

Retard de productivité du Canada : Et si la réponse se trouvait du côté de la concurrence ?



Jonathan Deslauriers
Robert Gagné
Jonathan Paré

Auteurs

Jonathan Deslauriers
Robert Gagné
Jonathan Paré

Mise en page

Jérôme Boivin

**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: quatrième trimestre 2022
ISBN: 978-2-924208-85-4

Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2022
Bibliothèque et Archives Canada, 2022

Image de page couverture: iStock @Floortje

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.

© 2022 Centre sur la productivité et la prospérité –
Fondation Walter J. Somers, HEC Montréal

Retard de productivité du Canada : Et si la réponse se trouvait du côté de la concurrence ?

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

Puzzle de la productivité canadienne :

La réponse pourrait être plus simple qu'il n'y paraît

En principe, l'origine du problème de la productivité canadienne est connue, et bien documentée: les entreprises 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 restreindre la croissance de l'économie canadienne. En revanche, on comprend encore mal les raisons qui poussent les entreprises à ne pas se compromettre dans des activités qui se trouvent pourtant au cœur de la réussite de la plupart des économies avec lesquelles on compare le Canada. Résultat: le Canada s'est laissé distancer par ces économies alors même que l'origine du problème qui entrave la croissance économique au pays avait été clairement identifiée.

Alors qu'il détenait une avance de près de 2000\$ par habitant sur le niveau de vie moyen au sein des principales économies occidentales en 1981, le Canada accusait désormais un retard d'approximativement 7000\$ sur cette même moyenne en 2021, ces données étant corrigées pour tenir compte de l'inflation et des différences dans le pouvoir d'achat des devises. Et si on se fie aux projections relayées par le ministère des Finances du Canada¹, l'écart se chiffrera à un peu plus de 20000\$ par habitant d'ici 2060 si rien n'est fait pour réaligner la trajectoire empruntée par son économie. Il y a donc urgence d'agir.

En cherchant à comprendre pourquoi la propension des entreprises canadiennes à investir et à innover est plus faible que dans la plupart des économies occidentales², 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 serait tout simplement insuffisante pour générer les incitatifs nécessaires à stimuler la compétitivité des entreprises.

En évoluant dans de petits marchés segmentés sur le plan économique et législatif, et dispersées au sein d'un vaste territoire géographique, les entreprises canadiennes ne sont pas exposées 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. En l'absence de pressions concurrentielles adéquates, 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 peineraient 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. L'économie canadienne s'enliserait alors dans une dynamique où la productivité progresse lentement et ultimement, c'est la croissance économique qui en pâtit.

Là où le problème devient particulièrement gênant pour le Canada, c'est que la plupart des enjeux de concurrence actuellement observés ont clairement été identifiés dans le cadre des travaux de la Commission Macdonald au début des années 1980, et que 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 ces accords entérinés, l'intérêt pour les enjeux de concurrence au Canada s'est rapidement estompé, et le gouvernement du Canada n'a vraisemblablement pas jugé nécessaire de pousser les réformes là où elles auraient dû aboutir pour améliorer la compétitivité de l'économie canadienne. Les conséquences de ce choix se sont avérées particulièrement importantes sur le plan de la croissance économique.

Si la signature de l'accord de libre-échange avec les États-Unis a permis *a priori* de propulser les exportations canadiennes au cours des années 90, on a pu constater *a posteriori* que le phénomène avait été largement amplifié par la dépréciation du dollar canadien, et non pas en raison d'une amélioration de la dynamique de la concurrence au pays. À défaut de s'être préparées adéquatement en misant sur l'innovation et l'investissement, les entreprises canadiennes ont donc rapidement été submergées par la vague créée par les économies émergentes lorsque la devise canadienne a commencé à s'apprécier par rapport au dollar américain au début des années 2000. Résultat: le Canada n'a pas été en mesure de profiter de l'intégration des marchés mondiaux pour favoriser la croissance de son économie, qui s'est alors enlisée.

En somme, le Canada n'a pas préparé ses entreprises en prévision de l'intégration aux marchés mondiaux. 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 des entreprises canadiennes. À défaut d'avoir entrepris les réformes qui s'imposaient, les entreprises canadiennes ont continué de se développer dans un environnement institutionnel qui relève d'une autre époque en accordant très peu d'importance aux forces de la concurrence.

Un indice compilé par l'OCDE pour évaluer l'impact des politiques publiques sur la concurrenceⁱⁱⁱ résume d'ailleurs particulièrement bien la désuétude de la réglementation canadienne. Non seulement cet indice révèle que la présence et l'intervention de l'État dans l'activité économique engendre davantage de distorsions que dans la plupart des économies occidentales, mais il démontre également que les barrières à l'entrée sont plus nombreuses au Canada, et nettement plus contraignantes. Autrement dit, l'environnement réglementaire en matière de concurrence est globalement plus restrictif au Canada que dans la plupart des économies avec lesquelles on le compare, signe que beaucoup de chemin devra être parcouru pour y implanter une véritable culture de la concurrence.

Pour inverser la tendance et mettre fin au déclin tranquille du Canada, les chercheurs recommandent au gouvernement de s'attaquer au fossé qui sépare la stratégie de développement économique du pays des politiques publiques en matière de concurrence. Parmi les nombreux chantiers de réflexion qui attendent le pays, les chercheurs suggèrent au gouvernement de prioriser les enjeux qui freinent le développement d'un marché intérieur fort et résilient, notamment en s'attaquant aux obstacles réglementaires qui plombent les échanges interprovinciaux, mais également en replaçant l'intérêt des consommateurs au centre de ses décisions lorsqu'il arbitre les enjeux de concurrence au Canada. Dans le cas contraire, les gouvernements auront beau multiplier les ententes commerciales, la croissance économique au Canada demeurera insuffisante pour préserver le niveau de vie des Canadiens.

i 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 l'OCDE (2021). *The long game: fiscal outlooks to 2060 underline need for structural reform*

ii Pour en savoir davantage: 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

iii Pour connaître la méthodologie employée par l'OCDE pour construire son indice, [consultez ce document](#).

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	6
MISE EN CONTEXTE	8
L'enjeu institutionnel	11
Vestiges d'un récent passé protectionniste	12
Plaidoyer pour une culture de la concurrence	13
INTENSITÉ DE LA CONCURRENCE : MESURES, EFFETS ET CONSÉQUENCES	17
Un problème de mesure	17
LES CANADIENS DEVRAIENT-ILS SE PRÉOCCUPER DE L'INTENSITÉ DE LA CONCURRENCE AU PAYS?	24
HISTORIQUE DE LA GESTION DE LA CONCURRENCE AU CANADA	32
Politique nationale: influences sur le marché intérieur	33
Une succession de lois sur la concurrence	34
La nouvelle ère du commerce international	35
Une période d'incertitude	37
Années 80: une transition s'impose	38
Les trois piliers de la concurrence au Canada	40
Une transition inachevée	43
Un «puzzle» de productivité?	46
ENTRAVES À LA CONCURRENCE: UNE COMPARAISON RÉVÉLATRICE	47
Qu'est-ce qui explique le classement du Canada dans l'axe <i>Distorsions engendrées par l'intervention de l'État?</i>	52
Qu'est-ce qui explique le classement du Canada dans l'axe <i>Barrières à l'entrée sur les marchés?</i>	54
CONCLUSION: LA SOLUTION SE TROUVE DU CÔTÉ DE LA CONCURRENCE	59
BIBLIOGRAPHIE	62
SOURCE DES DONNÉES	64
ANNEXE A: Analyse des résultats du sondage sur la perception des Canadiens à l'égard de la concurrence	67
Section 1 : Perceptions relatives aux bienfaits de la concurrence	68
Section 2: Perceptions relatives au manque de concurrence dans les secteurs de l'économie	70
Section 3: Méconnaissance des institutions de la concurrence et de leurs décisions	71

INTRODUCTION

À la lecture du titre de ce rapport, la plupart des lecteurs se posent sans doute la même question : pourquoi un rapport sur l'état de la concurrence au Canada ? Il y a maintenant plus de 30 ans que les entreprises canadiennes profitent des avantages associés aux accords de libre-échange qui lient désormais le Canada à une cinquantaine de pays et la levée de la plupart des barrières au commerce international fait en sorte que les consommateurs canadiens bénéficient d'une offre de biens et de services diversifiée autant sur le plan des prix que de la qualité ou de la variété. En somme, rien ne laisse présager que la concurrence constitue un enjeu d'ordre économique important pour le Canada. Pourtant, ce pourrait très bien être le cas.

Ancrées dans une logique où la concurrence étrangère constituait une menace pour une économie de petite taille comme celle du Canada, les institutions qui régissent de près ou de loin la concurrence au pays n'ont pas été ajustées assez rapidement pour préparer les entreprises canadiennes en prévision de l'inéluctable intégration des marchés mondiaux. 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. Résultat : la croissance de l'économie canadienne a ralenti et le Canada s'est laissé distancer par bon nombre d'économies occidentales.

Entre-temps, les administrations qui se sont succédé à la tête du pays n'ont apparemment pas jugé utile de chercher à modifier la trajectoire empruntée par l'économie canadienne. Des propos de Bill Morneau, ministre des Finances du Canada entre 2015 et 2020, résument particulièrement bien la nature de l'enjeu. Non seulement l'ancien ministre estime que trop « de temps et d'énergie ont été consacrés à trouver des façons de redistribuer la richesse au Canada et [qu'] on a accordé peu d'attention à l'importance d'augmenter notre prospérité collective¹ », mais il constate *a posteriori* qu'il « n'y a pas vraiment de sentiment d'urgence à Ottawa face à notre manque de compétitivité² ». Et c'est là que se joue l'essentiel de l'enjeu. Si rien n'est fait pour améliorer la capacité des entreprises canadiennes à faire face à la concurrence, le Canada perdra encore plus de terrain vis-à-vis de ses homologues occidentaux.

¹ Propos tenus lors d'un événement du C.D. Howe Institute le 1^{er} juin 2022 et rapportés par [Joël Bellavance de La Presse](#)

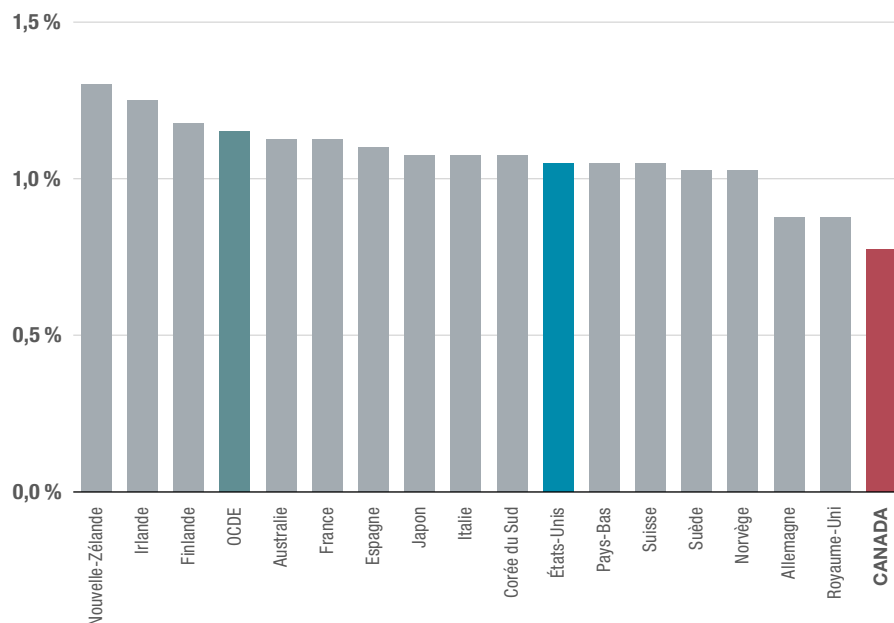
² *Idem*

Selon des prévisions du ministère des Finances du Canada³ (Graphique 1), la croissance économique au pays d'ici 2060 sera nettement plus faible qu'elle ne le sera dans une quinzaine de pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économique (OCDE). Les Canadiens ont donc tout intérêt à se préoccuper dès maintenant de l'état de la concurrence au pays, car si rien n'est fait pour ramener cet enjeu au cœur des préoccupations des gouvernements qu'ils financent, leur pouvoir d'achat risque de s'affaiblir considérablement au cours des prochaines décennies. Pour cette raison, ce rapport tentera de poser les bases de l'important chantier de réflexion qui attend l'ensemble du Canada.

Constituée sous la forme d'un résumé détaillé, la première section de ce rapport met en contexte l'enjeu de la concurrence au Canada. Suit ensuite une revue de la littérature présentant les études scientifiques s'étant intéressées à l'influence de la concurrence dans la performance des économies occidentales. Vitale à la compréhension des enjeux auxquels le Canada est aujourd'hui confronté, la troisième section effectue un survol historique de la gestion de la concurrence au Canada et de ses effets sur son économie. Finalement, la dernière section met en contexte les enjeux institutionnels inhérents à la gestion de la concurrence au pays en comparant le degré de rigidité des lois, programmes, mesures, politiques et autres instances qui régissent de près ou de loin la concurrence dans les pays occidentaux.

GRAPHIQUE 1

CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE POTENTIELLE DU PIB RÉEL PAR HABITANT, CERTAINS PAYS DE L'OCDE, 2020-2060



CONCURRENCE OU COMPÉTITIVITÉ?

Dans la mesure où ces deux concepts sont intrinsèquement liés, leur utilisation peut porter à confusion.

D'un côté, la concurrence réfère à la « rivalité entre plusieurs personnes, plusieurs forces poursuivant un même but* ». La concurrence réfère donc à la lutte qui oppose les entreprises sur un marché donné.

De l'autre, la compétitivité réfère à la capacité de supporter la pression créée par la concurrence. Une entreprise sera donc considérée comme étant compétitive si elle parvient à écouler rentablement sa production dans un marché concurrentiel, ou alors si elle parvient à s'imposer malgré des prix plus élevés en misant sur une production innovante ou de qualité supérieure.

*© 2022 Dictionnaire Le Robert — Le Petit Robert de la langue française

³ Le graphique 1 est une reproduction du graphique 28 du budget déposé par le ministère des Finances du Canada pour l'année 2022. Source: Ministère des Finances du Canada (2022). *Budget 2022 – Un plan pour faire croître notre économie et rendre la vie plus abordable*. Page 29.

MISE EN CONTEXTE

Après avoir été au centre d'un important chantier de réflexion pour redynamiser l'économie canadienne dans les années 80⁴, l'intérêt pour les enjeux de concurrence au Canada s'est progressivement estompé après la signature du premier accord de libre-échange avec les États-Unis en 1989, au point où cette dimension centrale du fonctionnement de notre économie est désormais exclue de la réflexion économique. Pourtant, le manque de dynamisme du secteur des entreprises au Canada laisse présager que la mécanique de la concurrence n'y opère pas adéquatement.

4 Voir Gouvernement du Canada (1985). *Rapport de la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada*.

En étant confrontées à des pressions concurrentielles suffisamment importantes, les entreprises sont normalement incitées à investir et à innover pour préserver ou accroître leurs parts de marché. Par effet d'accumulation, ces pressions induisent un cycle de croissance économique qui profite à l'ensemble de la société, que ce soit par le biais de hausses de salaire associées aux gains de productivité dégagés, par l'élargissement des assiettes fiscales des gouvernements, ou plus simplement par une offre de biens et de services qui se diversifie en prix et en qualité au profit des consommateurs. Or, ce cycle ne semble pas s'être parfaitement implanté au Canada : les entreprises 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 restreindre la croissance de l'économie canadienne.

Couramment évoqué sous l'appellation de « puzzle de productivité canadien », cet état de fait pourrait avoir une origine fort simple : le niveau d'intensité de la concurrence au pays pourrait tout simplement être insuffisant pour générer naturellement les incitatifs requis pour stimuler la compétitivité des entreprises.

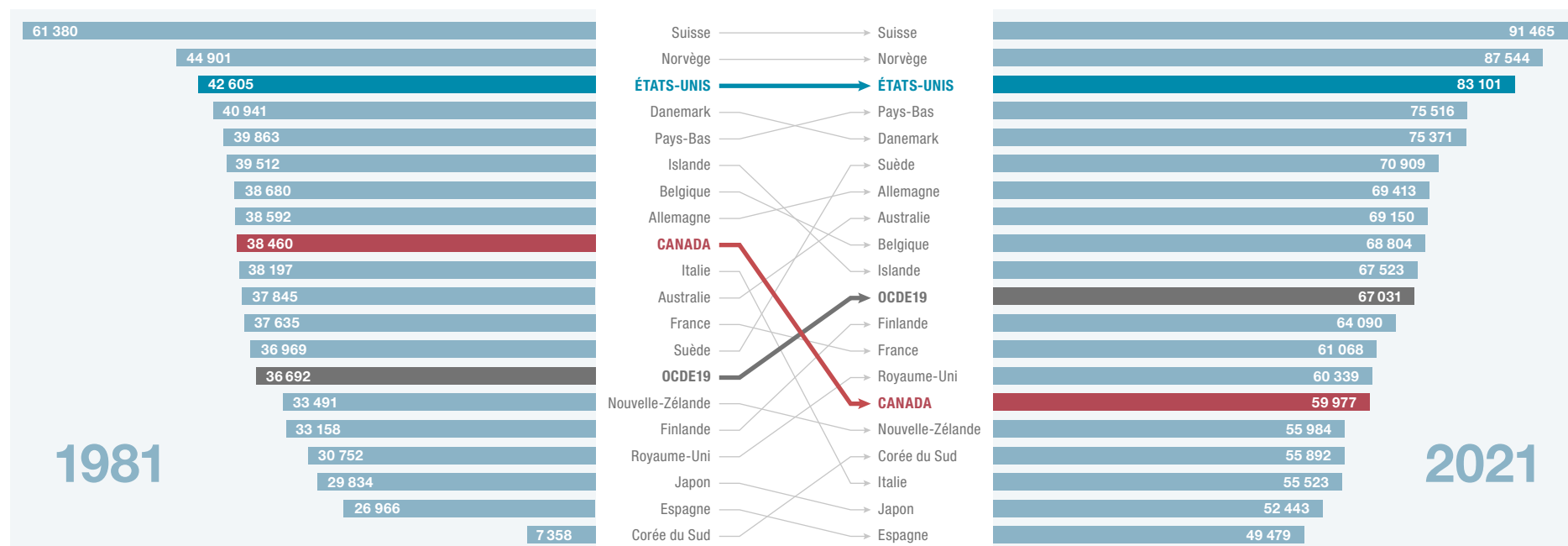
En évoluant dans de petits marchés segmentés sur le plan économique et législatif, et dispersées au sein d'un vaste territoire géographique, les entreprises canadiennes ne seraient pas exposées à des forces concurrentielles aussi importantes que les entreprises américaines, qui évoluent dans le plus important marché intérieur, ou que les entreprises de la zone économique européenne, qui profitent des forces de l'intégration en un marché unique. En l'absence de pressions concurrentielles adéquates, les entreprises canadiennes ne seraient 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 peineraient 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. L'économie canadienne s'enliserait alors dans une dynamique où la productivité progresse lentement et ultimement, c'est la croissance économique qui en pâtirait. Et à ce chapitre, il y a lieu de s'inquiéter.

D'un côté, le Canada s'est laissé distancer par bon nombre d'économies occidentales au cours des quarante dernières années (Graphique 2). Alors qu'il détenait une avance de près de 2 000\$ par habitant sur le niveau de vie moyen au sein du groupe OCDE19⁵ en 1981, le Canada accusait un retard d'environ 7 000\$ sur cette même moyenne en 2021.

GRAPHIQUE 2

NIVEAU DE VIE EN 1981 ET 2021

En dollars canadiens de 2019 par habitant à parité des pouvoirs d'achat



5 Le CPP évalue normalement la performance du Canada en le comparant à 20 pays de l'Organisation de développement et de coopération économique (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. Depuis 2015, l'Irlande se démarque par une croissance hors norme de son PIB, résultat d'un changement dans le calcul du PIB et surtout par l'arrivée massive de multinationales en sol irlandais, ces dernières étant attirées par un régime fiscal particulièrement avantageux. Désormais, la croissance de l'économie irlandaise entraîne à elle seule une hausse disproportionnée du niveau de vie moyen dans le groupe OCDE20. Pour cette raison, l'Irlande est exclue de l'analyse et on réfère au groupe OCDE19.

De l'autre, les quarante prochaines années pourraient être tout aussi néfastes si l'on se fie aux projections relayées par le ministère des Finances du Canada⁶. Le Canada étant appelé à enregistrer une croissance économique particulièrement lente, le pays risque d'être relégué en peloton de queue dans le groupe OCDE19 d'ici 2060 si rien n'est fait pour réaligner la trajectoire empruntée par son économie⁷ (Graphique 3).

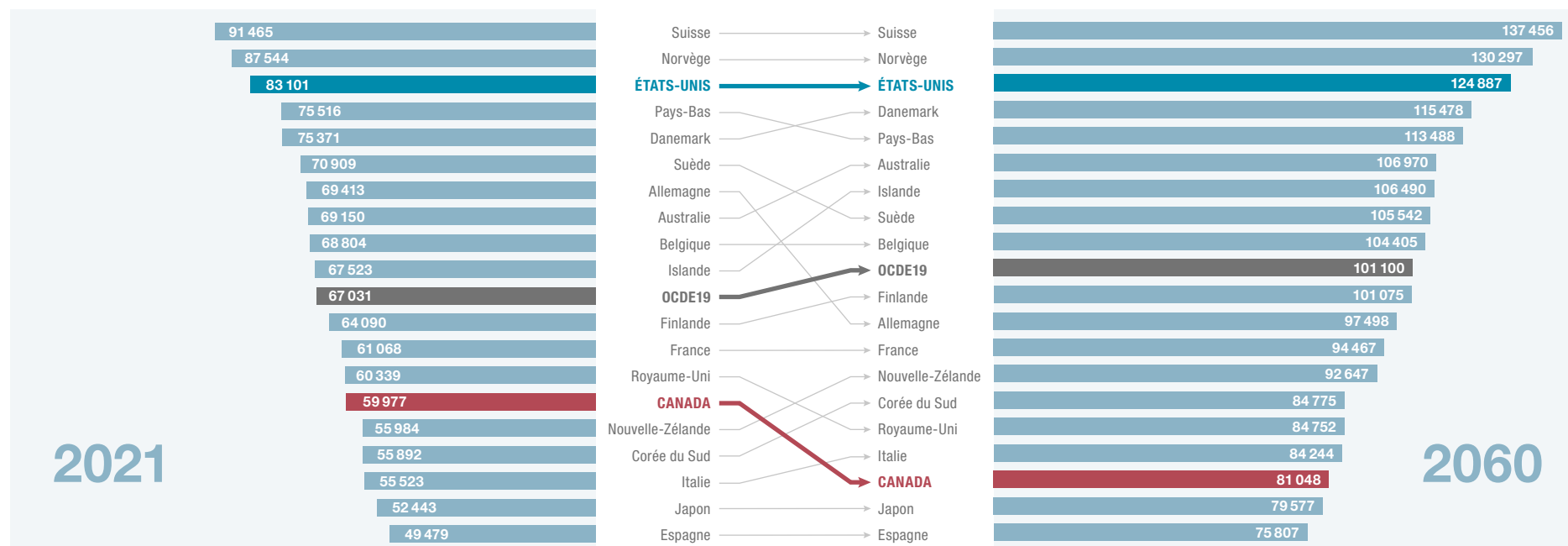
Pour renverser la vapeur, un vaste chantier de réflexion devra s'amorcer à l'échelle du pays pour permettre une meilleure compréhension des enjeux de concurrence qui font vraisemblablement obstacle à la croissance de l'économie canadienne.

Si la question est vaste et les champs d'analyses nombreux, une question paraît incontournable pour lancer cette réflexion : le cadre institutionnel canadien entrave-t-il la concurrence? Autrement dit, les règles, lois, organismes, politiques et autres instances administratives qui gouvernent et encadrent la concurrence au Canada limitent-ils la concurrence au lieu de la stimuler?

