIM, tableau 383-0033

Dépenses en recherche et développement des entreprises des pays membres de l'OCDE

Dépenses de R-D des entreprises : OECD.StatExtracts (section science, technologie et brevets – Dépenses *intra-muros* totale de R-D des entreprises par industrie)

Heures travaillées dans le secteur des entreprises : OECD.StatExtracts (section industrie et services – base de données STAN)

Taux de change de parité de pouvoir d'achat : OECD.StatExtracts (section comptes nationaux)

GRAPHIQUE 37

Brevets

Nombre de brevets : OECD.StatExtracts (section science, technologie et brevets – brevets par technologies)

Population totale : OECD.StatExtracts (section comptes nationaux, définition nationale de la population)

GRAPHIQUE 38

Exportations du Québec

PIB nominal : Statistique Canada, CANSIM, tableau 384-0038

Exportations vers les autres pays : Statistique Canada, CANSIM, tableau 384-0038

Exportations des pays membres de l'OCDE

PIB nominal : OECD.StatExtracts (section comptes nationaux)

Exportations : OECD.StatExtracts (section comptes nationaux)

GRAPHIQUE 39

Productivité du travail du secteur des entreprises du Québec et du Canada

PIB du secteur des entreprises : Statistique Canada, CANSIM, tableau 383-0033

Heures travaillées dans le secteur des entreprises : Statistique Canada, CANSIM, tableau 383-0033

Productivité du travail du secteur des entreprises des pays membres de l'OCDE

PIB du secteur des entreprises : OECD.StatExtracts (section industrie et services – base de données STAN)

Heures travaillées dans le secteur des entreprises : OECD.StatExtracts (section industrie et services – base de données STAN)

Taux de change de parité de pouvoir d'achat : OECD.StatExtracts (section comptes nationaux)

GRAPHIQUE 40

PIB du secteur des entreprises

Statistique Canada, CANSIM, tableau 383-0033

Crédits d'impôt offerts aux entreprises

Québec : Gouvernement du Québec (2022).
Dépenses fiscales – Édition 2021

Ontario : Gouvernement de l'Ontario (2019).
[Rapport sur la transparence fiscale de 2019](#)

Ontario : Gouvernement de l'Ontario (2020). *Comptes publics de l'Ontario – États des ministères et annexes 2019-2020*

GRAPHIQUE 41

Impôt sur le revenu, Taxe sur la masse salariale

Statistique Canada, CANSIM, tableau 385-0034

Crédits d'impôt offerts aux entreprises

Québec : Gouvernement du Québec (2022).
Dépenses fiscales – Édition 2021

Ontario : Gouvernement de l'Ontario (2019).
[Rapport sur la transparence fiscale de 2019](#)

Ontario : Gouvernement de l'Ontario (2020). *Comptes publics de l'Ontario – États des ministères et annexes 2019-2020*

GRAPHIQUE 42

PIB par industrie

Statistique Canada, CANSIM, tableau 383-0033

Statistique Canada, Compilation spéciale

GRAPHIQUE 43

Emploi par industrie

Statistique Canada, CANSIM, tableau 383-0033

Statistique Canada, Compilation spéciale

TABLEAU 1

Crédits d'impôt offerts aux entreprises

Gouvernement du Québec. Dépenses fiscales – Éditions 2015 à 2021

GRAPHIQUE 44

Taux d'imposition réduit des entreprises

[Statutory Tax Rates by Finances of the Nation](#)

GRAPHIQUE 45

Taux d'imposition général des entreprises

[Statutory Tax Rates by Finances of the Nation](#)

GRAPHIQUE 46

Taux effectif de la taxe sur la masse salariale

PricewaterhouseCoopers (2001).

[Renseignements fiscaux – Canada 2021](#)

GRAPHIQUE 47

Impôt sur le revenu, Taxe sur la masse salariale

Statistique Canada, CANSIM, tableau 385-0034

PIB par industrie

Statistique Canada, CANSIM, tableau 383-0033

Statistique Canada, Compilation spéciale

TABLEAU 2

Statistiques fiscales des entreprises

Gouvernement du Québec (2022).

Statistiques fiscales des sociétés – Année d'imposition 2017

ENCADRÉ (PAGE 42) – FIGURE 1

PIB par industrie

Statistique Canada, CANSIM, tableau 383-0033

ENCADRÉ (PAGE 42) – FIGURE 2

PIB et emploi par industrie

Statistique Canada, CANSIM, tableau 383-0033

Investissement par industrie

Statistique Canada, CANSIM, tableau 031-0007

ENCADRÉ (PAGE 42) – FIGURE 3

Statistiques fiscales des entreprises

Gouvernement du Québec (2022).

Statistiques fiscales des sociétés – Année d'imposition 2017

ENCADRÉ (PAGE 44) – FIGURE 1

Bénéficiaires des crédits à la R-D

ISQ. [Nombre de sociétés ayant reçu un crédit d'impôt à la R-D du gouvernement du Québec](#)

ENCADRÉ (PAGE 44) – FIGURE 2

Bénéficiaires des crédits à la R-D

ISQ. [Nombre de sociétés ayant reçu un crédit d'impôt à la R-D du gouvernement du Québec](#)

ENCADRÉ (PAGE 44) – TABLEAU 1

Statistiques fiscales des entreprises

Gouvernement du Québec (2022).

Statistiques fiscales des sociétés – Année d'imposition 2017

GRAPHIQUES DE L'ANNEXE A – A1 à A16

Sondage concernant la perception des Canadiens à l'égard de la concurrence

Sondage Léger effectué en janvier 2022 pour le compte du CPP et portant sur les perceptions des Canadiens à l'égard de la concurrence. Échantillon de 3 000 répondants répartis à travers les provinces Canadiennes.