GRAPHIQUE 3

NIVEAU DE VIE EN 2021 ET NIVEAU DE VIE PROJETÉ EN 2060

En dollars canadiens de 2019 par habitant à parité des pouvoirs d'achat



6 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

7 Les prévisions de croissance du niveau de vie entre 2020 et 2060 sont calculées selon un scénario de base dans lequel les pays formant l'échantillon d'étude n'entreprennent pas de réformes institutionnelles sur le marché du travail ou en lien avec les politiques de retraite. On suppose qu'en dehors des réformes déjà implémentées, aucun pays ne prend de mesures spécifiques pour augmenter par exemple le taux d'emploi sur le marché du travail ou réviser les conditions de départ à la retraite. Dans le but d'analyser les pressions fiscales occasionnées par le vieillissement de la population et la hausse du coût de la vie, il est également supposé que les gouvernements maintiennent dès 2023, un niveau d'endettement stable et équivalant au ratio de la dette publique en pourcentage du PIB enregistré en 2022. En se basant sur les tendances historiques observées depuis la grande récession de 2008, le scénario de base suppose qu'à l'équilibre de long terme, la productivité multifactorielle croît au taux de 1 % par an. En ayant recours à des équations de comptabilité de la croissance, les contributions à la croissance du niveau de vie sont évaluées et réparties entre les facteurs suivants : la productivité multifactorielle, l'intensité du capital, le taux d'emploi et la part de la population active dans la population totale.

L'ENJEU INSTITUTIONNEL

Dans la mesure où la plupart des entraves qui limitaient les échanges commerciaux et les flux de capitaux avec d'autres pays ont été abolies⁸ et qu'une quinzaine d'accords de libre-échange lient aujourd'hui le Canada à une cinquantaine de partenaires commerciaux étrangers⁹, on pourrait croire que la concurrence n'est pas limitée par des enjeux institutionnels. En somme, l'ouverture du Canada sur les échanges commerciaux et les flux de capitaux étrangers devrait théoriquement garantir que les consommateurs canadiens profitent pleinement des forces de la concurrence. En pratique, ce ne serait pas systématiquement le cas.

Sans chercher délibérément à l'entraver, le cadre institutionnel qui régit la concurrence au Canada ne serait pas toujours en phase avec les principes qui devraient normalement gouverner une culture de la concurrence. Ancrées dans une logique où la croissance de la taille des entreprises canadiennes est nécessaire pour préserver leur intégrité face au géant américain, ces institutions iraient trop souvent à l'encontre des forces de la concurrence et conséquemment à l'encontre des intérêts des consommateurs canadiens. Le processus d'évaluation de la proposition d'achat d'Air Transat par Air Canada en 2019 illustre parfaitement cette réalité.

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 aérien¹⁰» et qu'elle «sera assortie de modalités strictes qui favoriseront la concurrence internationale et la connectivité, et protégeront les emplois¹¹.» 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 concurrence*¹².» 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 concurrence¹³.»

En apparence anodin, cet exemple expose 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, cette dernière 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 donc majeure: les institutions canadiennes encadrent la concurrence de manière à préserver les intérêts des entreprises et à protéger les emplois, alors que les décisions des institutions européennes sont plutôt orientées dans l'intérêt des consommateurs et visent à préserver l'intégrité de la concurrence.

8 Voir à cet effet les [données sur le commerce international de la Banque mondiale](#)

9 Voir [la liste et une description des accords de libre-échange en discussions, en négociations, signés ou en vigueur impliquant le Canada](#)

10 Gouvernement du Canada. [Communiqué de presse](#)

11 *Idem*

12 Commission Européenne. [Communiqué de presse](#)

13 Transat A.T. inc. [Communiqué de presse](#)

VESTIGES D'UN RÉCENT PASSÉ PROTECTIONNISTE

A priori, un tel constat n'a rien de particulièrement surprenant. Conscientes que les entreprises évoluent dans un petit marché dispersé à l'intérieur d'un vaste territoire géographique et qu'elles côtoient un géant économique, 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 préserver l'intégrité des entreprises canadiennes et d'assurer le développement économique du pays par des intérêts canadiens.

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 s'estompaient progressivement, le gouvernement de l'époque a assujéti tous les investissements étrangers à un examen d'éligibilité¹⁴ 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 Canada¹⁵» à moins que l'investissement fait par des étrangers «apporte ou est susceptible d'apporter des avantages appréciables au Canada¹⁶.»

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 et 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 l'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 inévitablement passer par un marché intérieur concurrentiel. En somme, le gouvernement reconnaissait la nécessité de créer une synergie entre ses politiques de gestion de la concurrence et de développement économique pour stimuler la croissance 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. En conséquence, plusieurs secteurs ont été pris de court lorsque la concurrence issue des économies émergentes s'est intensifiée et que le dollar s'est apprécié au début des années 2000. Mal outillées, les entreprises canadiennes n'ont pas été en mesure de s'imposer dans des marchés de plus en plus intégrés.

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: elles visent la croissance de la taille des entreprises et la préservation des emplois, plutôt que de favoriser l'innovation et l'efficacité des entreprises.

14 Fait référence à la *Loi sur l'examen de l'investissement étranger* de 1973. Voir la section Histoire de la gestion de la concurrence au Canada de ce rapport pour davantage de précisions.

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

16 *Idem*

PLAIDOYER POUR UNE CULTURE DE LA CONCURRENCE

Le constat est donc sans équivoque. En refusant d'ajuster les institutions qui régissent la concurrence alors que la performance des entreprises canadiennes déviait de la trajectoire empruntée par la plupart des économies occidentales, les administrations qui se sont succédé à la tête du pays ont fini par limiter les forces de la concurrence plutôt que de chercher à les stimuler. En l'absence d'incitatifs adéquats, la propension des entreprises à investir et à innover est demeurée insuffisante pour leur permettre de s'imposer sur les marchés étrangers et la croissance économique s'en est ressentie.

Plutôt que de tenter de contrôler la concurrence dans une logique de préservation des emplois et de protection des entreprises, les institutions canadiennes qui régissent de près ou de loin la concurrence devront être adaptées pour servir de catalyseurs à la compétitivité des entreprises canadiennes. De fait, un important examen des différentes structures, programmes, stratégies et politiques qui régissent de près ou de loin la concurrence au Canada devra rapidement s'amorcer pour éviter que le retard cumulé par les entreprises ne s'accroisse encore davantage. Le défi sera toutefois de taille : trop souvent, c'est par laxisme que les institutions qui encadrent et régissent la concurrence au pays nuisent à la compétitivité de l'économie canadienne. L'exemple le plus éloquent est probablement observé à l'intérieur même du Canada, lorsqu'on regarde du côté des barrières au commerce entre les provinces.

Si en théorie la Confédération a éliminé toute forme de barrières tarifaires sur le territoire canadien dès 1867, d'improbables enjeux réglementaires ont longtemps limité le commerce intérieur. C'est d'ailleurs encore le cas, et contrairement à ce qu'on pourrait envisager, l'enjeu dépasse de loin les exemples de la circulation des boissons alcoolisées, de la composition de certains produits alimentaires et de la mobilité dans certaines professions.

Dans un contexte où la majorité des barrières commerciales sont tombées au cours des 30 dernières années et qu'un problème de rareté de main-d'œuvre était attendu en raison du vieillissement de la population, les institutions qui gouvernent la concurrence au Canada auraient pourtant dû être ajustées pour s'adapter à la nouvelle réalité des entreprises. Mais puisque rien n'a été fait, les constats dégagés il y a près de 40 ans par le gouvernement Mulroney pour accroître la productivité du pays collent encore parfaitement au cadre actuel :

« L'une des raisons majeures de nos mauvais résultats a été l'incapacité du gouvernement du Canada de s'attaquer aux vrais problèmes. Le gouvernement a trop longtemps négligé les causes des problèmes et ne s'est attaqué qu'à leurs symptômes. Il a trop longtemps laissé sa situation financière se détériorer et la dette augmenter. Par le biais d'une réglementation et d'une intervention excessives, il a substitué les jugements des hommes politiques et des régulateurs à ceux du marché.

En conséquence, l'entreprise – et plus particulièrement la petite entreprise – s'est trouvée ligotée par une réglementation croissante qui l'a privée de l'énergie créatrice nécessaire pour prendre des risques, accroître la productivité et créer des emplois durables et satisfaisants. Le gouvernement a trop souvent entravé le changement – au lieu de le faciliter – en protégeant aux frais du contribuable les entreprises qui ne réagissaient pas assez vite pour accroître la productivité ou saisir les nouvelles possibilités offertes par le marché. Au lieu de mettre en place un cadre légal et fiscal cohérent sur lequel l'entreprise productive pourrait s'appuyer, le gouvernement a procédé à des changements arbitraires, qui ont créé un climat d'incertitude et miné la confiance aussi bien au pays qu'à l'étranger¹⁷. »

17 Ministère des Finances du Canada (1984). *Une nouvelle direction pour le Canada : Un programme de renouveau économique*. Page 2

Faute d'uniformisation dans les réglementations qui relèvent d'instances provinciales, les entreprises qui évoluent dans plus d'une province sont confrontées à des chevauchements réglementaires qui augmentent considérablement leurs coûts, au point où le commerce vers les États-Unis s'avère parfois moins complexe que le commerce interprovincial sur le plan administratif. Bien que la Commission Macdonald ait soulevé cet enjeu dès 1985¹⁸, il aura fallu attendre jusqu'en 1995 pour que les provinces tentent de concilier leurs différends¹⁹, soit 10 ans après que l'Union européenne ait décidé de s'attaquer à ce même type d'enjeux pour renforcer le principe de marché unique. Et encore, il aura fallu attendre jusqu'en 2017 pour qu'une réforme de fond permette un règlement plus rapide des disputes concernant le commerce interprovincial²⁰.

Quoiqu'il ne s'agisse que d'un exemple considéré à la marge, l'enjeu du commerce intérieur permet de prendre la pleine mesure du défi qui attend le Canada. La bonne nouvelle, c'est que les différents paliers de gouvernements disposent de toute la latitude requise sur le plan politique pour initier le mouvement.

À l'hiver 2022, la firme Léger a été mandatée par le CPP afin d'évaluer la perception des Canadiens sur l'état de la concurrence au pays. Basé sur une enquête européenne²¹, ce sondage a permis de constater que les Canadiens étaient tout aussi conscients de l'importance de la concurrence que leurs homologues des pays de l'Union européenne²², où une culture de la concurrence s'est développée dès la fin de la Seconde Guerre mondiale :

- 76 % des Canadiens sondés (80 % pour l'OCDE-UEI²³) estiment que la concurrence a un impact très positif ou assez positif pour les consommateurs (Graphique 4);
- 80 % des Canadiens sondés (73 % pour l'OCDE-UEI) considèrent que la concurrence améliore la qualité des biens et services offerts (Graphique 5);
- 87 % des Canadiens sondés (85 % pour l'OCDE-UEI) considèrent que la concurrence permet de bénéficier de meilleurs prix (Graphique 6);
- 91 % des Canadiens sondés (86 % pour l'OCDE-UEI) considèrent que la concurrence offre plus de choix aux consommateurs (Graphique 7);
- 78 % des Canadiens sondés (77 % pour l'OCDE-UEI) considèrent que la concurrence permet aux entreprises d'être plus compétitives sur les marchés mondiaux (Graphique 8);
- 88 % des Canadiens sondés (85 % pour l'OCDE-UEI) considèrent que la concurrence encourage l'innovation et la croissance économique (Graphique 9).

18 La Commission Macdonald proposait de «minimiser les barrières à l'encontre de la libre circulation du travail, des moyens de production et des services, et harmoniser l'intégration des politiques» afin de créer une véritable union économique «indispensable à une économie canadienne prospère». Source: Gouvernement du Canada (1985). *Rapport de la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada*. Volume trois, 6^e partie à partir de la page 107.

19 Fait référence à l'Accord sur le commerce intérieur (ACI) en vigueur à partir de 1995 et dont l'objectif était 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, performant et stable». Voir Secrétariat du commerce intérieur (2015). [Accord sur le commerce intérieur – Codification administrative](#)

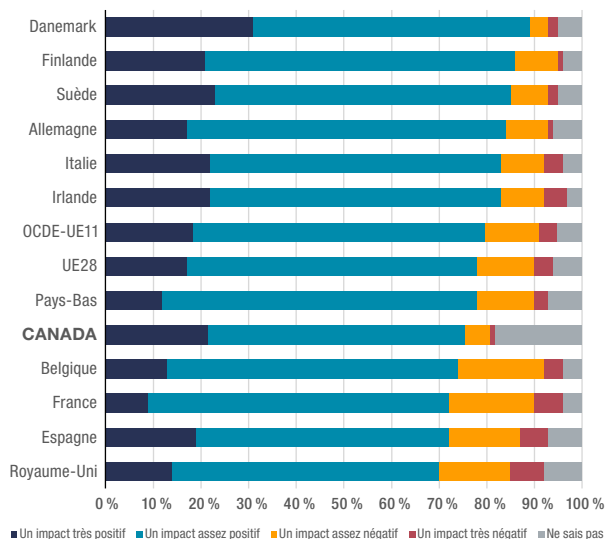
20 Fait référence à l'Accord de libre-échange canadien en vigueur depuis 2017, et qui remplace l'ACI. Voir Secrétariat du commerce intérieur (2021). [Accord sur le libre-échange canadien – Codification administrative](#)

21 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

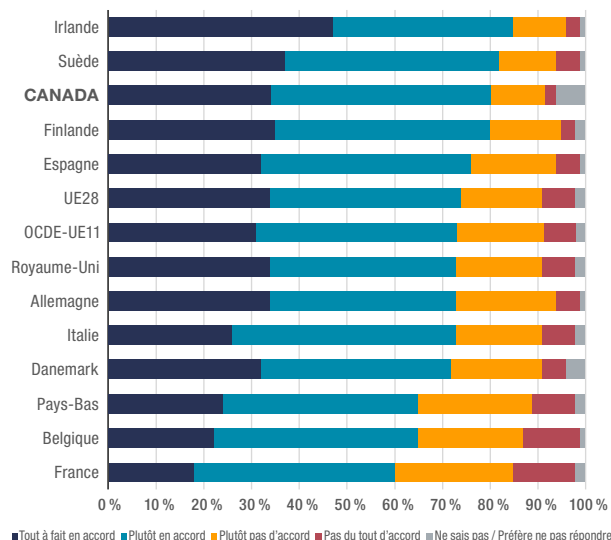
22 Consultez l'annexe A pour obtenir les résultats détaillés du sondage.

23 Le groupe de référence OCDE-UEI 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 parmi les pays de la sélection OCDE20, 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 seront comparés à ce groupe de référence (OCDE-UEI) ainsi qu'au groupe UE28 représentant la moyenne des 28 pays membres de l'Union européenne.

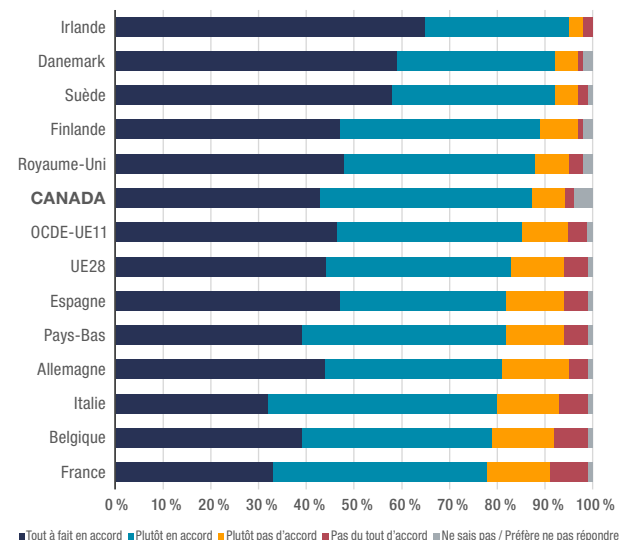
GRAPHIQUE 4
IMPACT D'UNE CONCURRENCE EFFICACE
SUR LES CONSOMMATEURS



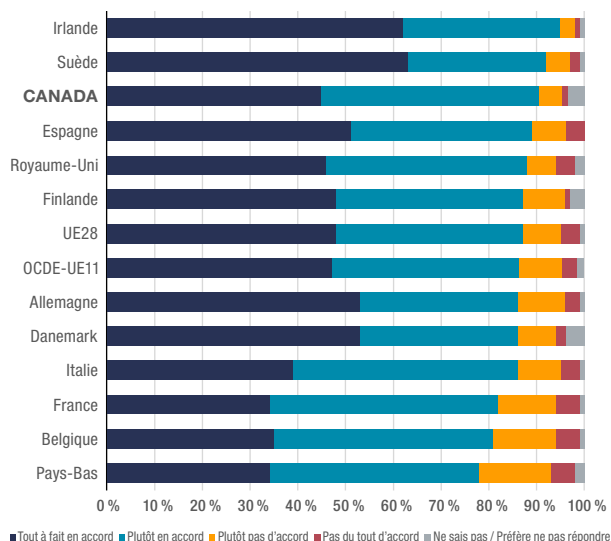
GRAPHIQUE 5
LA CONCURRENCE ENTRE ENTREPRISES
FAVORISE DES BIENS ET DES SERVICES DE
PLUS GRANDE QUALITÉ



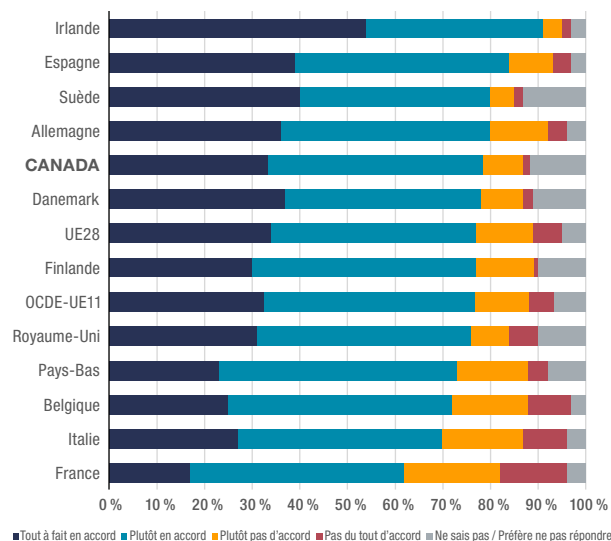
GRAPHIQUE 6
LA CONCURRENCE ENTRE ENTREPRISES
PERMET AUX CONSOMMATEURS DE
BÉNÉFICIER DE MEILLEURS PRIX



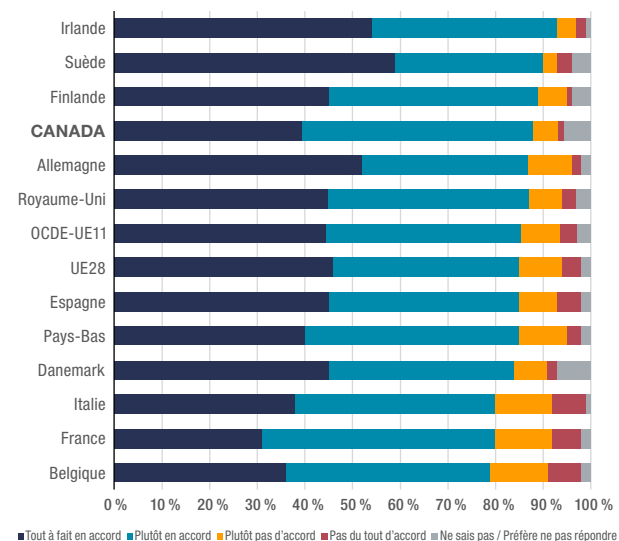
GRAPHIQUE 7
LA CONCURRENCE ENTRE ENTREPRISES OFFRE
PLUS DE CHOIX AUX CONSOMMATEURS



GRAPHIQUE 8
LA CONCURRENCE PERMET AUX
ENTREPRISES D'ÊTRE PLUS COMPÉTITIVES
SUR LES MARCHÉS MONDIAUX



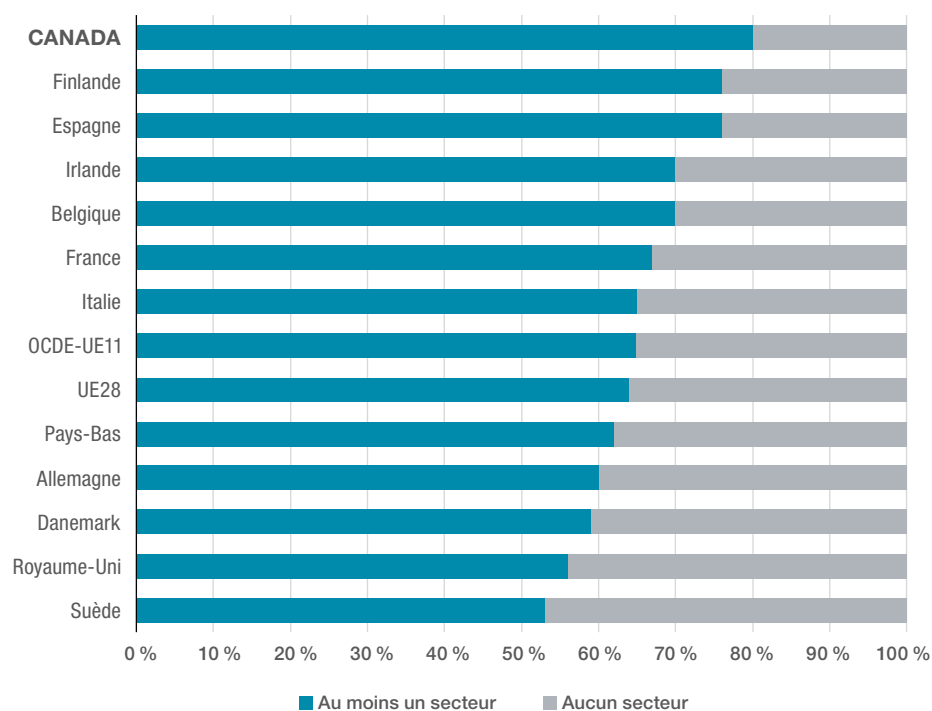
GRAPHIQUE 9
LA CONCURRENCE ENTRE ENTREPRISES
ENCOURAGE L'INNOVATION ET LA
CROISSANCE ÉCONOMIQUE



Si le sondage révèle que les Canadiens semblent pleinement conscients des avantages tirés d'un environnement concurrentiel, il révèle en parallèle que les enjeux de concurrence seraient vraisemblablement plus nombreux au Canada que dans le groupe OCDE-UE11. Selon les résultats obtenus, 80% des Canadiens sondés ont identifié au moins un secteur où ils avaient décelé des enjeux liés à la concurrence, alors que ce n'était le cas que de 65% des répondants européens (Graphique 10). Signe que la culture de la concurrence est loin d'être mature, les Canadiens seraient par ailleurs deux fois moins nombreux que les Européens à savoir à quelle instance s'adresser lorsqu'ils sont confrontés à un enjeu de concurrence (Graphique 11).

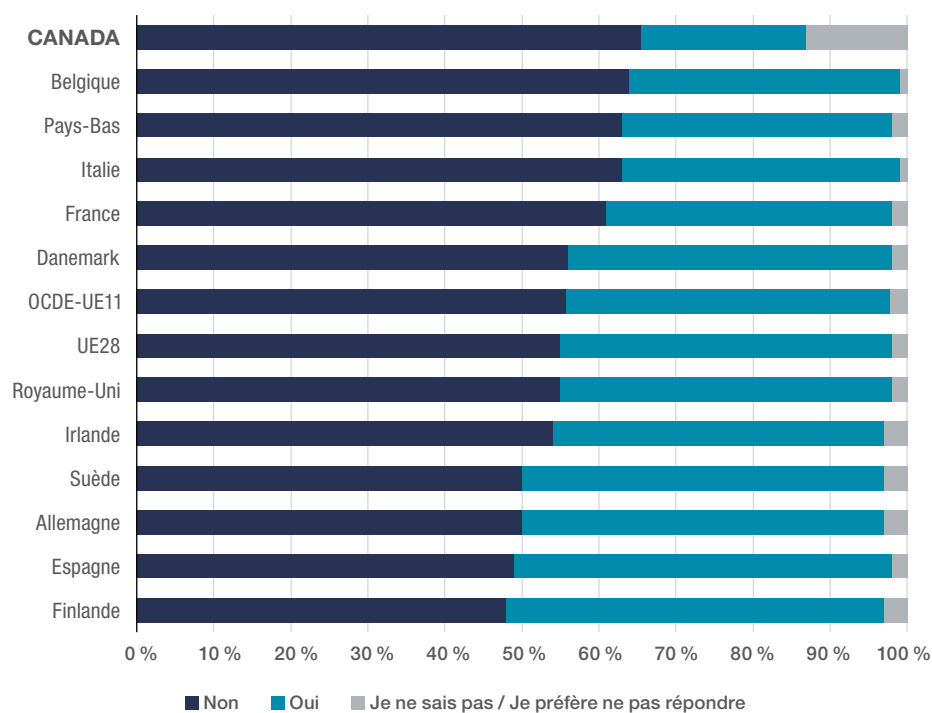
GRAPHIQUE 10

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



GRAPHIQUE 11

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



INTENSITÉ DE LA CONCURRENCE: MESURES, EFFETS ET CONSÉQUENCES

Avant d'aborder l'enjeu de la concurrence sous l'angle institutionnel, il apparaît nécessaire d'effectuer un bref survol de la littérature de manière à illustrer l'importance et le rôle que joue la concurrence dans la performance des économies occidentales.

UN PROBLÈME DE MESURE

La mécanique de la concurrence est à la base du fonctionnement des économies occidentales et ses nombreuses retombées sont bien connues. Lorsque l'intensité de la concurrence atteint un certain seuil, les entreprises sont naturellement poussées à investir et à innover pour demeurer compétitives et ainsi préserver leurs parts de marché. Par effet d'accumulation, ces comportements 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 terme. Ultimement, ce sont les consommateurs qui en bénéficient par le biais d'un élargissement des biens et de services qui leur sont offerts, que ce soit en termes de qualité, de quantité ou de prix.

En pratique, on doit toutefois savoir que les études empiriques sont limitées par un obstacle de taille. 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. Pour parvenir à comparer la performance des entreprises, des industries ou des pays, la plupart des études doivent donc recourir à des mesures partielles, sinon indirectes, de l'intensité de la concurrence. L'indice Herfindahl-Hirschman (IHH), qui est notamment employé dans le processus d'évaluation des fusions par les autorités américaines de la concurrence²⁴, illustre parfaitement les limites propres à la plupart des mesures.

.....

²⁴ Selon les normes du département de la justice américaine, un marché est fortement concentré lorsque la valeur de l'indice excède 0,25 alors que le degré de concentration est limité lorsque l'indice est inférieur à 0,15. Normalement, une fusion entraînant une augmentation de l'indice supérieure à 0,02 dans un marché fortement concentré devrait être soumise à un examen pour éviter la création d'une position dominante. U.S. Department of Justice & FTC (2010), [Horizontal Merger Guidelines, section 5.3](#)

L'IHH évalue l'état de la concurrence en sommant le carré des parts de marché détenues par les entreprises dans un marché donné, ce qui permet d'accorder davantage de poids aux entreprises qui détiennent une large part de marché. Ainsi, plus la valeur de l'indice est élevée, plus un marché est concentré, c'est-à-dire qu'un nombre limité d'entreprises contrôlent une large part du marché.

Si en théorie l'IHH permet de mesurer le degré de concentration d'un marché, l'application de son calcul comporte bon nombre de limites quant à l'évaluation de l'état de la concurrence. En pratique, l'IHH est largement tributaire de la définition géographique du marché, des joueurs sélectionnés, et ne tient pas compte du principe de substitution. Ainsi, des entreprises qui se partagent équitablement un marché donné pourraient en réalité détenir une position dominante en ayant respectivement mainmise sur une portion locale du marché alors qu'au contraire, un marché pourrait être identifié comme étant fortement concentré par la position dominante d'une entreprise dont la production pourrait en réalité être parfaitement substituable sur un marché secondaire. Plus important, la construction d'un tel indice requiert des données de marché exhaustives qui sont souvent difficiles d'accès.

Pour cette raison, bon nombre de mesures alternatives sont employées par la littérature pour évaluer le niveau de concurrence. Par exemple :

- Aghion *et al.* (2005) utilisent un indice de Lerner qui mesure le pouvoir de marché des entreprises sur la base de l'écart entre le prix et le coût marginal de leur production ;
- Peroni et Gomes Ferreira (2012) emploient un indicateur de Boone qui évalue la sensibilité ou l'élasticité des profits de la firme à des variations de ses coûts ;
- Gutiérrez et Philippon (2017) utilisent trois différentes mesures de concentration : une mesure d'entrée et de sortie basée sur la variation logarithmique du nombre de firmes dans une industrie donnée, la part des ventes et de marché détenues par les 4/8/20 plus grandes entreprises de chaque industrie et des mesures de concentration de type HHI ;
- Alesina *et al.* (2005) ont construit des indicateurs de régulation qui sont liés à des mesures mises en place pour protéger les entreprises locales et qui constituent de ce fait des barrières à l'entrée qui peuvent être mesurées par les prises de participations du gouvernement, les contrôles de prix ou les parts de marché des nouveaux arrivants sur le marché ;
- Grajek et Roller (2012) utilisent des indices composites sur la régulation de l'accès des nouveaux arrivants à l'infrastructure des entreprises présentes sur le marché ;
- Sachs et Warner (1995) utilisent des indicateurs d'ouverture basés, notamment, sur la présence de barrières non tarifaires, ou sur la présence d'un monopole d'État dans un secteur où les exportations sont importantes ;
- Nickell (1996) utilise une mesure construite sur des données d'enquêtes conduites au niveau de l'entreprise et portant sur le nombre de concurrents sur le marché, ainsi qu'une mesure de la moyenne des dividendes versés aux actionnaires normalisée par la valeur ajoutée ;
- Frankel et Romer (1999) utilisent une variable instrumentale fondée sur les caractéristiques géographiques des pays : la taille des pays, la distance séparant les différents pays, l'existence ou non de frontières communes ;
- Anderton *et al.* (2019) utilisent les indicateurs de réglementation du marché des produits de l'OCDE.

Quoiqu'imparfaites et hétérogènes, ces mesures pointent systématiquement en direction d'un même constat : l'intensité de la concurrence est un déterminant fondamental de la performance économique, et ce, peu importe que la mesure s'effectue à l'échelle de l'entreprise, de l'industrie, ou de l'ensemble de l'économie (Tableau I, page 18).

En analysant l'impact de l'ouverture aux échanges internationaux sur le niveau de vie de 150 pays, Frankel et Romer (1999) ont par exemple constaté l'existence d'une corrélation positive qui s'expliquerait par le fait que l'ouverture au commerce international favoriserait l'augmentation de la valeur du capital humain et physique des entreprises, et conséquemment leur productivité. Sachs et Warner (1995) auraient obtenu des résultats similaires en analysant l'impact de la libéralisation des échanges dans 122 pays entre 1970 et 1989.

En analysant un échantillon de 670 entreprises manufacturières britanniques, Nickell (1996) a par ailleurs démontré qu'une augmentation du nombre d'entreprises avait un impact positif sur la croissance de la productivité multifactorielle. Nicoletti et Scarpetta (2003) sont arrivés à des conclusions similaires en mesurant l'impact de la levée des barrières à l'entrée de nouvelles entreprises dans le secteur manufacturier de 18 pays membres de l'OCDE.

Les analyses effectuées dans le contexte nord-américain montrent que le Canada n'échapperait pas au phénomène. Schmitz (2005) a notamment démontré qu'en réponse à l'émergence de la concurrence brésilienne dans le marché mondial de l'acier, les entreprises canadiennes et américaines ont considérablement augmenté leur productivité en révisant leurs méthodes de travail. En analysant l'impact de l'*Accord de libre-échange Canada-États-Unis* dans le secteur manufacturier, Lileeva (2008) a constaté que la baisse des tarifs douaniers avait généré d'importants gains de productivité. Selon l'auteur, cette hausse serait essentiellement attribuable à la réallocation des ressources vers les entreprises les plus productives. En évaluant l'impact de la concurrence et des pénuries de main-d'œuvre qualifiée sur la productivité des entreprises manufacturières canadiennes, Tang et Wang (2005) ont constaté que les entreprises qui percevaient un accroissement de la concurrence tendaient à atteindre des niveaux de productivité plus élevés.

TABLEAU I

CONCURRENCE ET CROISSANCE ÉCONOMIQUE

ÉTUDES	OBJECTIFS	MÉTHODOLOGIE	PRINCIPAUX RÉSULTATS
Sachs et Warner (1995)	Analyser les effets de la libéralisation des échanges sur la croissance économique	Échantillon de 122 pays développés et en voie de développement couvrant la période entre 1970 et 1989	Fort lien positif entre l'ouverture aux échanges et la croissance économique pour les deux groupes de pays (développés et pauvres) : les pays ouverts aux échanges ont tendance à croître plus rapidement.
Nickell (1996)	Étudier le lien entre la concurrence et la performance économique mesurée par la productivité des entreprises	Données de panel portant sur un échantillon de 670 firmes britanniques évoluant dans le secteur manufacturier et couvrant la période entre 1972 et 1986	La concurrence mesurée par une augmentation du nombre de compétiteurs ou par une réduction des dividendes a un impact positif sur la croissance de la productivité multifactorielle.
Frankel et Romer (1999)	Analyser l'impact des échanges commerciaux sur la croissance économique	Échantillon de 150 pays couvrant l'année 1985	Corrélation positive entre l'indicateur d'ouverture aux échanges et le niveau de vie expliquée par le fait que le commerce international a un impact positif sur l'accumulation du capital physique, humain et sur la productivité.
Nicoletti et Scarpetta (2003)	Analyser le lien entre le degré de régulation et la croissance économique ainsi que l'impact de cette régulation sur la productivité multifactorielle	Échantillon de 18 pays membres de l'OCDE portant sur 23 industries à 2 chiffres évoluant dans le secteur manufacturier et celui des services couvrant la période entre 1984 et 1998	Dans tous les pays de l'échantillon, la libéralisation des entrées est associée à des gains de productivité. Les procédures de privatisation occasionnent des gains additionnels de productivité qui dépendent du degré d'implication des gouvernements dans les entreprises privatisées.
Schmitz (2005)	Étude de cas portant sur les mines de fer aux États-Unis et au Canada lorsqu'elles ont dû faire face à la concurrence brésilienne après la libéralisation survenue sur le marché mondial de l'acier	Industries minières de fer aux États-Unis et au Canada couvrant la période entre 1970 et 1997	En réponse à la concurrence brésilienne, les mines de fer aux États-Unis et au Canada ont considérablement augmenté leur productivité du travail, du capital, des biens intermédiaires en améliorant principalement leurs méthodes de travail.
Tang et Wang (2005)	Évaluer l'impact de la concurrence (sur le marché des biens et services) et des pénuries de main-d'œuvre qualifiée sur la productivité des firmes manufacturières canadiennes	Échantillon de 5 320 firmes manufacturières provenant de données d'enquêtes conduites par Statistique Canada en 1999	Les entreprises – notamment celles de taille moyenne – qui perçoivent un degré de concurrence plus élevé sur les marchés de produits ont tendance à atteindre des niveaux de productivité plus élevés.
Lileeva (2008)	Analyser l'impact de l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis sur la croissance de la productivité du secteur manufacturier canadien	Échantillon de 236 industries à 4 chiffres couvrant la période entre 1980 et 1996	La baisse des tarifs douaniers canadiens a occasionné des gains de productivité qui s'expliquent par les sorties des firmes les moins productives qui ont conduit à une réallocation des parts de marché en faveur des firmes les plus productives.

En plus d'avoir un effet direct sur la performance des entreprises, la concurrence aurait pour effet de stimuler l'innovation (Tableau 2). Bloom *et al.* (2016) ont notamment démontré que la concurrence des importations chinoises avait notamment eu pour effet de stimuler l'innovation chez les entreprises les plus exposées. En procédant à un examen des études empiriques, Sharpe et Currie (2008) ont conclu que l'intensité avec laquelle les entreprises se font concurrence aurait «un puissant effet positif sur l'innovation et la productivité».

L'effet ne serait toutefois pas systématique. Aghion *et al.* (2009) ont notamment démontré que l'intensification de la concurrence avait pour effet d'accroître l'innovation dans les industries avancées sur le plan technologique, alors qu'elle aurait pour effet de décourager l'innovation dans les industries accusant un retard technologique. Ces résultats seraient conformes avec ceux obtenus précédemment. Précédemment, Aghion *et al.* (2005) avaient conclu qu'une intensification de la concurrence avait un effet positif sur l'innovation des entreprises technologiquement à égalité, alors qu'elle aurait pour effet de décourager les entreprises technologiquement à la traîne.

TABEAU 2
CONCURRENCE ET INNOVATION

ÉTUDES	OBJECTIFS	MÉTHODOLOGIE	PRINCIPAUX RÉSULTATS
Aghion <i>et al.</i> (2005)	Analyser le lien empirique entre l'innovation et le degré de concurrence sur le marché des biens et services	Données de panel non balancé regroupant 311 entreprises britanniques évoluant dans 17 industries couvrant la période entre 1973 et 1994	Pour les entreprises qui sont technologiquement à égalité, une augmentation de la concurrence aurait pour effet de les inciter à innover pour détenir un avantage sur les autres concurrents. Mais la même hausse de concurrence aurait l'effet contraire sur les entreprises qui sont technologiquement à la traîne ou en peloton de queue.
Sharpe et Currie (2008)	Revue de la littérature principalement empirique sur la concurrence et ses liens avec l'innovation et la croissance de la productivité	Revue de la littérature	L'intensité avec laquelle les entreprises se font concurrence «a un puissant effet positif sur l'innovation et la productivité».
Aghion <i>et al.</i> (2009)	Étudier l'impact d'une hausse de la concurrence sur la croissance de la productivité (du travail et multifactorielle) et l'innovation des firmes déjà présentes sur le marché	Données de panel portant sur 5 161 firmes domestiques évoluant dans 180 industries britanniques et couvrant la période entre 1987 et 1993	Dans les industries technologiquement avancées, les firmes domestiques vont réagir en augmentant leur capacité d'innovation et leur productivité. Mais la hausse de la concurrence aurait tendance à décourager l'innovation dans les industries accusant un retard technologique.
Bloom <i>et al.</i> (2016)	Analyser l'impact de la concurrence des importations chinoises sur des mesures de progrès technologiques telles que l'innovation, l'information technologique et la productivité multifactorielle	Données de panel d'industries manufacturières couvrant 12 pays européens sur la période entre 1996 et 2007	La concurrence des importations chinoises a eu un impact positif sur l'innovation, l'information technologique et la productivité des firmes évoluant dans les industries les plus exposées aux importations chinoises.

Finalement, un certain nombre d'études tendraient à démontrer que l'intensification de la concurrence aurait un impact significatif sur l'investissement (Tableau 3, page suivante). En analysant la réponse des entreprises établies face à l'arrivée de Walmart dans le secteur du commerce de détail américain, Khanna et Tice (2000) ont notamment démontré que les entreprises rentables avaient réagi agressivement en augmentant leurs investissements. En revanche, les entreprises ayant une santé financière précaire auraient été moins réactives. En analysant les conséquences de l'ouverture du secteur des télécommunications dans un échantillon de 162 pays, Li et Xu (2004) ont constaté que le passage d'un monopole à une structure de marché avec plus d'opérateurs ferait progresser l'investissement de 30%. En s'appuyant sur un échantillon couvrant 7 industries non manufacturières dans 21 pays de l'OCDE, Alesina et *al.* (2005) ont conclu que la privatisation et la déréglementation favorisant la libre entrée avaient un impact positif sur l'investissement.

Au final, le constat qui se dégage de la littérature est sans équivoque : la concurrence joue un rôle central dans le développement économique. Peu importe la mesure de concurrence employée, le secteur d'activité analysé et la méthode employée, la concurrence produit les résultats escomptés. Une fois un certain niveau atteint, la concurrence favorise l'innovation, l'investissement et une meilleure allocation des ressources, ce qui favorise la croissance de la productivité et accélère conséquemment la croissance économique.

TABLEAU 3

CONCURRENCE ET INVESTISSEMENT

ÉTUDES	OBJECTIFS	MÉTHODOLOGIE	PRINCIPAUX RÉSULTATS
Khanna et Tice (2000)	Analyser la réponse des firmes en place à l'arrivée de Walmart dans le secteur du commerce de détail américain	Échantillon de 76 firmes américaines qui étaient des concurrents de Walmart au cours de la période entre 1975 et 1996	Les grandes firmes plus rentables répondent agressivement à l'arrivée de Walmart en augmentant leur investissement tandis que celles qui sont en place, mais très endettées, sont moins réactives.
Li et Xu (2004)	Analyser les conséquences de la privatisation et de la concurrence dans le secteur des télécommunications	Échantillon portant sur 162 pays développés ou en voie de développement couvrant la période entre 1990 et 2001	Le fait de procéder à une privatisation totale augmente l'investissement par habitant dans le secteur des télécommunications d'environ 60%. Le passage d'un monopole à une structure de marché avec plus d'opérateurs permet d'accroître l'investissement par habitant dans le secteur des télécommunications de 30%.
Alesina et al. (2005)	Étudier les effets de mesures visant à accroître la concurrence sur l'investissement dans le capital physique	Les données utilisées couvrent la période entre 1975 et 1998 sur un échantillon de 21 pays membres de l'OCDE et 7 industries non manufacturières.	Les mesures visant à déréguler dans le but de favoriser la libre entrée ainsi que la privatisation ont des impacts positifs sur l'investissement.
Akdoğan et MacKay (2008)	Examiner le lien entre la structure du marché ou le degré de compétition et les décisions d'investissement des entreprises	Large échantillon de 6 342 entreprises manufacturières américaines évoluant dans 533 industries (concurrentielles, oligopolistiques et monopolistiques) et couvrant la période entre 1981 et 2000	Soutient l'idée d'un lien entre la concurrence et l'investissement avec un niveau optimal de concurrence qui engendrerait le niveau d'investissement le plus élevé (industries oligopolistiques) et en-deçà ou au-delà duquel le niveau d'investissement serait plus faible.
Gutiérrez et Philippon (2017)	Analyser le lien entre concurrence et investissement au sein de l'économie américaine à partir de deux hypothèses: l'investissement au niveau de l'industrie augmente avec le degré de compétition; l'investissement réalisé par les firmes leaders augmente avec le niveau de compétition	Les données collectées couvrent la période entre 1970 et 2016 et portent sur le secteur des entreprises américain, en excluant les services publics, le secteur immobilier et celui des services financiers.	Les deux hypothèses sont vérifiées avec les coefficients ayant les signes anticipés. Les résultats des auteurs soutiennent l'idée selon laquelle les entreprises ne faisant pas face à une menace imminente d'entrée de concurrents n'ont pas de fortes incitations à investir et innover.
Döttling et al. (2017)	Étudier l'impact de la concurrence et des contraintes financières sur l'investissement aussi bien dans les actifs tangibles qu'intangibles	Les données collectées couvrent la période entre 1995 et 2015 et portent sur un groupe de 10 pays européens en plus des États-Unis.	Le niveau d'investissement est faible aux États-Unis parce que les industries sont devenues plus concentrées, plus protégées et avec cette réduction de la concurrence, les entreprises n'ont pas suffisamment d'incitatifs à investir.

LES CANADIENS DEVRAIENT-ILS SE PRÉOCCUPER DE L'INTENSITÉ DE LA CONCURRENCE AU PAYS?

Une fois qu'on sait que des preuves empiriques substantielles lient la performance économique à l'intensité de la concurrence, une question devient incontournable : les Canadiens devraient-ils se préoccuper de l'intensité de la concurrence au pays?

Comme c'est le cas de la plupart des habitants des états occidentaux, les bénéfices associés à la concurrence sont pleinement assimilés par les Canadiens et la mécanique de la concurrence fait désormais partie intégrante de leur quotidien. La vaste majorité des barrières commerciales sont tombées²⁵ et les consommateurs canadiens ont accès à une gamme de biens et de services diversifiée en prix et en qualité, ce qui laisse présager qu'ils tirent pleinement profit des forces de la concurrence dans la plupart des marchés qu'ils fréquentent à l'échelle nationale. Pourtant, rien n'assure que ce soit le cas.

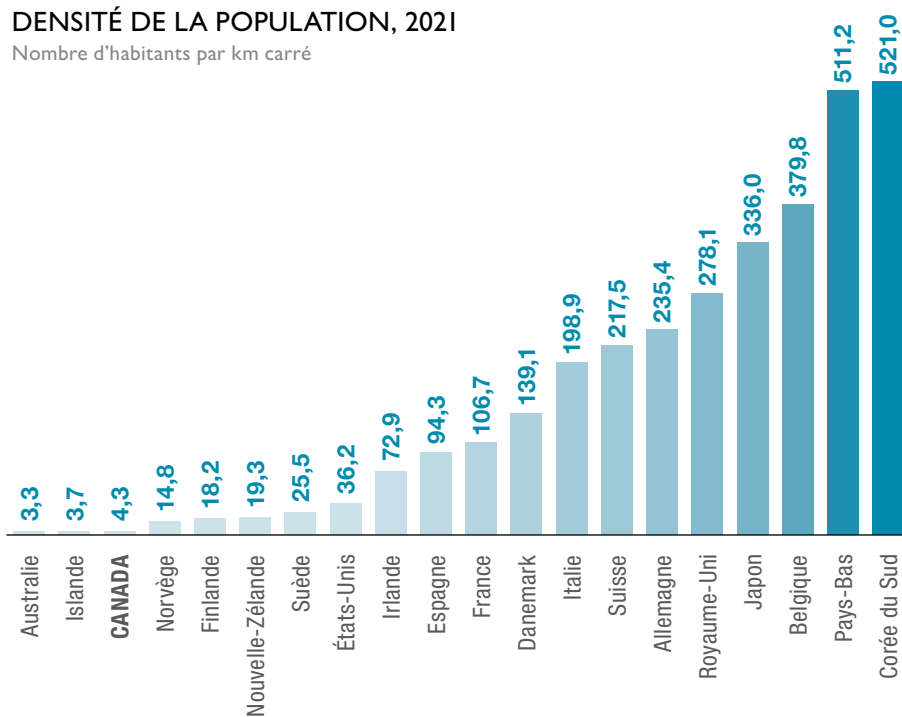
²⁵ Voir à cet effet les [données sur le commerce international de la Banque mondiale](#)

En pratique, le Canada présente un profil géographique et démographique qui ne favorise pas naturellement la concurrence. Deuxième plus grand pays au monde en termes de superficie, le Canada présente une des plus faibles densités de population parmi les économies occidentales (Graphique 12). Avec une moyenne de 4,3 habitants par kilomètre carré, la densité de la population au Canada est 8,4 fois moins importante qu'aux États-Unis et 24,9 fois moins importante qu'en France, qui se situe pourtant loin du haut du classement. Par ailleurs, les frontières provinciales segmentent le pays en dix marchés distincts sur le plan économique et législatif. Résultat: le Canada est divisé en petits marchés locaux qui sont dispersés à l'intérieur d'un vaste territoire géographique, un contexte qui limite naturellement la concurrence.

GRAPHIQUE 12

DENSITÉ DE LA POPULATION, 2021

Nombre d'habitants par km carré



Étant donné la taille relativement petite de l'économie canadienne et sa forte dispersion/segmentation géographique, les entreprises canadiennes se développent dans de petits marchés intérieurs enclavés à l'échelle des provinces. Elles ne sont donc pas naturellement exposées à des forces concurrentielles aussi importantes que les entreprises américaines, qui évoluent dans le plus important marché intérieur, ou encore que les entreprises de la zone économique européenne, qui profitent des forces de l'intégration en un marché. De fait, rien n'assure que les consommateurs canadiens tirent profit des forces de marché en raison des limites naturelles qui incombent au territoire canadien. C'est précisément pour cette raison qu'on doit chercher à évaluer si l'intensité de la concurrence au Canada suffit à générer les bénéfices attendus d'un environnement concurrentiel.

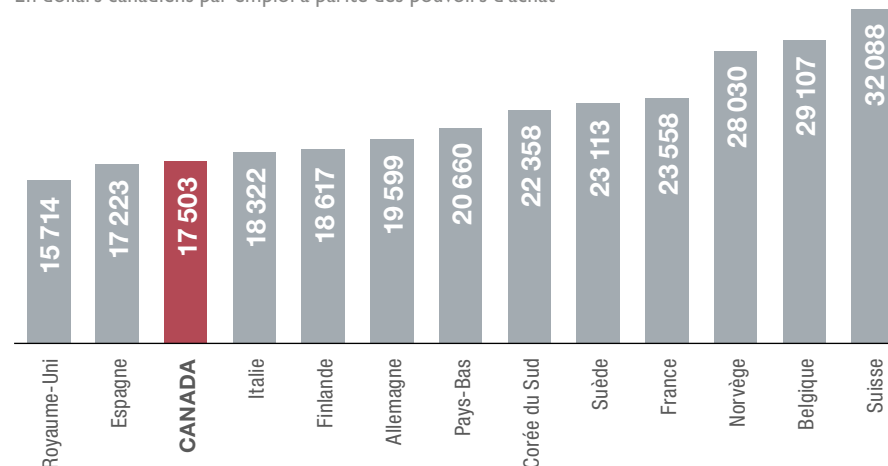
Le problème – on l’a vu à la section précédente – c’est qu’il est pratiquement impossible d’évaluer adéquatement l’intensité de la concurrence à l’échelle d’un État. En revanche, on peut aisément évaluer dans quelle mesure la mécanique de la concurrence est effective en analysant les retombées normalement associées à un environnement concurrentiel. La logique est relativement simple: lorsque l’intensité de la concurrence atteint un certain seuil, les entreprises doivent normalement se démarquer pour préserver – sinon augmenter – leurs parts de marché. Elles sont ainsi incitées à investir 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 terme, ce qui tendrait ultimement à favoriser la taille des entreprises. Or, l’intensité de la concurrence ferait clairement défaut au Canada si on se fie aux indicateurs de performance afférents:

- L’investissement non résidentiel par emploi (Graphique 13) est particulièrement faible. En 2019, un écart de plus de 10 000\$ par emploi séparait le Canada de la Suisse, la Belgique et la Norvège, trois petites économies qui se hissent en tête du classement;
- Les dépenses des entreprises en recherche et développement (Graphique 14) sont 3 fois moins importantes – voire davantage – que dans des pays tels que la Suède, le Danemark et la Suisse, qui se hissent dans le haut du classement;
- Le nombre de brevets déposés par les entreprises canadiennes (Graphique 15) est sensiblement plus faible que dans la majorité des pays OCDE20, signe que l’innovation y est moins fructueuse;
- Le rythme de croissance de la productivité du travail des entreprises canadiennes a historiquement été plus lent qu’à l’OCDE, ce qui fait que le secteur canadien des entreprises est parmi les moins productifs (Graphique 16);
- Le Canada compte, toute proportion gardée, moins de grandes entreprises que la plupart des économies pour lesquelles on dispose de données comparables (Graphique 17);
- Le niveau relatif des exportations (Graphique 18) est nettement plus faible au Canada que dans les autres économies occidentales de taille similaire.

GRAPHIQUE 13

INVESTISSEMENT PRIVÉ NON RÉSIDENTIEL PAR EMPLOI EN 2019

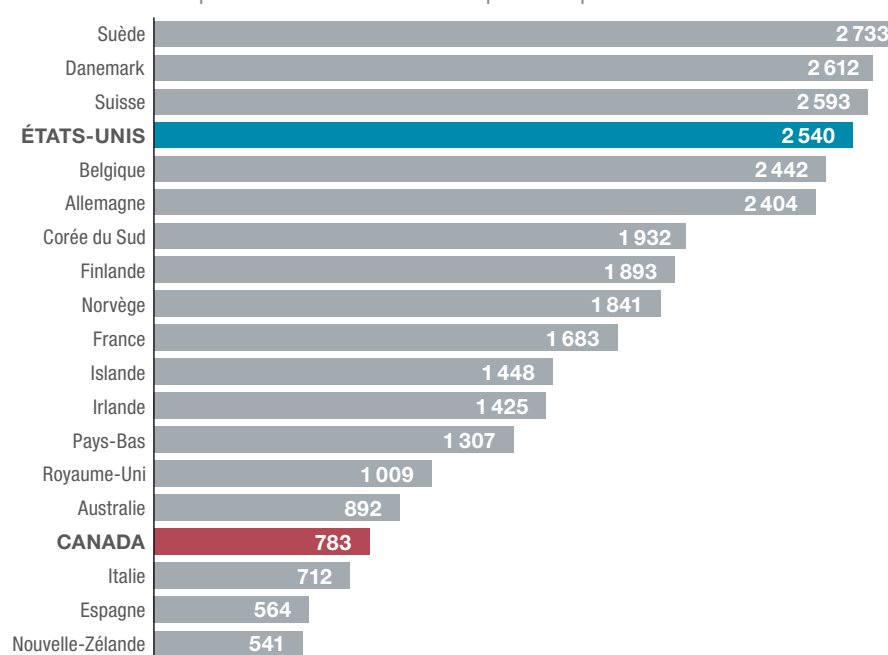
En dollars canadiens par emploi à parité des pouvoirs d’achat



GRAPHIQUE 14

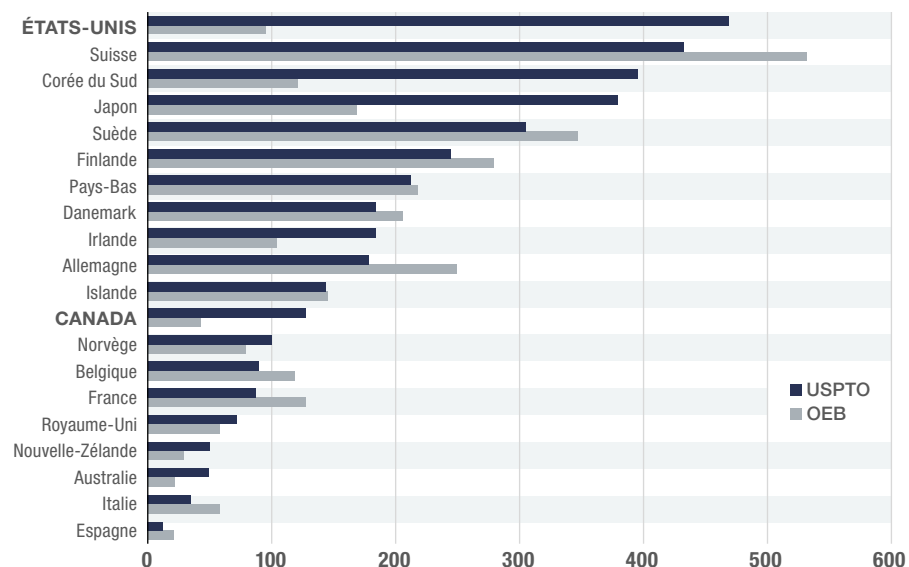
INTENSITÉ DE LA R&D DES ENTREPRISES EN 2017

Dépenses en recherche et développement des entreprises
en dollars canadiens par millier d’heures travaillées à parité des pouvoirs d’achat



GRAPHIQUE 15

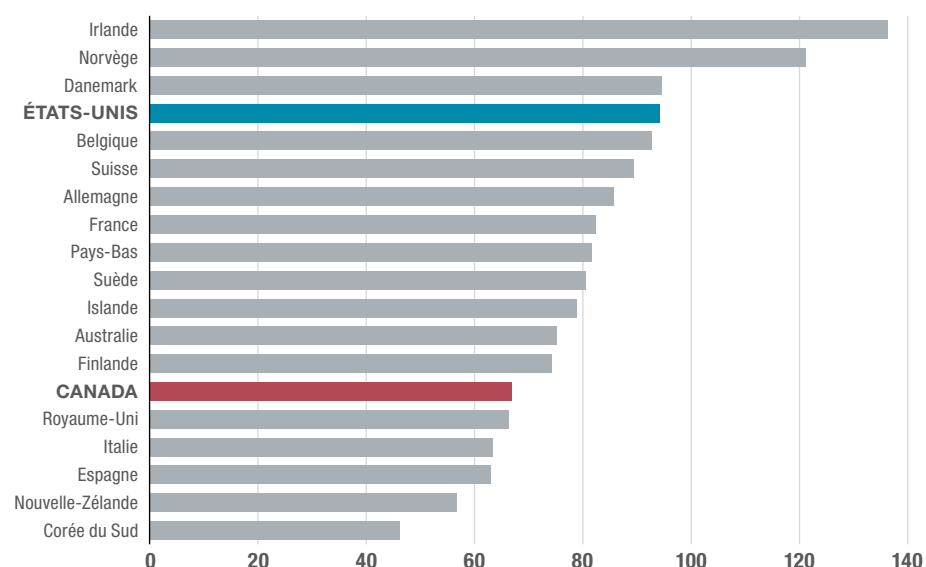
NOMBRE DE BREVETS DÉLIVRÉS SELON L'ORGANISME PAR MILLIONS D'HABITANTS EN 2018



GRAPHIQUE 16

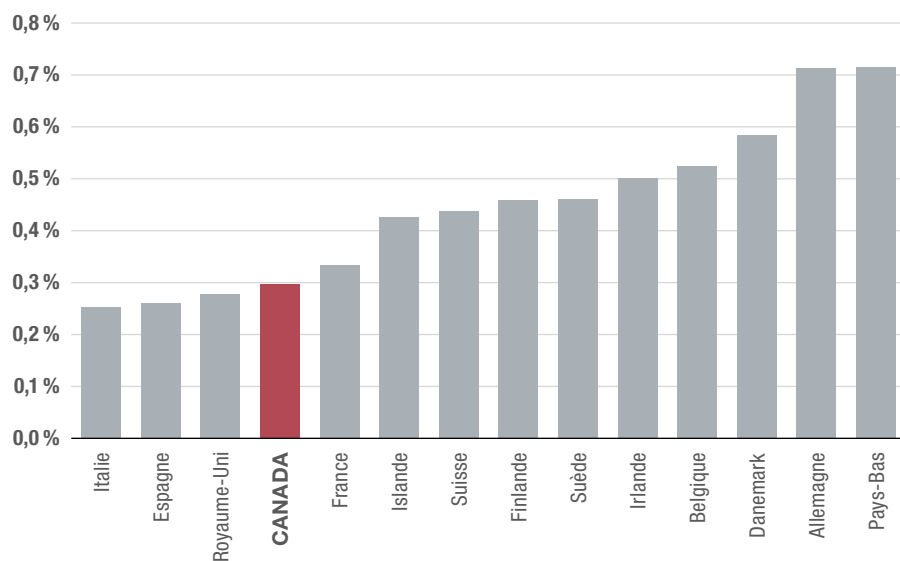
PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL DU SECTEUR DES ENTREPRISES EN 2018

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



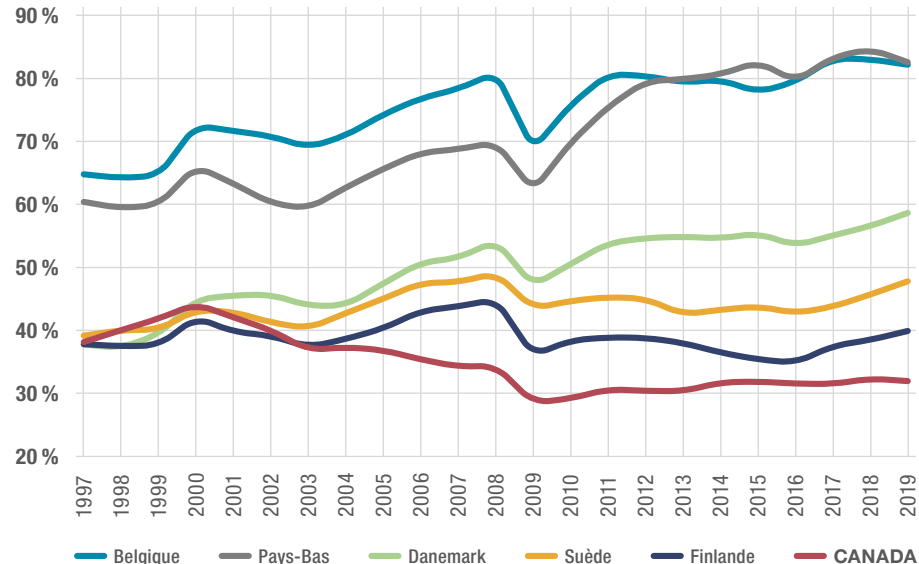
GRAPHIQUE 17

PART DES ENTREPRISES DE 250 EMPLOYÉS OU PLUS DANS L'ENSEMBLE DES ENTREPRISES AVEC SALARIÉS EN 2018



GRAPHIQUE 18

ÉVOLUTION DU POIDS DES EXPORTATIONS DANS LE PIB POUR QUELQUES PAYS DE L'OCDE20



Dans un tel contexte, doit-on conclure que les Canadiens paient systématiquement plus cher ou qu'ils ont accès à des biens et services faiblement diversifiés? Si ce n'est pas le cas, ce ne sera pas en raison de l'intensité de la concurrence sur le marché intérieur (consultez l'encadré aux pages 27 à 29 pour un exemple concret). Qui plus est, le véritable enjeu pour les consommateurs canadiens est nettement plus important.

En l'absence de pressions concurrentielles adéquates, les rouages de la croissance économique n'opèrent pas à des niveaux acceptables. Le manque d'investissement, de R&D et d'innovation freine la croissance de la productivité des entreprises, ce qui limite leur compétitivité et entrave leur capacité à s'imposer sur les marchés extérieurs. La croissance économique est alors ralentie et les salaires progressent moins rapidement. Et c'est là que se situe le véritable enjeu : les consommateurs seront inévitablement affectés par le biais de l'impact sur la croissance de leurs revenus et donc de leur pouvoir d'achat. Et *a priori*, il y a urgence d'agir.

Au cours des quarante dernières années, le rythme de croissance du niveau de vie au Canada a été plus faible que dans la vaste majorité des économies occidentales²⁶. Le pays a donc cumulé un important retard économique. Or, les prévisions de croissance économique relayées par le ministère des Finances du Canada laissent présager que ce déclin pourrait se prolonger si rien n'est fait pour corriger le tir²⁷. Les Canadiens ont donc tout intérêt à se préoccuper de l'état de la concurrence au pays car si rien n'est fait pour ramener cet enjeu au cœur des préoccupations des gouvernements qu'ils financent, leur pouvoir d'achat risque de s'affaiblir à brève échéance. Le défi sera toutefois de taille. Et pour cause : la sphère politique canadienne n'est apparemment pas disposée à se compromettre dans les réformes qui s'imposent.

À la fin des années 2000, un Groupe d'études sur les politiques en matière de concurrence a notamment été mandaté par Jim Prentice, alors ministre des Finances du Canada, afin « d'examiner et de faire rapport sur les lois et politiques qui sous-tendent le maintien de la croissance et du développement économique du Canada²⁸. » Les conclusions et propositions étant demeurées lettre morte, un nouveau comité a été institué par Bill Morneau, alors ministre des Finances, en 2016. Trois rapports ont ainsi été déposés par le Conseil consultatif en matière de croissance économique²⁹, sans obtenir de suites. Visiblement déçu après son retrait de la vie politique, Bill Morneau a affirmé qu'il « n'y a pas vraiment de sentiment d'urgence à Ottawa face à notre manque de compétitivité³⁰ » et que « tant de temps et d'énergie ont été consacrés à trouver des façons de redistribuer la richesse au Canada et on a accordé peu d'attention à l'importance d'augmenter notre prospérité collective³¹ ».

En considérant l'enjeu sous une perspective historique, on comprend que le problème est profondément ancré dans la logique institutionnelle au pays. En ayant longtemps considéré que la concurrence étrangère représentait une menace pour une économie de petite taille comme celle du Canada, et que la croissance de la taille des entreprises canadiennes était nécessaire pour préserver leur intégrité face au géant américain, les administrations qui se sont succédé à la tête du Canada depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale n'ont pas été en mesure de préparer adéquatement l'économie canadienne face aux défis qui l'attendaient. Et faute de réformes en temps opportun, l'économie canadienne s'est enlisée.

Pour comprendre dans quelle mesure cette volonté de préserver les intérêts de l'économie canadienne a fini par nuire à l'intensité de la concurrence au lieu de la stimuler, il est nécessaire d'effectuer un survol des politiques qui ont gouverné la concurrence étrangère et le commerce intérieur au Canada depuis sa création. Sans avoir la moindre prétention historiographique, ce survol pointe en direction d'un constat fondamental à la suite de l'analyse : la concurrence a toujours été un objet de préoccupation au pays.

26 Source: Deslauriers, Jonathan, Robert Gagné et Jonathan Paré (2022). *Productivité et prospérité au Québec – bilan 2021*. Centre sur la productivité et la prospérité (CPP) – Fondation Walter J. Somers, HEC Montréal, mars 2022.

27 Ministère des Finances du Canada (2022). *Budget 2022 – Un plan pour faire croître notre économie et rendre la vie plus abordable*. Page 29. 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.

28 Gouvernement du Canada (2008). [Foncer pour gagner – rapport final du groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence](#).

29 Consultez les [travaux du Conseil consultatif en matière de croissance économique](#).

30 Propos tenus lors d'un événement du C.D. Howe Institute le 1^{er} juin 2022 et rapportés par [Joël Bellavance de La Presse](#).

31 *Idem*

INTENSITÉ DE LA CONCURRENCE ET ENJEUX GÉOGRAPHIQUES: LE CAS DES TÉLÉCOMMUNICATIONS AU CANADA

Moyennant certains détours afin de minimiser la complexité de son fonctionnement, le secteur des télécommunications au Canada offre un bon aperçu des enjeux d'ordre géographique et institutionnel en matière de concurrence³². Comme c'est le cas pour la plupart des industries où l'activité est basée sur le déploiement géographique de réseaux – électricité, aqueduc, égouts, gaz naturel, etc. – les coûts moyens de production des entreprises de télécommunications diminuent à mesure que la taille de leurs infrastructures s'accroît, un phénomène qui tend naturellement à favoriser la création de monopoles locaux.

En théorie, les consommateurs peuvent tirer profit de cette forme de concentration de marché. Malgré un contrôle réglementaire strict et efficace de la part des instances gouvernementales, les consommateurs profitent de cette structure de marché en raison de sa capacité à réduire le prix des services offerts grâce à l'importance des économies d'échelle dégagées. À long terme, l'absence de pressions concurrentielles tendra toutefois à ralentir la progression de l'innovation, ce qui entravera éventuellement la compétitivité des secteurs qui dépendent de la transmission de l'information. C'est essentiellement pour cette raison que les États-Unis ont opté pour une ouverture à la concurrence dans le secteur des communications interurbaines dès 1978.

Du côté canadien, il aura fallu attendre jusqu'en 1992-1993 pour qu'un changement similaire s'opère. Dès lors, le mandat des institutions réglementaires s'est complexifié. Désormais, l'objectif n'était plus de simplement réglementer le marché pour assurer un développement coordonné de l'industrie sur l'ensemble du territoire, mais également de favoriser la R&D, l'innovation, l'efficacité, la compétitivité et la concurrence dans les télécommunications. En somme, les institutions devaient désormais assurer l'équilibre sur le marché des télécommunications en favorisant l'émergence de nouveaux joueurs, un mandat qui fut apparemment hors de leur portée.

Malgré la volonté des autorités de stimuler la concurrence, le développement des réseaux de téléphonie mobile et l'émergence des technologies liées au protocole IP a avantagé les entreprises dominantes en raison des coûts associés au développement des nouvelles infrastructures. Déjà fragilisée en raison des limites sur la propriété étrangère, la position des entreprises émergentes a par ailleurs été compromise par l'éclatement de la bulle technologique au début des années 2000. Résultat : les entreprises établies sont sorties gagnantes de cette crise et le marché s'en est trouvé fortement concentré. Dans l'état actuel du marché, tous les seuils définis pour contrôler la concentration de marché sont dépassés³³ :

- La part de marché de l'entreprise la plus importante dans le secteur des communications mobiles dépasse le seuil de sécurité (35 %) défini par le Bureau de la concurrence pour limiter la croissance du pouvoir de marché *via* fusion ;
- Le ratio de concentration de marché des quatre principales entreprises excède le seuil de sécurité de 65 % défini par le Bureau. À elles seules, les trois plus grandes entreprises cumulaient 88 % des abonnés au pays en 2018 ;
- En 2018, l'IHH dépassait le seuil de forte concentration (25 %) défini par le département américain de la justice dans toutes les provinces.

32 Consultez les travaux de Rioux pour obtenir un historique des changements réglementaires dans l'industrie des télécommunications au Canada, notamment: Rioux, M. (2002). [Intégration, concurrence et gouvernance dans le secteur des télécommunications en Amérique du Nord](#). Centre Études Internationales et Mondialisation, cahier de recherche 02-II.

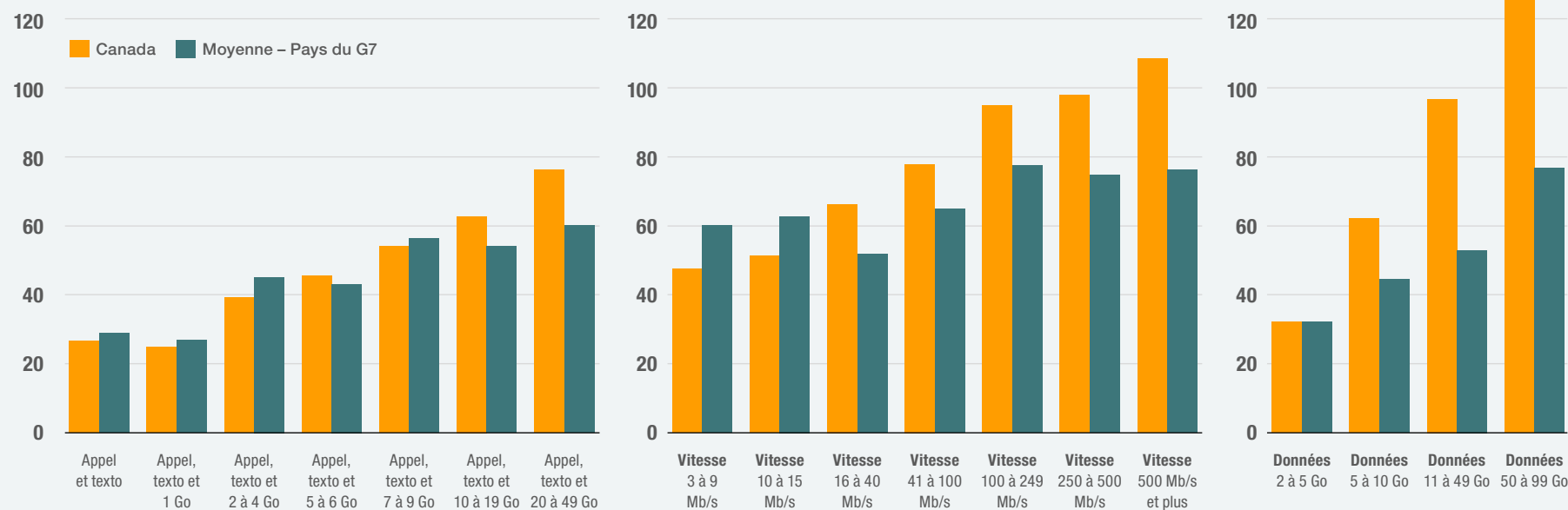
33 [Bureau de la concurrence](#)

Faute de concurrence, les consommateurs canadiens sont mal desservis. Ils déboursent davantage pour la plupart de leurs services (Graphique E1), les entreprises investissent nettement moins dans leurs réseaux (Graphique E2, page suivante) que leurs homologues américains, ce qui leur permet d'engranger des profits nettement supérieurs à leurs homologues des pays du G7 (Graphique E3, page suivante).

GRAPHIQUE E1

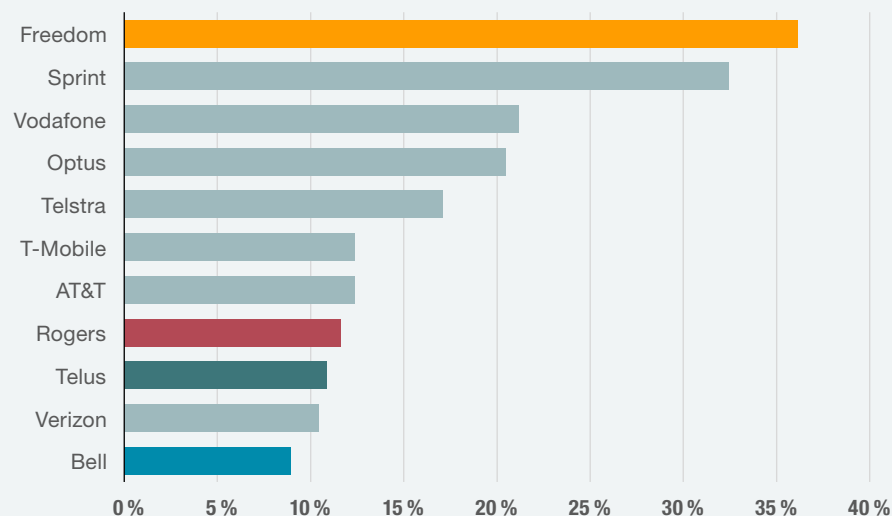
PRIX D'UN ABONNEMENT MENSUEL À CERTAINS SERVICES SANS FIL **(TÉLÉPHONIE SANS FIL MOBILE, INTERNET À LARGE BANDE FIXE, INTERNET MOBILE) EN 2021**

En dollars canadiens à parité des pouvoirs d'achat



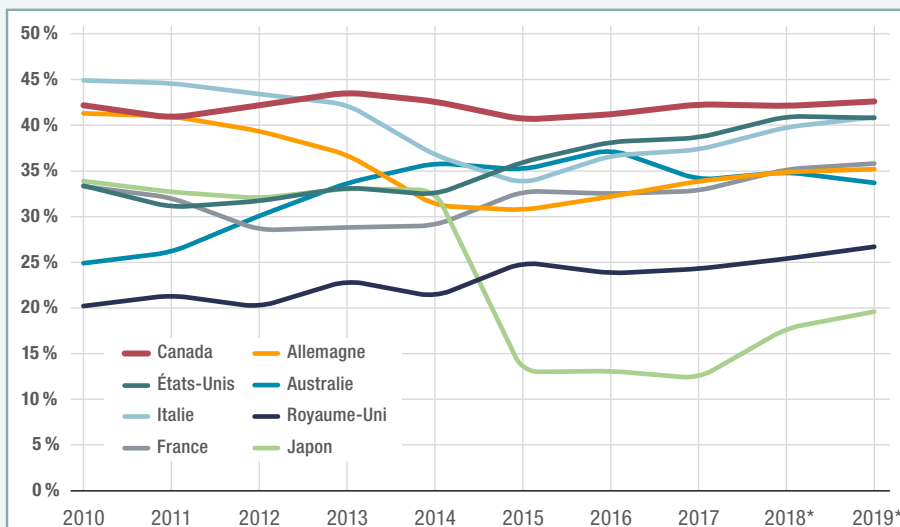
GRAPHIQUE E2

INTENSITÉ DE CAPITAL TOTALE DES SERVICES SANS FIL DES ENTREPRISES DE TÉLÉCOMMUNICATIONS INTERNATIONALES, 2018³⁴



GRAPHIQUE E3

MOYENNE BAIIA³⁵ COMME POURCENTAGE DES REVENUS DÉCLARÉS POUR LES ENTREPRISES DE SERVICES SANS FIL (G7 + AUSTRALIE)



*Estimation (partielle pour 2018)

De l'avis même du CRTC, la donne est loin de changer: « Dans sa politique réglementaire de télécom CRTC 2015-177, le CRTC a conclu que *les obstacles à l'entrée sur le marché de détail sont majeurs*. Il est très peu probable que les conditions du marché aient changé suffisamment pour que le CRTC en arrive à une conclusion différente dans cette instance. De grandes dépenses en immobilisations, irrécupérables, sont encore nécessaires et l'entrée sur le marché dépend de l'accès au spectre – une ressource publique limitée dont une vaste proportion a déjà été largement distribuée au Canada. Les fournisseurs nationaux de services sans fil et les fournisseurs de services locaux bien établis ont mis des décennies à construire leurs infrastructures, ce qui leur procure un avantage considérable par rapport à une nouvelle entreprise qui tente d'établir ou d'accroître sa présence dans l'industrie des services sans fil. En outre, les importants investissements en immobilisations irrécupérables déjà engagés par les trois géants font qu'il est difficile de les déplacer. Les nouveaux venus régionaux sur le marché des services sans fil ont construit leurs réseaux sur une période de 11 ans depuis leur première acquisition de spectre, en 2008, mais ce n'est habituellement qu'au cours des dernières années qu'ils ont une incidence significative sur les prix³⁶ ».

En somme, l'intensité de la concurrence est appelée à demeurer limitée dans le secteur des télécommunications. D'abord parce que la vaste étendue du territoire et la faible densité de la population augmentent considérablement le coût d'entrée des nouvelles entreprises, mais également parce que les institutions qui régissent la concurrence du secteur n'ont pas été en mesure de stimuler la concurrence dans ce contexte. Et au final, ce sont les consommateurs qui en sortent perdants en déboursant davantage pour des services qui sont probablement de qualité moindre.

34 L'intensité de capital totale des services sans fil correspond aux dépenses en immobilisations des entreprises de télécommunication par rapport à leurs revenus. Cet indicateur mesure donc la part des revenus qui sont réinvestis avec pour principal objectif l'entretien ou l'amélioration des réseaux de services de télécommunications. [Pour les données, consultez ce lien.](#)

35 BAIIA signifie bénéfice avant impôt, intérêt et amortissement. [Pour les données, consultez ce lien.](#)

36 [Bureau de la concurrence](#)

HISTORIQUE DE LA GESTION DE LA CONCURRENCE AU CANADA

D'emblée, on doit rappeler que la fondation même du Canada découle en grande partie d'un enjeu économique associé à la concurrence³⁷.

Lorsque la Grande-Bretagne amorce un virage vers le libre-échange au milieu du 19^e siècle, les colonies britanniques établies en Amérique du Nord perdent les privilèges commerciaux qui avaient assuré leur croissance sur la première moitié du siècle. Pour assurer des débouchés commerciaux à ses colonies, la Grande-Bretagne conclut en leur nom un accord de réciprocité avec les États-Unis en 1854. En plus de droits de pêche réciproques sur la côte Atlantique, ce traité autorise la libre circulation des produits primaires, qui constituent alors l'essentiel des exportations des colonies.

D'une durée minimale de dix ans, cet accord débouche sur une augmentation importante du commerce avec les États-Unis, les besoins américains étant dopés par l'expansion vers l'ouest, puis par la guerre de Sécession (1861-1865). En contrepartie, l'accord fait en sorte que l'activité économique dans les colonies demeure axée sur les échanges vers l'extérieur par le biais des voies maritimes, ce qui a pour effet de nuire à l'unité économique des colonies en retardant le développement d'un axe commercial d'est en ouest.

Une fois la guerre de Sécession terminée, les États-Unis décident de se retirer de l'Accord de réciprocité en 1866. Les opportunités d'expansion du Canada semblent dès lors compromises et l'union des colonies semble alors la seule solution pour protéger leurs intérêts politiques et économiques³⁸.

Dès sa formation en 1867, le Dominion du Canada³⁹ cherche à favoriser l'essor de l'industrie canadienne en prohibant l'imposition de tarifs sur le territoire du Canada et plus concrètement en coordonnant le développement d'un réseau de transport ferroviaire pour créer un axe commercial d'est en ouest⁴⁰.

38 En plus de les protéger contre une éventuelle invasion américaine, la Confédération devrait à terme favoriser l'émergence de l'industrie canadienne via un accroissement de la demande intérieure.

39 En accordant le statut de dominion à certaines de ses colonies, la Grande-Bretagne concédait au gouvernement local une autonomie presque complète sans toutefois leur reconnaître un rôle en matière de politique étrangère.

40 D'abord formé par l'union entre le Québec, l'Ontario, le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Écosse, le dominion s'étend aux Terres de Rupert et au Territoire du Nord-Ouest en 1870, donnant par le fait naissance au Manitoba et aux Territoires du Nord-Ouest. La Colombie-Britannique intègre le Dominion l'année suivante. L'Île-du-Prince-Édouard rejoindra le pas en 1873.

37 Cette portion de l'analyse historique est basée en grande partie sur le rapport de la Commission royale des relations entre le Dominion et les provinces, Volume I – chapitre I. Source: Gouvernement du Canada (1940). [Rapport de la Commission royale des relations entre le Dominion et les provinces](#), Volume I

Malgré l'afflux de produits importés à bas prix qui ralentissent le développement de l'industrie canadienne, les premières années de la Confédération sont marquées par un élan de prospérité économique. La politique douanière du Canada vise essentiellement l'atteinte de l'équilibre budgétaire et les droits de douane sont limités, ce qui favorise le commerce avec les États-Unis malgré l'échec des négociations pour rétablir l'*Accord de réciprocité*, et les exportations vers la Grande-Bretagne continuent d'augmenter.

Cet élan est toutefois brusquement arrêté par le krach de 1873, une crise dont les effets ont été ressentis pendant plus de 20 ans en Occident. Le financement en provenance de la Grande-Bretagne se tarit et la demande pour les exportations canadiennes chute, ce qui a pour effet de freiner les projets de développement économique du Canada. C'est essentiellement ce contexte qui a donné naissance à la Politique nationale, première véritable politique canadienne de développement économique qui marquera les 100 prochaines années de la gestion de la concurrence au pays.

POLITIQUE NATIONALE : INFLUENCES SUR LE MARCHÉ INTÉRIEUR

Adoptée par le gouvernement Macdonald en 1879, la Politique nationale repose sur une majoration importante des droits de douane⁴¹. Grâce aux revenus dégagés, le gouvernement compte accélérer le développement de l'ouest du pays via l'immigration en finançant la construction d'un axe ferroviaire. En créant de fait de nouveaux débouchés commerciaux, le gouvernement espère stimuler la demande intérieure et favoriser le développement de l'industrie canadienne, cette dernière étant théoriquement protégée de la concurrence étrangère⁴².

Si elle favorise de prime abord la formation d'une industrie canadienne en limitant l'afflux de produits étrangers, la Politique nationale incite en contrepartie les entreprises étrangères à établir des filiales en sol canadien pour contourner les tarifs, ce qui tend à accentuer la concurrence sur le marché intérieur. Les fusions commencent alors à se multiplier pour permettre aux entreprises d'y faire face. Or, les prix sont déjà poussés à la hausse par le faible afflux de produits en provenance de l'étranger et les consommateurs commencent à s'inquiéter de la concentration de marché⁴³. Malgré l'opprobre du milieu des affaires, une première *Loi sur la concurrence*⁴⁴ est donc adoptée en 1889. En pratique, cette loi n'a toutefois qu'une portée limitée puisque la preuve repose sur le caractère « illégal » d'une entente en vue de restreindre « indûment » la concurrence ou d'augmenter « exagérément » les prix⁴⁵.

En parallèle, le gouvernement tente sans succès de renouveler l'*Accord de réciprocité* avec les États-Unis⁴⁶. Lorsqu'une ouverture en faveur du renouvellement de l'*Accord de réciprocité* se dessine finalement du côté américain en 1911, et qu'une entente est désormais possible, les électeurs canadiens s'y opposent en renversant le gouvernement Laurier au profit d'un gouvernement conservateur.

Enfermés dans une politique commerciale protectionniste, les gouvernements qui se succéderont à la tête du pays devront dès lors tenter de trouver l'équilibre qui leur permettra de favoriser le développement de l'industrie canadienne en protégeant les entreprises de la concurrence étrangère tout en préservant l'intérêt des consommateurs canadiens.

41 Par exemple, le Canada imposait des droits de douane de 30% sur les biens de consommation importés, de 25% sur l'outillage industriel importé et de 10 à 20% sur certains intrants intermédiaires importés. Source : Gouvernement du Canada (1940). *Rapport de la Commission royale des relations entre le Dominion et les provinces*. Volume I – Canada : 1867-1939. Page 54

42 Malgré le développement du réseau ferroviaire et la fin de la crise dans le reste du monde dès la fin des années 1880, la croissance tarde toutefois à reprendre du côté canadien en raison de mauvaises récoltes et de la faillite de banques. Une fois la crise terminée, la croissance démographique et la raréfaction des terres cultivables en Europe et aux États-Unis profitent grandement au développement du Canada.

43 Consultez le document *Les Cent premières années de la politique de concurrence au Canada* publié en 1989 et présenté par le directeur des enquêtes et recherches Calvin S. Goldman pour une histoire détaillée des politiques de la concurrence au Canada entre 1889 et 1989. Source : Ministère de la Consommation et des Affaires commerciales du Canada (1989). *Les Cent premières années de la politique de concurrence au Canada*. Page 66

44 Fait référence à l'Acte à l'effet de prévenir et supprimer les coalitions formées pour gêner le commerce. Tiré de : Ministère de la Consommation et des Affaires commerciales du Canada (1989). *Les Cent premières années de la politique de concurrence au Canada*. Page 6

45 Wise, M. (2003). Examen du droit et de la politique de la concurrence au Canada. *Revue sur le droit et la politique de la concurrence*, 5(1), pp. 53-127

46 En 1897, le gouvernement Laurier procède à une première révision de la Politique nationale. La politique tarifaire de base est maintenue, mais le Canada s'engage à réduire ses tarifs de 12,5%, puis de 25% sur les produits de pays qui imposent un droit de douane sur les produits canadiens équivalents au taux minimum appliqué par le Canada.

UNE SUCCESSION DE LOIS SUR LA CONCURRENCE

En 1910, une nouvelle loi est adoptée⁴⁷ pour faciliter le déclenchement d'une enquête sur les coalitions. Désormais, un juge peut exiger la création d'une commission d'enquête lorsqu'un groupe de six citoyens soumet une demande. L'objectif alors poursuivi est d'exposer les pratiques frauduleuses pour décourager les entreprises à s'y commettre. Une seule enquête sera toutefois lancée pendant son application.

En 1919, deux nouvelles lois sont adoptées pour remplacer les précédentes⁴⁸. Une commission permanente est alors instituée et on lui accorde les pouvoirs nécessaires pour rechercher les coalitions et mettre fin aux pratiques abusives, notamment en matière de fixation des prix. Si la législation sur la concurrence semble désormais avoir une véritable portée effective du point de vue des consommateurs, les lois sont rapidement contestées sous l'argument qu'elles outrepassent les pouvoirs du parlement.

Pour cette raison, de nouvelles lois sont donc adoptées en 1923⁴⁹ par le gouvernement de Mackenzie King. La mécanique est similaire à celle de 1910 et l'objectif demeure le même: décourager les pratiques frauduleuses en identifiant et en exposant les entreprises fautives. Un registraire remplace la commission et une enquête peut être déclenchée à la demande de citoyens, du gouvernement, ou du registraire. Une fois l'enquête complétée par le registraire, il revient aux tribunaux de rendre une décision.

En 1935, le gouvernement Bennett parvient temporairement à mieux protéger les consommateurs en s'attaquant non plus uniquement aux coalitions, mais également aux pratiques abusives de fixation des prix. Son gouvernement est toutefois renversé par Mackenzie King en 1936, qui assouplit de nouveau les lois. Le registraire est alors remplacé par une commission qui perd ses pouvoirs d'initier des enquêtes⁵⁰.

La Seconde Guerre mondiale ayant monopolisé l'essentiel de l'activité économique, il faut attendre jusqu'en 1948 pour qu'un changement soit apporté à la législation sur la concurrence. Le commissaire chargé d'effectuer les enquêtes sur les coalitions dépose alors un rapport dans lequel il dénonce les pratiques frauduleuses de fixation des prix des meuneries⁵¹. En octobre 1949, le rapport n'a toujours pas été rendu public alors que le gouvernement est tenu par la loi de le faire dans un délai de deux semaines, et ce, en conformité avec l'objectif poursuivi par la loi – à savoir d'exposer les entreprises fautives pour décourager les pratiques frauduleuses. Le commissaire démissionne en demandant une application plus stricte de la loi. La loi subit alors des modifications sur le plan administratif et la fixation des prix devient illégale.

Le dernier changement «majeur» avant la refonte de 1984 aura lieu en 1960. Le gouvernement du Canada modifie alors la législation sur la concurrence de manière à interdire la publicité trompeuse. L'idée n'est pas de protéger les consommateurs, mais plutôt de répondre aux pressions exercées par les entreprises qui constatent une concurrence déloyale d'un certain nombre de commerçants.

47 Fait référence à la *Loi des enquêtes sur les coalitions*. Source: Ministère de la Consommation et des Affaires commerciales du Canada (1989). *Les Cent premières années de la politique de concurrence au Canada*. Page 8

48 Fait référence à la *Loi de la Commission du Commerce* et la *Loi des coalitions et des prix raisonnables*. Source: Ministère de la Consommation et des Affaires commerciales du Canada (1989). *Les Cent premières années de la politique de concurrence au Canada*. Page 10

49 Fait référence notamment à la *Loi relative aux enquêtes sur les coalitions* de 1923. Source: Ministère de la Consommation et des Affaires commerciales du Canada (1989). *Les Cent premières années de la politique de concurrence au Canada*. Page 11

50 Après le dépôt d'un rapport au début des années 50, les fonctions de la Commission sont réparties entre le Directeur des enquêtes et recherches et la commission des pratiques restrictives du commerce. Source: Ministère de la Consommation et des Affaires commerciales du Canada (1989). *Les Cent premières années de la politique de concurrence au Canada*. Page 17

51 Voir notamment: Newman, C. Peter. [Trade secrets of the combine detectives](#). *Maclean's*, 24 mai 1958

LA NOUVELLE ÈRE DU COMMERCE INTERNATIONAL

Entre-temps, un changement stratégique initié par les États-Unis en matière de politique étrangère ouvre la voie à une réduction des tarifs au milieu des années 30. Suite à l'adoption du *Reciprocal Trade Agreement Act* en 1934, le Président américain peut négocier des ententes commerciales avec des pays tiers, ce qui donne lieu à la signature d'un accord avec le Canada en 1935. Le Canada accorde alors la condition de nation la plus favorisée aux États-Unis, c'est-à-dire qu'elle s'engage à appliquer systématiquement les plus faibles tarifs de sa politique tarifaire sur les importations de biens américains. Les tarifs sont de nouveau abaissés de part et d'autre tout juste avant le déclenchement de la Seconde Guerre mondiale.

Une fois cette dernière terminée, les États-Unis cherchent à redéfinir la dynamique des relations économiques internationales en misant sur la coopération. C'est dans cet esprit que sont créés la Banque Mondiale⁵² (1945) et le Fonds monétaire international (FMI, 1945). C'est également ce qui favorise l'émergence d'une nouvelle dynamique dans le commerce international avec l'entrée en vigueur d'une entente sur le commerce international.

En 1947, 23 pays⁵³ – dont le Canada – ratifient l'*Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce* (GATT), accord par lequel ils s'engagent à réduire les barrières tarifaires et les obstacles au commerce international pour optimiser l'utilisation des ressources et favoriser la croissance économique mondiale. En tout, 8 cycles de négociations auront lieu dans le cadre de cet accord⁵⁴. Lors du premier cycle en 1947 – le cycle de Genève – les pays s'entendent sur des réductions de tarifs couvrant approximativement 20% du commerce mondial.

En 1948, le Canada et les États-Unis parviennent à un accord commercial d'envergure. Les deux pays s'entendent pour l'élimination immédiate de tous les droits de douane et ils s'engagent à lever les limites quantitatives sur les importations dans un horizon de 5 ans. Pour des motifs obscurs⁵⁵, le premier ministre Mackenzie King refuse d'entériner l'accord une fois le processus de négociation complété et l'accord de libre-échange est annulé.

En parallèle, les ententes commerciales se multiplient. Les cycles d'Annecy (1949) et de Torquay (1951) aboutissent sur de nouveaux allègements tarifaires, en plus de permettre l'intégration de nouveaux pays. Par ailleurs, la volonté d'établir une union économique en Europe se concrétise peu à peu. En 1951, la France, l'Allemagne, la Belgique, l'Italie, le Luxembourg et les Pays-Bas s'unissent dans un marché commun sectoriel via la Communauté européenne du charbon et de l'acier⁵⁶. En 1957, le Traité de Rome institue la Communauté économique européenne et les six mêmes pays s'engagent à constituer une union douanière d'ici 1969 de manière à créer un marché commun permettant la libre circulation des biens, des services, des personnes et des capitaux.

En 1959, l'Autriche, le Danemark, la Norvège, le Portugal, la Suède, la Suisse et le Royaume-Uni s'unissent de leur côté par le biais de l'Association européenne de libre-échange⁵⁷. En 1960, le Brésil, le Chili, le Pérou, l'Uruguay, l'Argentine, le Mexique et le Paraguay créent l'Association latino-américaine de libre-échange.

En somme, une nouvelle ère du commerce international émerge au terme de la Seconde Guerre mondiale. Au-delà du GATT, qui assure une certaine uniformité des tarifs en accordant systématiquement l'avantage de la nation la plus favorisée à tous les pays signataires, les économies délaissent peu à peu les pratiques protectionnistes au profit d'une mécanique de libre-échange localisé. Le refus du Canada d'inscrire son économie dans cette mouvance aura tôt fait de le rattraper sur le plan économique (voir encadré sur le *Pacte de l'automobile*, page suivante).

52 Initialement appelée la Banque internationale pour la reconstruction et le développement.

53 Australie, Belgique, Brésil, Birmanie, Canada, Chili, Chine, Cuba, États-Unis, France, Inde, Liban, Luxembourg, Norvège, Nouvelle-Zélande, Pakistan, Pays-Bas, Rhodésie du Sud, Royaume-Uni, Sri Lanka, Syrie, République tchèque, Union sud-africaine.

54 En ordre chronologique: le cycle de Genève en 1947, le cycle d'Annecy en 1949, le cycle de Torquay en 1951, le cycle de Genève II en 1956, le cycle de Dillon entre 1960 et 1962, le cycle de Kennedy entre 1964 et 1967, le cycle de Tokyo entre 1973 et 1979 et le cycle d'Uruguay entre 1986 et 1994. Aux termes du cycle d'Uruguay en 1994, les signataires du GATT qui sont au nombre de 128 s'entendent sur la création de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) qui encadre la mise en application des accords et ententes issus du GATT ainsi que les modifications et ajouts subséquents.

55 Doyle, Kevin. [Free trade: the disappearing border](#). *Macleans*, 23 juillet 1979

56 Consultez le [Traité instituant la Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier](#)

57 Le Royaume-Uni et le Danemark quittent l'Association européenne de libre-échange pour rejoindre la Communauté économique européenne en 1973. Le Portugal fait de même en 1986. L'Autriche, la Suède et la Finlande quittent l'Association européenne de libre-échange pour rejoindre l'Union européenne en 1995. Actuellement, l'Association européenne de libre-échange compte quatre membres: la Norvège (depuis 1960), la Suisse (depuis 1960), l'Islande (depuis 1970) et le Liechtenstein (depuis 1991).

POURQUOI UN PACTE DE L'AUTOMOBILE ?

Dès sa formation au début du 20^e siècle, l'industrie canadienne de l'automobile a été protégée par une politique douanière afin de favoriser son développement en limitant les importations en provenance des États-Unis. Initialement fixés à 35 %, les tarifs ont été abaissés à 20 % en 1926 afin de réduire les écarts de prix entre les marchés canadien et américain, puis à 17,5 % en 1936⁵⁸.

Pour contourner ces tarifs, les constructeurs américains ont développé des filiales en sol canadien et des petits producteurs ont émergé pour répondre aux besoins du marché canadien. Toutefois, le marché canadien était trop petit pour permettre aux producteurs de réaliser les économies d'échelle nécessaires pour demeurer compétitifs. Il en a résulté une industrie de 35 % à 40 % moins productive qu'aux États-Unis, qui offrait des salaires 30 % plus faibles à ses employés⁵⁹. Et comme les barrières tarifaires imposées en contrepartie des tarifs canadiens empêchaient les modèles construits au Canada de pénétrer le marché américain, les consommateurs canadiens devaient déboursier davantage pour s'offrir un véhicule neuf.

Pour se sortir de cette impasse, le Canada a proposé aux États-Unis d'abolir les tarifs moyennant une meilleure intégration du marché nord-américain. Signé en 1965, l'*Accord canado-américain sur les produits de l'industrie automobile* a permis l'élimination des droits de douane sur les véhicules et pièces automobiles importés auprès de constructeurs américains établis au Canada – et inversement – pour autant que les produits ciblés contiennent au moins 50 % de contenu canadien.

Si le *Pacte de l'automobile* a démontré l'utilité des accords commerciaux dès les années 1960, il aura fallu attendre jusqu'à la fin des années 1980 pour le Canada systématiser le processus à travers une première véritable entente de libre-échange avec les États-Unis.

58 Canada. Bureau du Conseil privé (1961). [*Rapport de la Commission royale d'enquête sur l'industrie automobile*](#).

59 Canada. Industrie Canada (1978). [*L'industrie canadienne de l'automobile : performance et propositions en vue de son développement. Enquête sur l'industrie de l'automobile*](#). Page 40

UNE PÉRIODE D'INCERTITUDE

Au cours des années 1960, le Canada commence à s'inquiéter de l'influence américaine dans l'économie canadienne. En 1967, le gouvernement mandate un Groupe de travail sur la propriété étrangère. Le rapport qui s'ensuit – le rapport Watkins⁶⁰ – questionne l'efficacité des investissements étrangers et leur capacité à stimuler la croissance économique au Canada. Le groupe suggère de créer une agence de surveillance des investissements étrangers et propose d'exiger des garanties de la part des entreprises désirant investir au Canada. À la fin des années 60, le Comité permanent des affaires extérieures et de la défense nationale endosse les conclusions du rapport Watkins et propose au gouvernement de faire en sorte que 51 % des actions votantes des entreprises établies au Canada soient détenues par des citoyens canadiens.

En 1973, le gouvernement Trudeau donne suite aux conclusions de ces rapports en adoptant la *Loi sur l'examen de l'investissement étranger*. Une agence fédérale obtient alors le mandat d'analyser la plupart des investissements étrangers et des prises de possession d'entreprises canadiennes par des intérêts étrangers. Seuls les investissements étrangers de moins de 250 000 \$ et les transactions concernant les entreprises ayant des revenus inférieurs à 3 millions de dollars sont exemptés du processus. Dans les autres cas, un processus d'évaluation s'enclenche pour évaluer les retombées en termes d'emploi, de croissance économique, de productivité, de développement technologique, de concurrence, ainsi que pour s'assurer que l'investissement soit conforme avec les politiques nationales. En somme, le Canada restreint encore davantage son ouverture vers l'extérieur alors que la tendance est déjà à la mondialisation en Occident.

60 Watkins, M. (1968). *Foreign ownership and the structure of Canadian industry: report of the task force on the structure of Canadian industry*. January 1968. Ottawa: Queen's Printer, 1968. Print

61 Fait référence au projet de loi C-42 présenté en mars 1977, au projet de loi C-13 présenté en novembre 1977, et de tentatives menées en 1981. Source: Ministère de la Consommation et des Affaires commerciales du Canada (1989). *Les Cent premières années de la politique de concurrence au Canada*. Pages 23-24

62 Ministère de la Consommation et des Affaires commerciales du Canada (1989). *Les Cent premières années de la politique de concurrence au Canada*. Page 22

63 Source: Ministère de la Consommation et des Corporations du Canada (1976). *Évolution dynamique et responsabilité dans une économie de marché au Canada. Proposition pour une nouvelle révision de la politique de concurrence au Canada*. Page 69

64 Ministère de la Consommation et des Affaires commerciales du Canada (1989). *Les Cent premières années de la politique de concurrence au Canada*. Page 66

L'encadrement de la concurrence sur le marché intérieur devient également un objet de préoccupation. Sur le plan opérationnel, l'application des lois qui régissent la concurrence est complexe et le nombre de poursuites entamées demeure particulièrement faible en comparaison avec les plaintes déposées (Tableau 4). Des réformes paraissent donc nécessaires. En 1975, des projets de loi sont déposés⁶¹ en ce sens, mais le processus se heurte à la résistance du milieu des affaires⁶². Des doutes quant à l'efficacité d'une législation plus stricte sont également soulevés au sein même de l'appareil gouvernemental sous prétexte que la faible taille de l'économie canadienne ne permettrait pas une application aussi stricte et normée que la législation américaine, qui encadre un marché intérieur nettement plus dynamique qu'au Canada. En somme, on craint qu'une législation plus stricte empêche des fusions qui seraient en réalité nécessaires pour que les entreprises atteignent une taille suffisante en vue de faire face à la concurrence internationale⁶³.

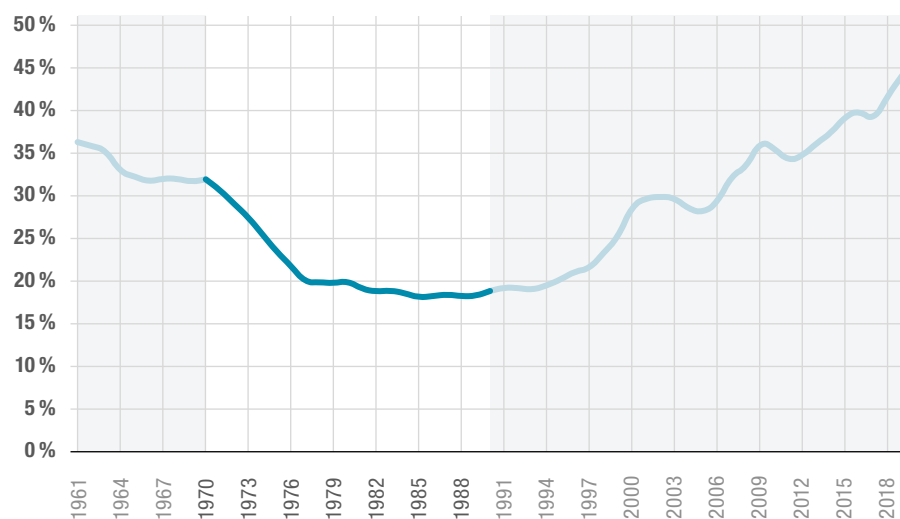
TABLEAU 4
POURSUITES ET DOSSIERS OUVERTS EN VERTU DE
LA LÉGISLATION SUR LES FUSIONS D'ENTREPRISES⁶⁴

PÉRIODE	POURSUITES	DOSSIERS OUVERTS À LA SUITE DE PLAINTES	RATIO
1890-1910	10	N.D.	–
1911-1923	1	N.D.	–
1924-1940	13	538	2,4 %
1941-1946	3	66	4,5 %
1947-1955	9	794	1,1 %
1956-1960	18	456	3,9 %
1961-1970	44	1 395	3,2 %

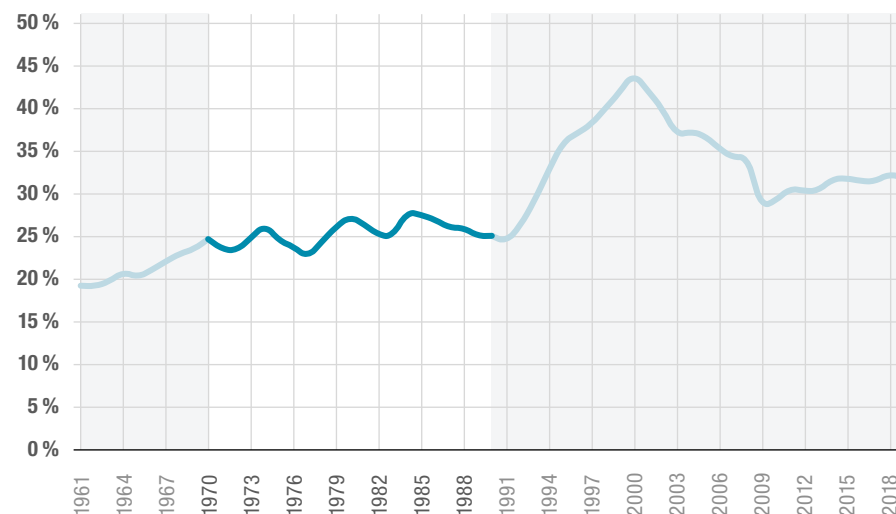
ANNÉES 80: UNE TRANSITION S'IMPOSE

Au début des années 80, il devient évident que les décisions prises par le gouvernement canadien dans les années 70 concernant les investissements étrangers et la concurrence n'ont pas servi les intérêts de l'économie canadienne. L'apport des exportations dans le PIB a cessé de s'accroître (Graphique 19) et le flux d'investissements directs étrangers a entamé un long déclin (Graphique 20), ce qui a vraisemblablement eu pour effet d'affaiblir la croissance de la productivité du travail (Graphique 21).

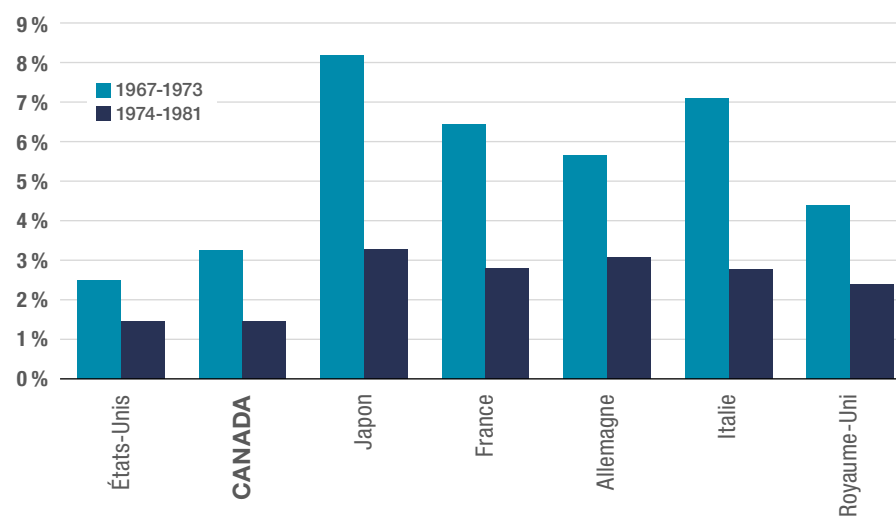
GRAPHIQUE 20
INVESTISSEMENT DIRECT ÉTRANGER ENTRANT AU CANADA
EN POURCENTAGE DU PIB



GRAPHIQUE 19
EXPORTATIONS EN POURCENTAGE DU PIB AU CANADA



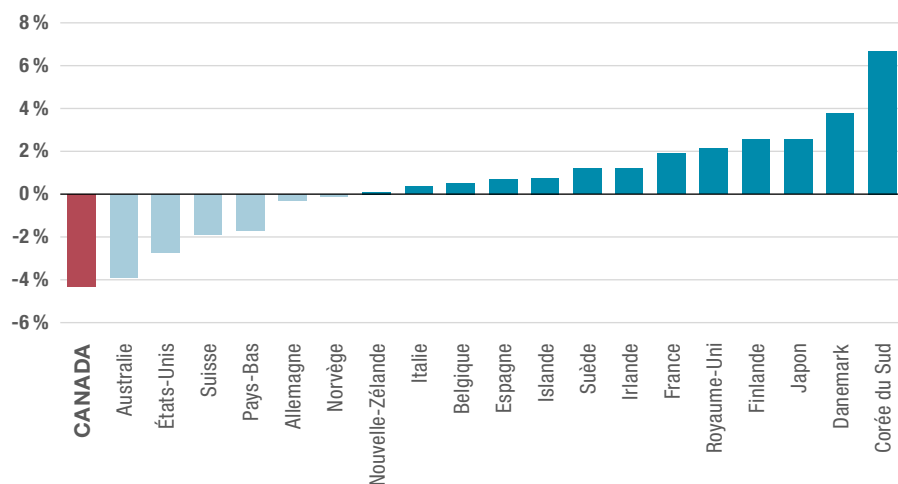
GRAPHIQUE 21
CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DE LA PRODUCTIVITÉ
DU TRAVAIL (PIB RÉEL PAR HEURE TRAVAILLÉE)



Le Canada est par ailleurs plus durement touché par la récession du début des années 80 (Graphique 22) et le pays fait face à une forte augmentation du chômage (Graphique 23). La situation budgétaire du gouvernement du Canada se détériore alors rapidement (Graphique 24) et l'endettement public s'accélère (Graphique 25).

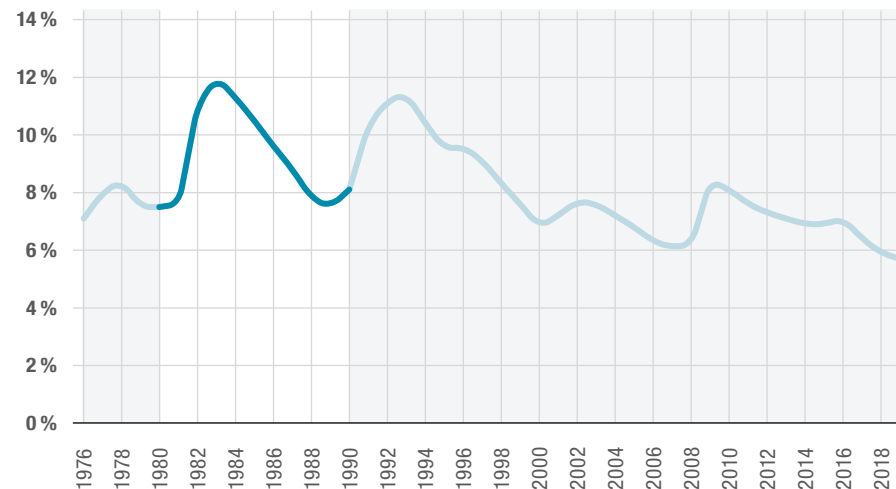
GRAPHIQUE 22

CROISSANCE ENTRE 1981 ET 1982 DU NIVEAU DE VIE (PIB RÉEL PAR HABITANT), OCDE20



GRAPHIQUE 23

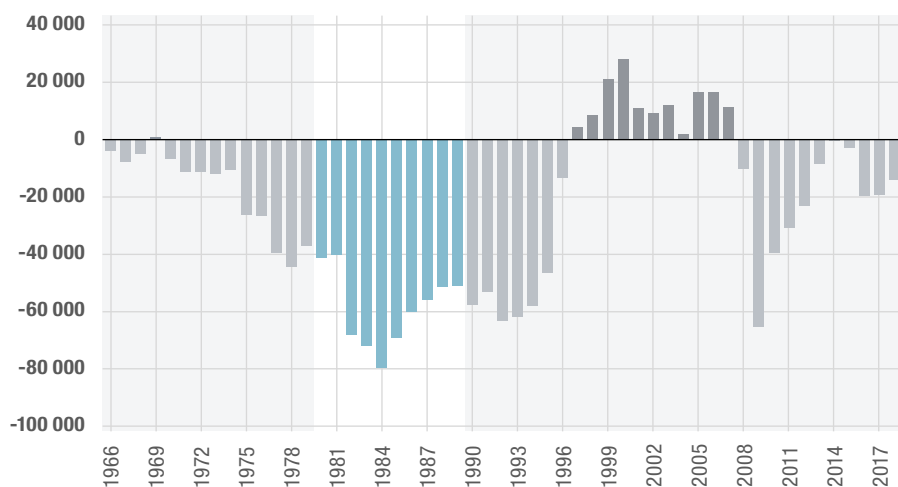
TAUX DE CHÔMAGE DES 15 ANS ET PLUS AU CANADA



GRAPHIQUE 24

EXCÉDENT (DÉFICIT) BUDGÉTAIRE DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

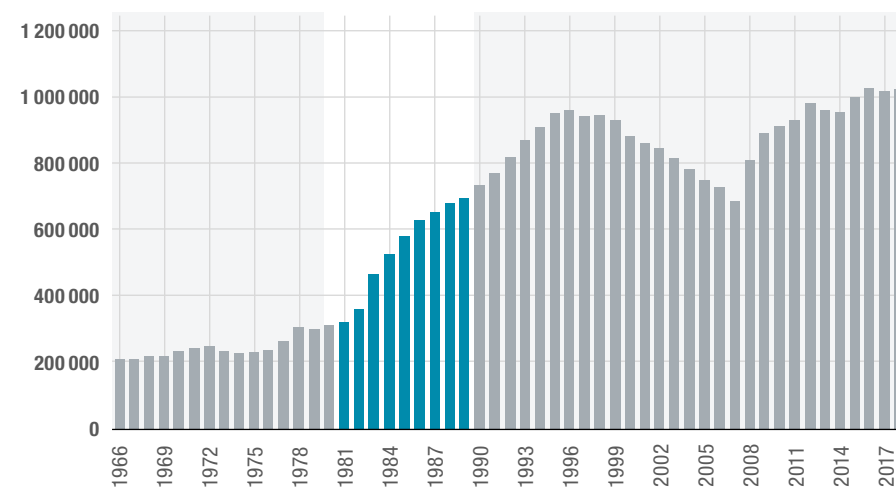
En millions de dollars réels de 2018



GRAPHIQUE 25

DETTE PORTANT INTÉRÊT DU GOUVERNEMENT FÉDÉRAL

En millions de dollars réels de 2018



LES TROIS PILIERS DE LA CONCURRENCE AU CANADA

En 1985, le gouvernement canadien adopte la *Loi sur Investissement Canada* en remplacement de la *Loi sur l'examen de l'investissement étranger*. Le gouvernement conserve son pouvoir d'examen des investissements étrangers, mais le seuil d'examen est relevé à 5 millions pour les acquisitions directes d'entreprises canadiennes et à 50 millions pour les acquisitions indirectes⁶⁷. Les investissements sont analysés de manière à s'assurer qu'ils constituent un « avantage net pour le Canada ». Le ministère de l'Industrie doit alors prendre en considération les éléments suivants :

- « L'effet de l'investissement sur le niveau et la nature de l'activité économique au Canada, notamment sur l'emploi, la transformation des ressources, l'utilisation de pièces et d'éléments produits et de services rendus au Canada et sur les exportations canadiennes ;
- L'étendue et l'importance de la participation de Canadiens dans l'entreprise canadienne ou dans une nouvelle entreprise canadienne et dans le secteur industriel canadien dont cette entreprise ou cette nouvelle entreprise fait ou ferait partie ;
- L'effet de l'investissement sur la productivité, le rendement industriel, le progrès technologique, la création de produits nouveaux et la diversité des produits au Canada ;
- L'effet de l'investissement sur la concurrence dans un ou plusieurs secteurs industriels au Canada ;
- La compatibilité de l'investissement et des politiques nationales en matière industrielle, économique et culturelle, compte tenu des objectifs de politique industrielle, économique et culturelle qu'a énoncées le gouvernement ou la législature d'une province sur laquelle l'investissement aura vraisemblablement des répercussions appréciables ;
- La contribution de l'investissement à la compétitivité canadienne sur les marchés mondiaux⁶⁸ ».

Conscient de la nécessité de « renforcer la croissance économique au moyen de politiques ayant pour objet d'accroître l'efficacité et la productivité, et rendre ainsi [son] économie plus concurrentielle⁶⁵ », le gouvernement met en place une Commission royale d'enquête pour « enquêter et faire rapport sur les possibilités, perspectives et défis économiques à long terme qui se dessinent pour la fédération canadienne et ses diverses régions, et sur l'incidence de ces perspectives et défis sur les institutions économiques et gouvernementales et sur la gestion des affaires économiques au Canada⁶⁶ ». S'amorce alors une série de changements qui redéfiniront la gestion de la concurrence et du commerce international au Canada. En cinq ans, les trois piliers qui encadrent actuellement la concurrence sur les marchés intérieur et extérieur sont institués : la *Loi sur Investissement Canada*, la *Loi sur la concurrence* et l'*Accord de libre-échange Canada-États-Unis*.

65 Gouvernement du Canada (1985). *Rapport de la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada*. Volume I – Chapitre I – page 57

66 Gouvernement du Canada (1985). *Rapport de la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada*. Volume I

67 Acquisition d'une entreprise étrangère ayant des filiales au Canada.

68 [Loi sur Investissement Canada, Article 20](#)

En 1985, le gouvernement adopte également la *Loi sur la concurrence* avec pour objectif «de préserver et de favoriser la concurrence au Canada dans le but de stimuler l'adaptabilité et l'efficacité de l'économie canadienne, d'améliorer les chances de participation canadienne aux marchés mondiaux tout en tenant simultanément compte du rôle de la concurrence étrangère au Canada, d'assurer à la petite et à la moyenne entreprise une chance honnête de participer à l'économie canadienne, de même que dans le but d'assurer aux consommateurs des prix compétitifs et un choix dans les produits⁶⁹».

Contrairement aux anciennes lois et en conformité avec la volonté du nouveau gouvernement d'inscrire le Canada dans une politique de libre-échange avec les États-Unis⁷⁰, l'État reconnaît désormais la nécessité de gérer la concurrence sur le marché intérieur en fonction de la concurrence étrangère :

« une concurrence plus vive dans le cadre du libre-échange peut amener une meilleure utilisation des ressources canadiennes. Selon les normes mondiales, le Canada est un pays industriel relativement exigu dont les marchés tendent à être trop concentrés. L'élargissement de l'accès au marché américain, qui est au moins dix fois plus important que le marché canadien, constitue un moyen de remédier à cette situation. Du même coup, la concurrence qu'exerceraient les entreprises américaines au Canada forcerait les entreprises canadiennes à utiliser efficacement leurs ressources⁷¹. »

En principe, l'éventuelle libéralisation des échanges avec les États-Unis devrait favoriser l'autorégulation du marché intérieur. Dans un tel contexte, la loi est structurée de manière à permettre l'élimination des pratiques et les comportements strictement répréhensibles sur le plan de la concurrence intérieure, sans toutefois réprimer des pratiques qui, même si elles réduisent momentanément l'intensité de la concurrence sur le marché intérieur, favorisent le développement de l'économie canadienne à plus long terme (voir encadré à la page suivante).

Finalement, des discussions s'amorcent en 1986 en vue de conclure un accord de libre-échange avec les États-Unis. L'accord entre en vigueur le premier janvier 1989. Sur le fond, l'accord ne révolutionne pas le commerce intérieur puisque 80 % des échanges sont déjà exemptés de tarifs. En revanche, l'accord assure aux exportateurs canadiens que les États-Unis n'appliqueront plus de droits compensateurs sur les produits canadiens créant une concurrence déloyale.

Depuis, ces trois piliers n'ont pratiquement pas été modifiés. Outre le fait que l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis ait été remplacé par l'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) en 1994, puis par l'Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM) en 2020, les seuls changements notables ont été observés du côté de la *Loi sur l'investissement Canada*. Les seuils d'examen ont été successivement relevés à la fin des années 2000⁷² et on a accordé au ministère de la Sécurité publique le pouvoir de bloquer les investissements étrangers pouvant compromettre la sécurité nationale.

69 [Loi sur la concurrence, Article 1](#)

70 Ministère des Finances du Canada (1984).

[Une nouvelle direction pour le Canada: un programme de renouveau économique](#)

71 Ministère de la Consommation et des Corporations du Canada (1985).

[Rapport annuel du Directeur des enquêtes et recherches. Loi relative aux enquêtes sur les coalitions](#)

72 En 2008, le seuil d'examen passe à 295 millions de dollars pour les investissements provenant des pays membres de l'OMC. Ensuite, le seuil augmente progressivement pour atteindre 1 milliard de dollars en 2017 (330 millions de dollars en 2013, 600 millions en 2015). Depuis, le seuil d'examen est indexé annuellement.

LA LOI SUR LA CONCURRENCE

En théorie, la loi protège les consommateurs des entreprises qui se donnent de façon malveillante un avantage en trompant le consommateur sur la nature de son produit. C'est le cas des indications fausses ou trompeuses concernant le produit ou l'expéditeur, le télémarketing trompeur, le double étiquetage, la commercialisation à paliers multiples et les ventes pyramidales, etc., toutes des pratiques jugées par les tribunaux, ainsi que les pratiques commerciales trompeuses, qui relèvent du Tribunal de la concurrence. La loi empêche également les pratiques visant à restreindre l'accès à un marché – notamment aux PME – ce qui limite directement la concurrence et pénalise indirectement le consommateur. C'est le cas du truquage d'offre et des ententes entre concurrents visant le partage du marché, le contrôle des prix, de la production ou de la fourniture d'un produit, soumises aux jugements des tribunaux, mais également des pratiques restrictives du commerce (refus de vendre d'un fournisseur à une entreprise cliente, maintien des prix, exclusivité, ventes liées et limitation de marché, abus de position dominante, prix à la livraison) soumises au Tribunal de la concurrence.

En pratique, la loi est toutefois structurée pour répondre à la prérogative de la taille des entreprises. Les accords de spécialisation entre les entreprises sont par exemple permis, c'est-à-dire qu'elles peuvent signer un « accord en vertu duquel chacune des parties s'engage à abandonner la production d'un article ou d'un service qu'elle fabrique ou produit au moment de la conclusion de l'accord à la condition que chacune des autres parties à l'accord s'engage à abandonner la production d'un article ou d'un service qu'elle fabrique ou produit au moment de la conclusion de l'accord et s'entend également d'un semblable accord aux termes duquel les parties conviennent en outre d'acheter exclusivement des autres parties les articles et les services qui font l'objet de l'accord⁷³. » Au même titre, la loi permet au Tribunal de la concurrence de tolérer les « Accords ou arrangements empêchant ou diminuant sensiblement la concurrence dans les cas où il conclut que l'accord ou l'arrangement a eu pour effet ou aura vraisemblablement pour effet d'entraîner des gains en efficience, que ces gains surpasseront et neutraliseront les effets de l'empêchement ou de la diminution de la concurrence qui résulteront ou résulteront vraisemblablement de l'accord ou de l'arrangement⁷⁴ ». Au même titre, les fusions d'entreprises sont également tolérées si elles s'accompagnent de gains d'efficience.

En somme, la loi sur la concurrence place l'efficience économique au-delà de l'intérêt des consommateurs, une stratégie qui s'accompagne de risques considérables sur le plan de l'efficacité économique. Selon le rapport *Merger Policy for a Dynamic and Digital Canadian Economy*⁷⁵ du Centre pour l'innovation dans la gouvernance internationale (CIGI), les lois canadiennes auraient tendance à surestimer les gains économiques des fusions et à sous-estimer les pertes économiques engendrées par une réduction de la concurrence suite aux fusions. Au Canada, le réflexe des autorités serait donc d'accepter les fusions ou négocier une entente avec les entreprises concernées plutôt que de les rejeter, et ce même dans le cas où la fusion entraînerait une diminution substantielle de la concurrence. C'est ce qui expliquerait pourquoi des fusions dans le secteur des télécommunications font l'objet de longues discussions alors qu'elles devraient être rejetées d'emblée.

⁷³ Loi sur la concurrence. Article 85

⁷⁴ Loi sur la concurrence. Article 90.1 (4)

⁷⁵ Bester, K. (2022). Merger policy for a dynamic and digital Canadian economy. Centre for International Governance Innovation. *CIGI Papers*, No. 268, septembre 2022

UNE TRANSITION INACHEVÉE

À première vue, la volte-face du Canada en matière de protectionnisme produit les résultats escomptés. Au début des années 90, les exportations canadiennes bondissent (voir graphique 19), le flux d'investissement étranger repart à la hausse (voir graphique 20) et le Canada enregistre un épisode de croissance économique qui lui permet de freiner la progression de son retard économique vis-à-vis les pays du groupe OCDE19 (Graphique 26). Après avoir vu son avance en matière de PIB par habitant fondre pour se transformer en un retard au cours de la décennie 80, le Canada parvient à maintenir un écart de plus ou moins 4 000\$ par habitant au cours des décennies 1990, 2000 et sur une bonne partie des années 2010. Bref, tout porte à croire que la transition vers une politique d'ouverture a sorti le pays de l'impasse économique vers laquelle il se dirigeait. En pratique, ce ne sera pas tout à fait le cas.

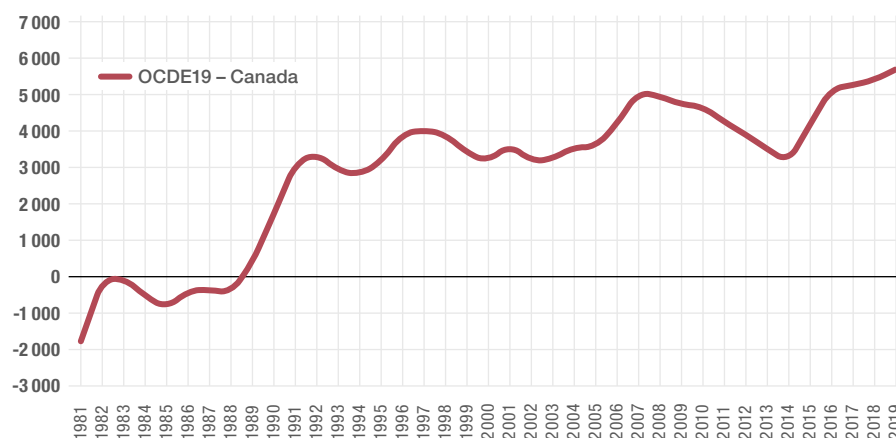
Si la signature de l'accord de libre-échange avec les États-Unis a favorisé l'essor des exportations canadiennes au cours des années 90, on a pu constater *a posteriori* que le phénomène avait été largement amplifié par la dépréciation du dollar canadien⁷⁶ (Graphique 27). En somme, les exportations canadiennes ont été dopées par le taux de change. Lorsque la devise canadienne a commencé à s'apprécier par rapport au dollar américain au début des années 2000, les entreprises canadiennes ont été submergées par la vague créée par les économies émergentes et, à défaut de s'être ajustées à temps par le biais de l'innovation et de l'investissement, elles n'ont pas été en mesure de s'imposer sur les marchés étrangers. Le poids des exportations dans le PIB a alors chuté, ce qui signifie que le Canada n'a pas été en mesure de profiter de l'intégration des marchés mondiaux pour favoriser la croissance de son économie.

Malgré la signature d'une quinzaine d'accords de libre-échange qui lient désormais le Canada à une cinquantaine de pays⁷⁷, il aura fallu attendre jusqu'au début des années 2010 pour que le poids des exportations dans le PIB cesse de décroître. Depuis, la contribution des exportations dans la croissance économique au Canada est relativement stable même si la compétitivité des exportations canadiennes a de nouveau été accentuée par la faiblesse du dollar canadien.

GRAPHIQUE 26

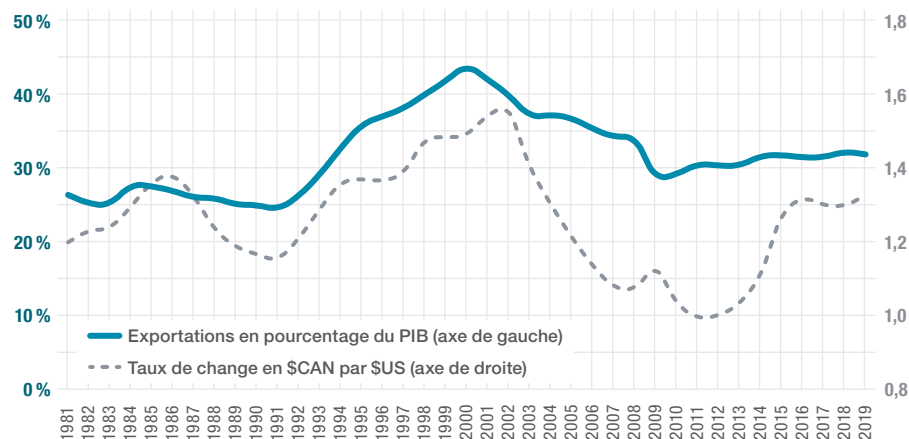
ÉVOLUTION DE L'ÉCART DE NIVEAU DE VIE ENTRE LA MOYENNE OCDE19 ET LE CANADA

En dollars canadiens de 2019 par habitant à parité des pouvoirs d'achat



GRAPHIQUE 27

EXPORTATIONS CANADIENNES EN POURCENTAGE DU PIB ET TAUX DE CHANGE



76 Deslauriers, Jonathan, Robert Gagné, Fabienne Gouba et Jonathan Paré (2018). *Évolution de la compétitivité des industries canadiennes par rapport à celles des États-Unis*. Centre sur la productivité et la prospérité (CPP) – Fondation Walter J. Somers, HEC Montréal, septembre 2018

77 Voir le lien suivant pour [la liste et une description des accords de libre-échange en discussions, en négociations, signés ou en vigueur impliquant le Canada](#).

On doit par ailleurs être conscient que l'épisode de croissance économique qui a permis au Canada de suspendre la progression de son retard économique vis-à-vis les pays du groupe OCDE19 jusqu'au milieu des années 2010 est essentiellement expliqué par des composantes du marché du travail canadien. Pour le comprendre, on doit recourir à une équation simple où le niveau de vie est déterminé par trois facteurs :

- 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.

FIGURE I

LES TROIS DÉTERMINANTS DU NIVEAU DE VIE

$$\begin{array}{l}
 \text{NIVEAU DE VIE} = \text{PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL} \times \text{INTENSITÉ DU TRAVAIL} \times \text{TAUX D'EMPLOI GLOBAL} \\
 \frac{\text{PIB}}{\text{Population}} = \frac{\text{PIB}}{\text{Heures travaillées}} \times \frac{\text{Heures travaillées}}{\text{Nombre d'emplois}} \times \frac{\text{Nombre d'emplois}}{\text{Population}}
 \end{array}$$

En exprimant cette équation simple en croissance et en procédant par différence, il est possible de déterminer dans quelles proportions l'évolution de l'écart de niveau de vie entre le Canada et les économies du groupe OCDE19 résulte des différences observées en matière de productivité, d'heures travaillées et de participation au marché du travail.

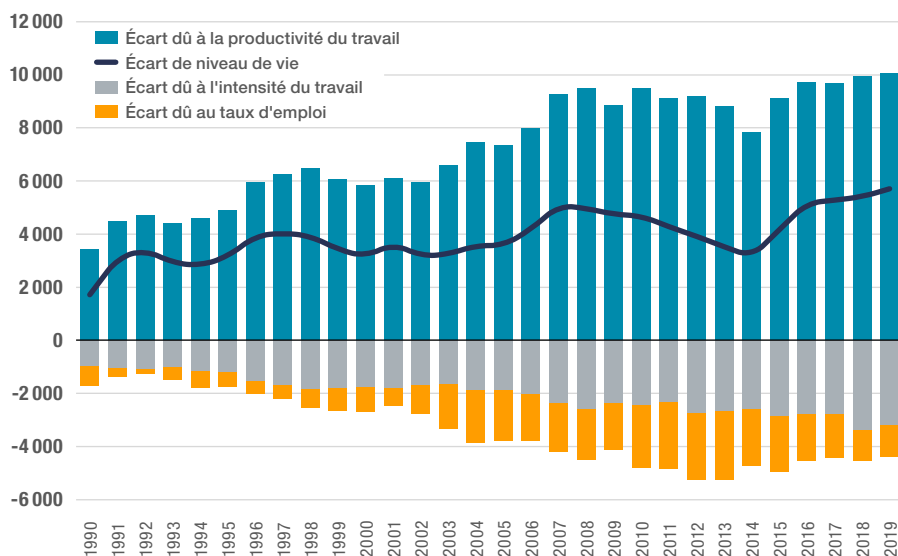
En procédant de la sorte, on constate que le retard de niveau de vie expliqué par le retard de productivité du travail du Canada n'a pratiquement pas cessé de s'accroître dans cet intervalle (Graphique 28), ce qui signifie que la croissance de la productivité a été plus lente du côté du Canada (Graphique 29). En revanche, le nombre d'heures travaillées en moyenne par emploi a diminué moins rapidement au Canada (Graphique 30) et le taux d'emploi a augmenté plus rapidement (Graphique 31). Résultat: le Canada est parvenu à maintenir le rythme de croissance économique du groupe OCDE19 malgré le retard cumulé en matière de productivité en comptant, toute proportion gardée, davantage de travailleurs actifs et en misant sur une plus forte intensité du travail.

Lorsque l'avantage détenu par le Canada au niveau du taux d'emploi a commencé à s'estomper au milieu des années 2010 en raison du vieillissement accéléré de sa population, la donne a toutefois changé et le retard économique du Canada s'est rapidement accru. En à peine 5 ans, l'écart de niveau de vie qui sépare le Canada de la moyenne OCDE19 a augmenté de 80%.

GRAPHIQUE 28

DÉCOMPOSITION DE L'ÉVOLUTION DE L'ÉCART DE NIVEAU DE VIE ENTRE LA MOYENNE OCDE19 ET LE CANADA ENTRE 1990 ET 2019

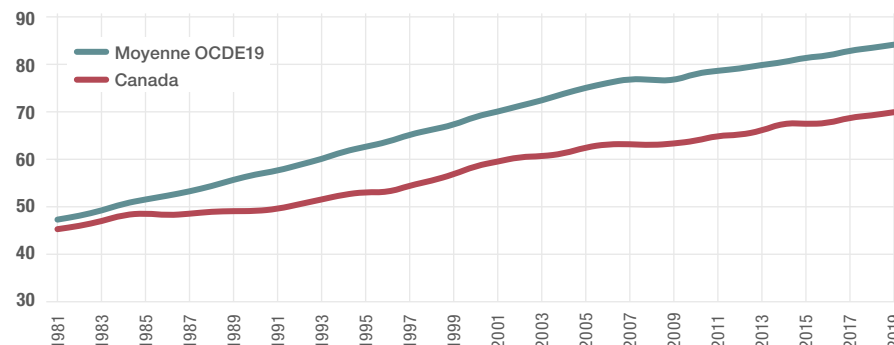
En dollars canadiens de 2019 par habitant à parité des pouvoirs d'achat



GRAPHIQUE 29

PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL

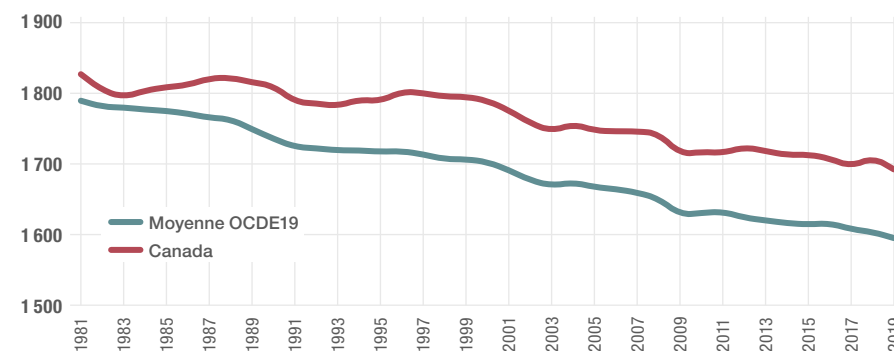
En dollars de 2019 par heure travaillée à parité des pouvoirs d'achat



GRAPHIQUE 30

INTENSITÉ DU TRAVAIL

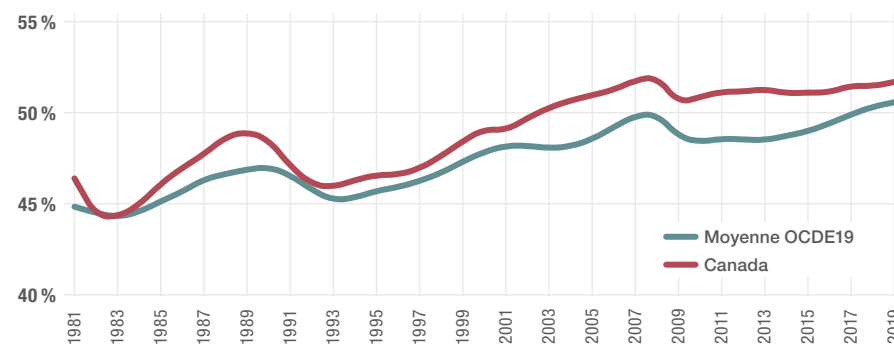
En heures travaillées par emploi



GRAPHIQUE 31

TAUX D'EMPLOI GLOBAL

En nombre d'emplois par habitant



UN «PUZZLE» DE PRODUCTIVITÉ?

Le constat est donc sans appel : le Canada est parvenu à tirer son épingle du jeu grâce au dynamisme du marché du travail canadien et non en raison d'une amélioration notable de la compétitivité des entreprises canadiennes, ou par le biais d'un meilleur positionnement sur les marchés extérieurs. C'est donc dire que la transition qui s'est amorcée au cours des années 80 n'a pas généré les résultats escomptés.

Depuis, on tente d'expliquer ce qui est considéré comme le «puzzle» de la productivité canadienne alors qu'en réalité, l'explication paraît fort simple : les administrations qui se sont succédé à la tête du pays depuis le début des années 90 n'ont pas été en mesure de pousser les réformes là où elles auraient dû aboutir pour permettre aux entreprises de se préparer à l'ouverture de l'économie canadienne. 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 a visé la croissance de la taille des entreprises et la préservation des emplois, plutôt que de favoriser l'innovation et l'efficacité de l'entreprise.

L'exemple de l'acquisition d'Air Transat par Air Canada mentionné au début de ce rapport illustre parfaitement l'état des lieux. Rappelons qu'alors que la transaction avait obtenu l'aval des instances administratives canadiennes sous prétexte que la consolidation de ces entreprises préserverait des emplois et que des «modalités strictes» *ex post* suffiraient à protéger les consommateurs, elle a été rejetée par la Commission européenne, cette dernière jugeant que la création d'un «géant» du transport au Canada irait à l'encontre de l'intérêt des consommateurs européens.

En somme, la transition amorcée dans les années 80 n'aura clairement pas eu les suites escomptées. Faute de vision politique de la part des administrations qui se sont depuis succédé à la tête du pays, aucune réforme n'aura permis de stimuler la concurrence, ou du moins de s'y substituer pour tenter de recréer les incitatifs nécessaires pour que les entreprises innovent et investissent. Résultat : la croissance de la productivité des entreprises canadiennes est demeurée insuffisante pour assurer leur compétitivité, et ce, même si les politiques de développement économique se sont multipliées pour tenter de renverser la vapeur. Lorsque les avantages tirés de la faiblesse relative de la devise canadienne se sont estompés et que le dynamisme du marché du travail a commencé à s'atténuer avec le vieillissement de la population, la performance économique du Canada s'est donc progressivement dégradée.

Tel que le montre la section qui suit, le manque de vision politique a eu des conséquences particulièrement néfastes. En l'absence de réformes adéquates, le Canada a fini par instaurer un environnement institutionnel inadapté à la nouvelle réalité des entreprises.

ENTRAVES À LA CONCURRENCE: UNE COMPARAISON RÉVÉLATRICE

L'évaluation d'un environnement institutionnel est un processus complexe. Non seulement doit-on évaluer les nombreuses dimensions légales et réglementaires qui influencent directement ou indirectement l'activité des entreprises locales et étrangères, mais on doit invariablement procéder par étalonnage si on souhaite déterminer dans quelle mesure un environnement institutionnel favorise ou non la concurrence.

En pratique, on peut contourner cette complexité en se référant à l'indice de réglementation des marchés de produits (RMP) de l'OCDE. Produit tous les 5 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 viable⁷⁸».

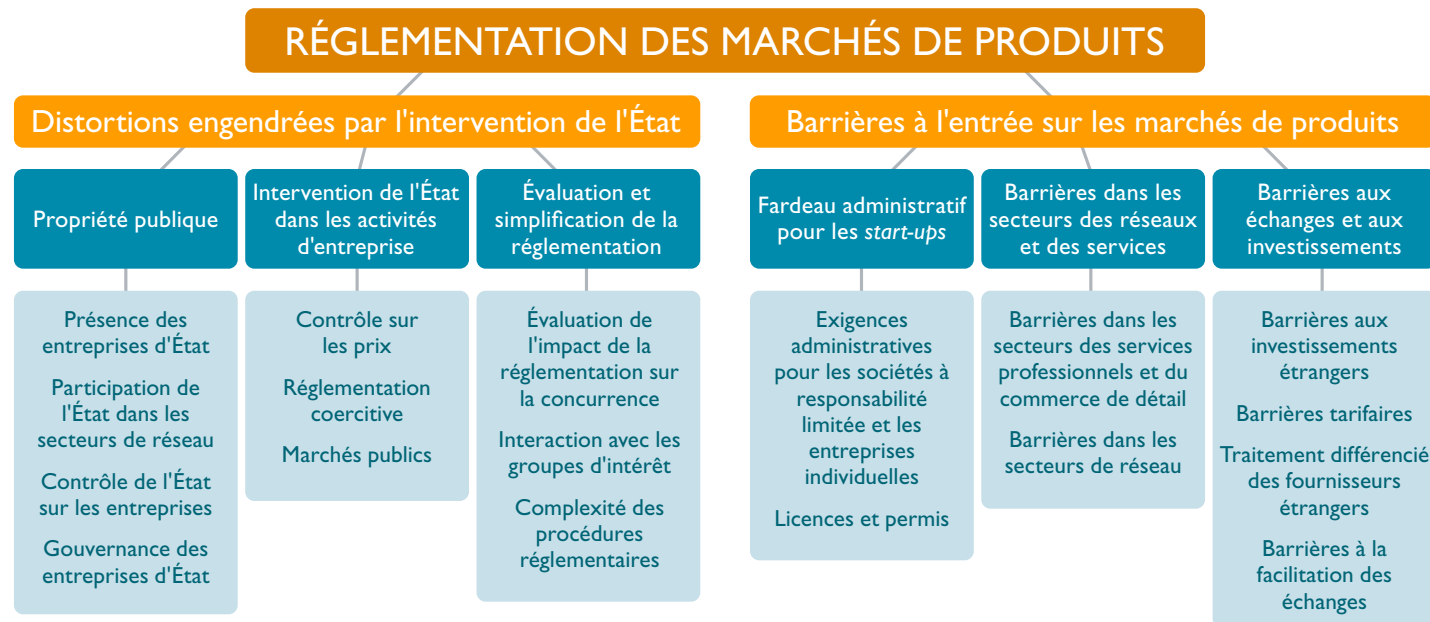
Construit sur la base d'un questionnaire de près de 150 pages soumis à différentes instances gouvernementales, l'indice RMP transforme de l'information qualitative – soit la présence de lois et de règles susceptibles de faire obstacle à la concurrence – en indicateurs quantitatifs évaluant le degré de 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 temps.

78 Voir [Indicateurs de réglementation des marchés de produits](#) de l'OCDE.

L'indice se décompose sous deux axes (Figure 2) : les distorsions engendrées par l'intervention des administrations publiques et les barrières à l'entrée sur les marchés de produits. Le premier axe mesure l'impact de l'intervention de l'État dans le marché intérieur, notamment en évaluant la complexité des processus administratif et réglementaire auxquels les entreprises sont assujetties, mais également en mesurant les distorsions engendrées par sa participation directe dans 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.

Sans être parfait (voir encadré à la page 56), l'indicateur de l'OCDE rassemble suffisamment d'informations pour évaluer l'état général de l'environnement institutionnel qui régit la concurrence au Canada et ailleurs dans le monde. Et *a priori*, le constat qui s'en dégage est sans équivoque : le Canada impose davantage de contraintes à l'égard de la concurrence.

FIGURE 2
CONSTRUCTION DE L'INDICE DE RÉGLEMENTATION DES MARCHÉS DE PRODUITS⁷⁹



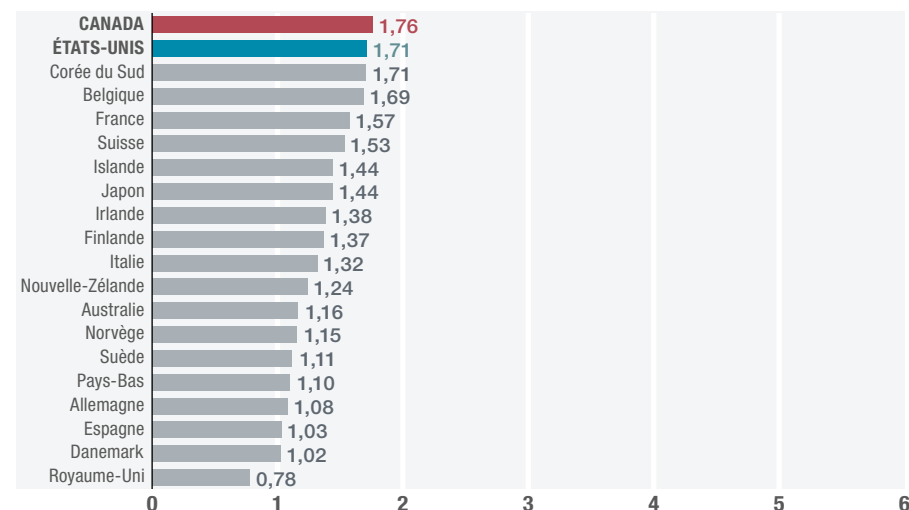
⁷⁹ Les auteurs ont procédé à une traduction libre du tableau contenu dans le [document méthodologique de l'indice RMP](#) produit par l'OCDE. Source: Vitale, C., C. Moiso et I. Wanner (2020). A detailed explanation of the methodology used to build the OECD PMR indicators. OECD, Page 4

Tel qu'illustré au graphique 32, le Canada se hisse en tête du classement global regroupant 20 pays de l'OCDE, devant les États-Unis et la Corée du Sud. Sans être systématiquement les plus restrictives, les politiques publiques canadiennes en matière de concurrence seraient rarement moins contraignantes qu'elles ne le sont ailleurs dans ce groupe, ce qui expliquerait pourquoi le pays se hisse en tête du classement global. C'est essentiellement le constat qui se dégage lorsqu'on analyse la position du Canada dans les deux classements sous-jacents: non seulement la présence et l'intervention de l'État dans l'activité économique engendrerait davantage de distorsions (Graphique 33), mais les barrières à l'entrée y seraient également plus nombreuses et nettement plus contraignantes (Graphique 34).

GRAPHIQUE 32

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

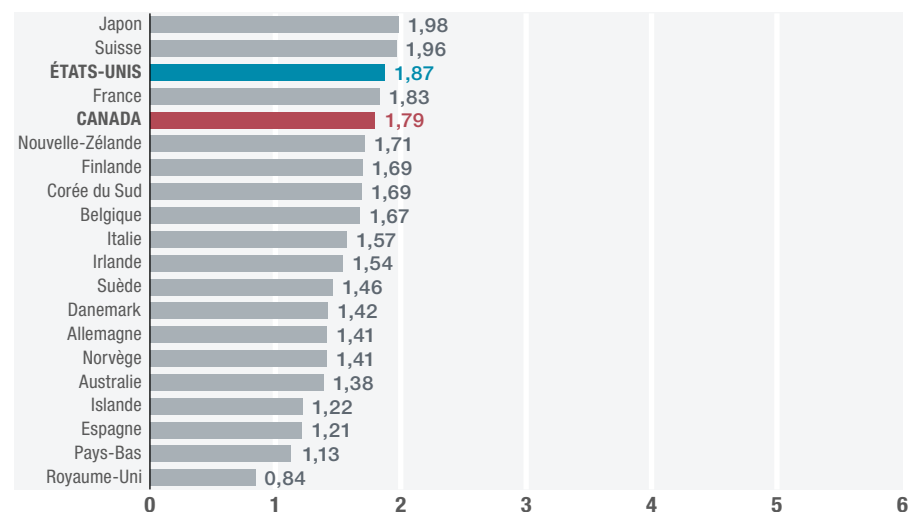
Les pays sont notés sur une échelle de 0 à 6; 0 signifiant l'absence de mesures susceptibles de restreindre la concurrence



GRAPHIQUE 33

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

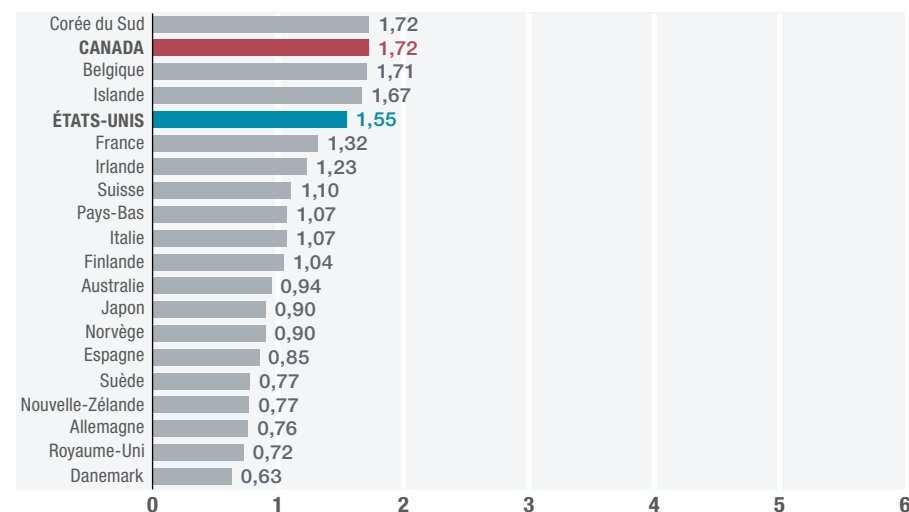
Les pays sont notés sur une échelle de 0 à 6; 0 signifiant l'absence de mesures susceptibles de restreindre la concurrence



GRAPHIQUE 34

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

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



On notera au passage que le fait que le Canada et les États-Unis occupent les deux premières positions du classement global et qu'ils se hissent en peloton de tête des deux classements sous-jacents n'a rien de surprenant. En fait, ces classements reflètent les différences fondamentales qui caractérisent l'approche nord-américaine de la gestion de la concurrence.

Contrairement à la plupart des pays européens, le Canada et les États-Unis ne gèrent pas la concurrence sur la base d'un ensemble de règles communes pour assurer la cohésion d'un marché unique. Les règles sont plutôt décrétées au niveau national en fonction des intérêts locaux et les échanges commerciaux sont majoritairement régis par des ententes de libre-échange négociées à la marge, une réalité qui favorise nécessairement la rigidité du cadre réglementaire.

Le problème, c'est que l'enjeu n'est pas le même de part et d'autre de la frontière. Contrairement aux États-Unis – le plus important marché intérieur au monde – le Canada ne dispose pas d'une demande intérieure suffisamment importante pour permettre aux entreprises de dégager les économies d'échelle nécessaires pour stimuler la croissance de leur productivité. De fait, les règles et processus qui encadrent la concurrence doivent impérativement demeurer en phase avec les besoins des entreprises pour leur garantir un accès aux marchés étrangers, mais également pour leur permettre de bénéficier de la présence d'entreprises étrangères en sol canadien (consultez l'encadré à la page suivante). Si on se fie aux 18 catégories de politiques publiques qui composent l'indice RMP de l'OCDE⁸⁰, ce ne serait pas toujours le cas au Canada. Ancrées dans une logique réglementaire protectionniste où seule la taille peut permettre aux entreprises canadiennes de rivaliser avec la concurrence américaine, les institutions canadiennes ne parviendraient pas à stimuler la concurrence en agissant comme vecteur d'innovation et d'investissements pour contourner les limitations naturelles à la concurrence.

80 Pour connaître la définition de chacune des 18 catégories incluses dans l'indice RMP de l'OCDE, [consultez ce document](#). Consultez également [ce document](#) pour connaître les questions, les indicateurs et le système de notation utilisés par l'OCDE pour construire chacune des 18 catégories de son indicateur.

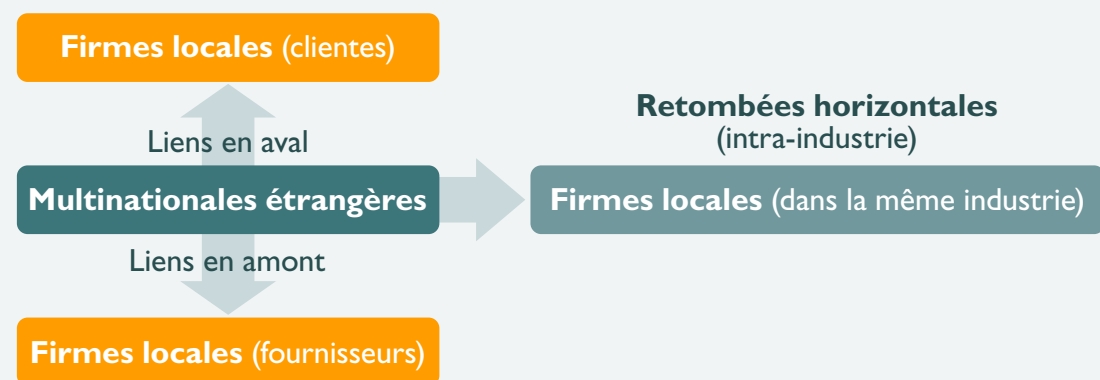
LE RÔLE DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS (IDE): UN APERÇU

En plus d'influencer directement la productivité des économies vers lesquelles ils sont dirigés⁸¹, les flux d'IDE – et les multinationales qui leur sont associées – exercent un rôle sous-jacent tout aussi important. En faisant directement concurrence aux entreprises locales de la même industrie, les multinationales engendrent des « retombées horizontales » en incitant les entreprises locales à investir et à innover pour maintenir leur part de marché, ce qui tend à stimuler leur propre productivité. Au même titre, elles engendrent des « retombées verticales » au sein de leurs chaînes de production en rehaussant la productivité de leurs fournisseurs et de leurs clients⁸². En somme, quatre mécanismes de transfert entreraient en jeu :

- L'imitation : les entreprises locales peuvent faire des gains de productivité en imitant le processus de production, les technologies, les pratiques de gestion et les techniques de marketing propres aux multinationales ;
- La concurrence : étant donné les pressions concurrentielles exercées par les multinationales, les entreprises locales sont incitées à faire une utilisation plus efficace de leurs technologies et à en adopter de nouvelles plus rapidement ;
- Le transfert de compétences : les employés des multinationales recevraient davantage de formation et leur transfert dans les entreprises locales permettrait à ces dernières de profiter de ces nouvelles connaissances pour accroître leur productivité ;
- L'accès à de nouveaux marchés : profitant des compétences clés en marketing au niveau international et du réseau global de distribution des multinationales, les entreprises locales pourraient avoir un accès privilégié aux marchés d'exportation, ce qui leur permettrait de faire des économies d'échelle et d'accroître leur productivité.

FIGURE 3

RETOMBÉES DES MULTINATIONALES SUR LA PRODUCTIVITÉ DES ENTREPRISES



Source: Centre sur la productivité et la prospérité à l'aide de Blomström et Kokko (1998) et Leshner et Miroudot (2009).

81 À cet effet, consultez Globerman, S., J. C. Ries et I. Vertinsky (1994). The Economic Performance of Foreign Affiliates in Canada. *The Canadian Journal of Economics*, 27, pp. 143-156; Baldwin, J.R., D. Beckstead, N. Dhaliwal, R. Durand, V. Gaudreault, T. M. Harchaoui, J. Hosein, M. Kaci et J.-P. Maynard (2001). Productivity Growth in Canada. Statistique Canada, Catalogue No. 15-204; Rao, S. et J. Tang (2005). Foreign Ownership and Total Factor Productivity. Dans Lorraine Eden & Wendy Dobson (ed.), *Governance, Multinationals and Growth*, pp. 100-121; Baldwin, J. R. et W. Gu (2005). *Liaisons globales: Multinationales, propriété étrangère et croissance de la productivité dans le secteur canadien de la fabrication*. Statistique Canada, Catalogue No. 11-622-MIE

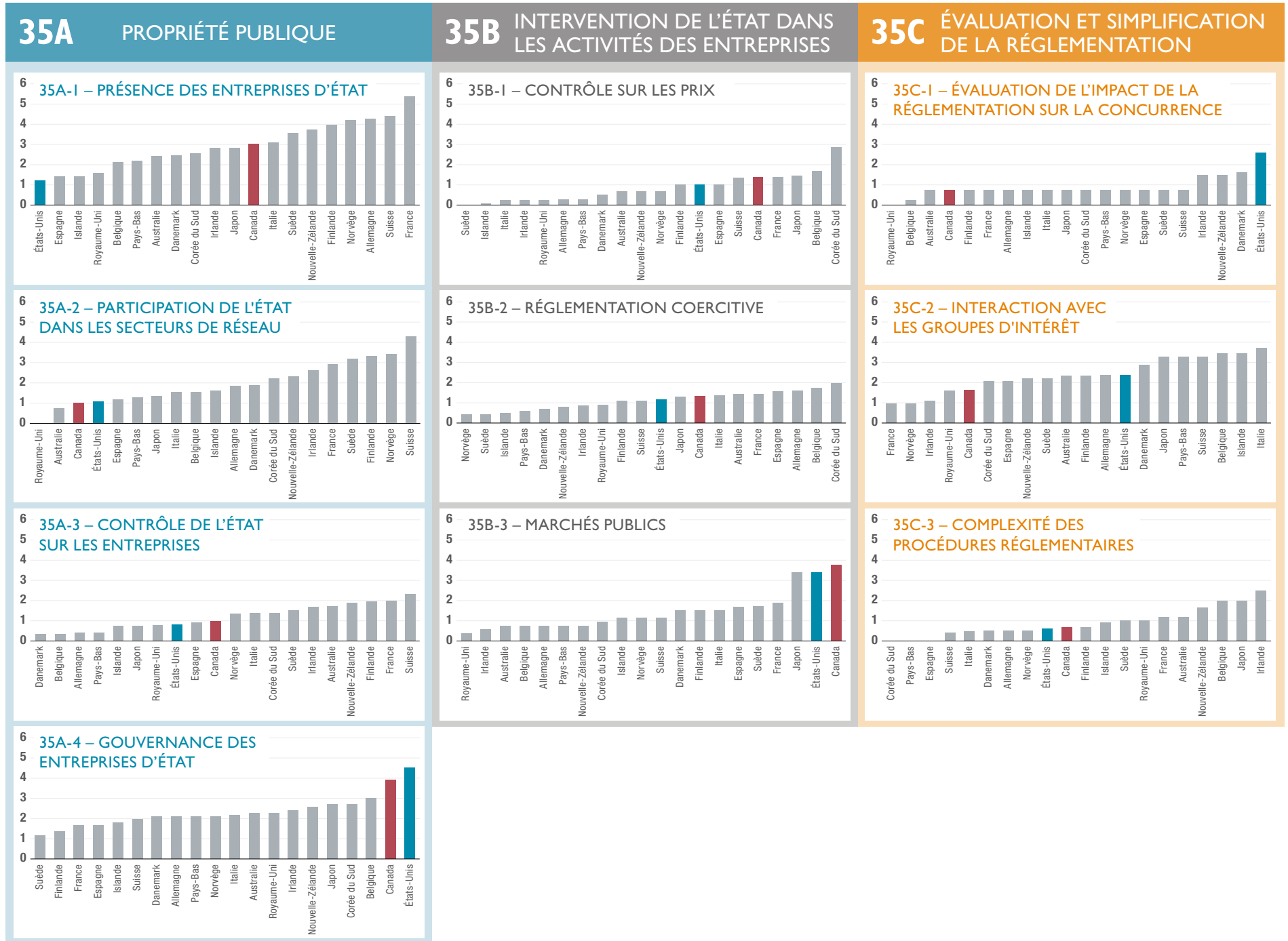
82 À cet effet, consultez Blomström, M. et A. Kokko (1998). Multinational Corporations and Spillovers. *Journal of Economic Surveys*, Wiley Blackwell 12(3), pp. 247-277 et Driffield, N., M. Munday et A. Roberts (2002). Foreign Direct Investment, Transactions Linkages, and the Performance of the Domestic Sector. *International Journal of the Economics of Business*, 9(3) pp. 335-351

QU'EST-CE QUI EXPLIQUE LE CLASSEMENT DU CANADA DANS L'AXE *DISTORSIONS ENGENDRÉES PAR L'INTERVENTION DE L'ÉTAT* ?

En analysant le classement du Canada dans les 10 catégories de politiques publiques qui relèvent de l'axe *distorsions engendrées par l'intervention de l'État* (Graphique 35, page suivante), on remarque d'emblée que le Canada se positionne relativement bien dans plusieurs catégories de politiques publiques. Le pays aurait notamment de meilleurs mécanismes d'évaluation de l'impact de la réglementation sur la concurrence (Graphique 35C-1) et ces derniers assureraient la participation de toutes les parties prenantes (Graphique 35C-2), l'intervention de l'État dans les secteurs des réseaux serait moins préjudiciable à l'égard de la concurrence (Graphique 35A-2), les entreprises ne seraient pas exposées à des mesures coercitives particulièrement prononcées (Graphique 35B-2), le contrôle de l'État sur les entreprises serait moins important que dans bon nombre de pays (Graphique 35A-3) et les procédures réglementaires ne seraient pas particulièrement complexes (Graphique 35C-3).

En contrepartie, le Canada se démarque dans des catégories de politiques publiques où d'importants écarts séparent les pays, ce qui explique pourquoi le Canada se hisse à la cinquième position du classement de cet axe. En plus d'être nombreuses (Graphique 35A-1), les sociétés d'État créeraient davantage de distorsions en raison des avantages qui leur sont conférés en matière de réglementation et de gouvernance (Graphique 35A-4). Le Canada se démarquerait par ailleurs par une réglementation particulièrement stricte sur les marchés publics (Graphique 35B-3), c'est-à-dire que 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 nécessaires à l'atteinte de ses différents mandats seraient particulièrement limitatives à l'égard de la concurrence.

DISTORTIONS ENGENDRÉES PAR L'INTERVENTION DE L'ÉTAT (NOTÉ DE 0 À 6; 0 SIGNIFIANT L'ABSENCE DE MESURES SUSCEPTIBLES DE RESTREINDRE LA CONCURRENCE)



QU'EST-CE QUI EXPLIQUE LE CLASSEMENT DU CANADA DANS L'AXE BARRIÈRES À L'ENTRÉE SUR LES MARCHÉS?

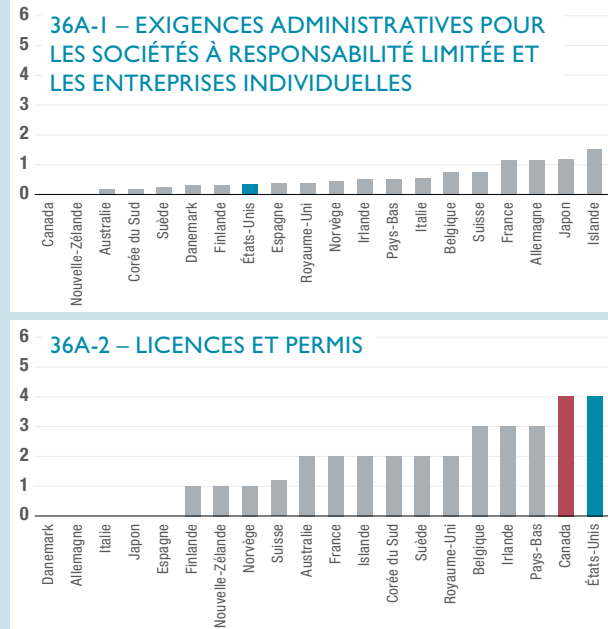
Le portrait est moins nuancé lorsqu'on s'intéresse aux politiques publiques qui se rattachent aux barrières à l'entrée sur le marché intérieur (Graphique 36, page suivante).

Le Canada se hisse notamment en peloton de tête en matière d'obstacles au démarrage d'entreprises (Colonne 36A). Même si le Canada s'illustre par le faible niveau des exigences administratives requises pour créer une compagnie ou une entreprise personnelle (Graphique 36A-1), le pays se démarque en contrepartie par le manque d'évaluation gouvernementale visant à simplifier le processus d'octroi et à limiter le volume des permis et licences requis pour créer et opérer une entreprise (Graphique 36A-2).

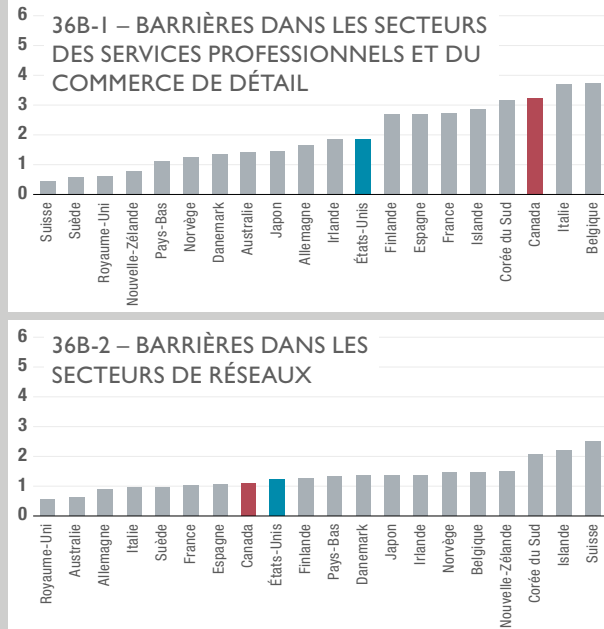
Une situation similaire est observée du côté des barrières à l'entrée dans les secteurs des services et des réseaux (Colonne 36B). Malgré la présence de régimes sectoriels, la réglementation dans les secteurs des communications, de l'énergie et des transports au Canada n'est pas plus contraignante qu'ailleurs (Graphique 36B-2), mais le Canada se démarque par une réglementation particulièrement stricte dans les secteurs du commerce de détail et des services professionnels (Graphique 36B-1). Selon les résultats de l'OCDE, on dénombre davantage de politiques encadrant les droits de pratique au Canada – que ce soit au niveau de la formation, de l'adhésion à un ordre ou encore des admissions – et les entreprises du commerce de détail sont assujetties à une réglementation plus lourde au niveau des permis, licences et autorisations requises pour opérer, ou pour offrir certains biens et services.

Plus important encore, les politiques publiques qui encadrent la concurrence étrangère au Canada seraient plus contraignantes que dans la vaste majorité des économies du groupe OCDE20 (Colonne 36C). Les barrières limitant les investissements étrangers y seraient plus restrictives (Graphique 36C-1), le climat des affaires y serait moins clément pour les entreprises étrangères (Graphique 36C-3) et les règles et procédures administratives qui encadrent les échanges internationaux et le volume de la documentation afférente y seraient plus contraignantes (Graphique 36C-4), quoique les différences observées à ce chapitre soient moins importantes. Bref, le Canada présente un des cadres réglementaires les plus stricts à l'égard des entreprises étrangères et c'est là que l'examen de l'indice de l'OCDE prend tout son sens.

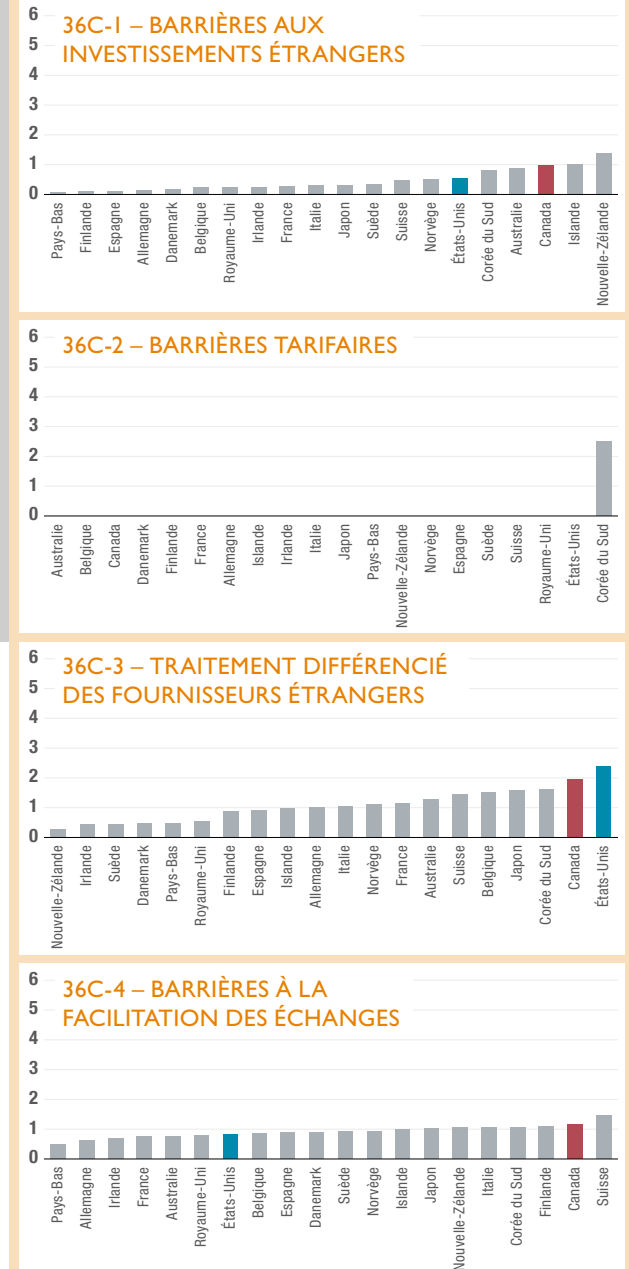
36A FARDEAU ADMINISTRATIF POUR LES *START-UPS*



36B BARRIÈRES DANS LES SECTEURS DES RÉSEAUX ET DES SERVICES



36C BARRIÈRES AUX ÉCHANGES ET AUX INVESTISSEMENTS



Sans pour autant minimiser l'importance des autres dimensions couvertes par l'indice de l'OCDE, la position du Canada à ce chapitre expose de manière particulièrement explicite les lacunes de la réglementation en matière de concurrence au Canada.

D'un côté, le Canada exercerait un contrôle plus serré des entreprises étrangères actives au Canada, notamment en matière d'accès aux marchés publics. En vertu des règles en vigueur, le gouvernement pourrait par exemple restreindre l'accès aux appels d'offres en obligeant les entreprises étrangères à posséder un établissement au Canada ou à s'associer avec une entreprise locale, en sélectionnant uniquement les entreprises ayant déjà participé à un appel d'offres au Canada, ou plus simplement, en favorisant délibérément les entreprises locales ou les produits locaux. Les entreprises étrangères seraient par ailleurs assujetties à des contraintes spécifiques dans les secteurs du transport et des services professionnels – par exemple par le biais d'un droit spécifique ou par l'obligation de détenir la citoyenneté canadienne pour offrir certains types de services⁸³.

⁸³ Les informations contenues dans ce paragraphe font référence à la catégorie *Traitement différencié des fournisseurs étrangers* de la dimension *Barrières aux échanges et aux investissements*. [Consultez également ce document](#) pour connaître les questions, les indicateurs et le système de notation utilisés par l'OCDE pour construire chacune des 18 catégories de son indicateur sur la réglementation des marchés de produits.

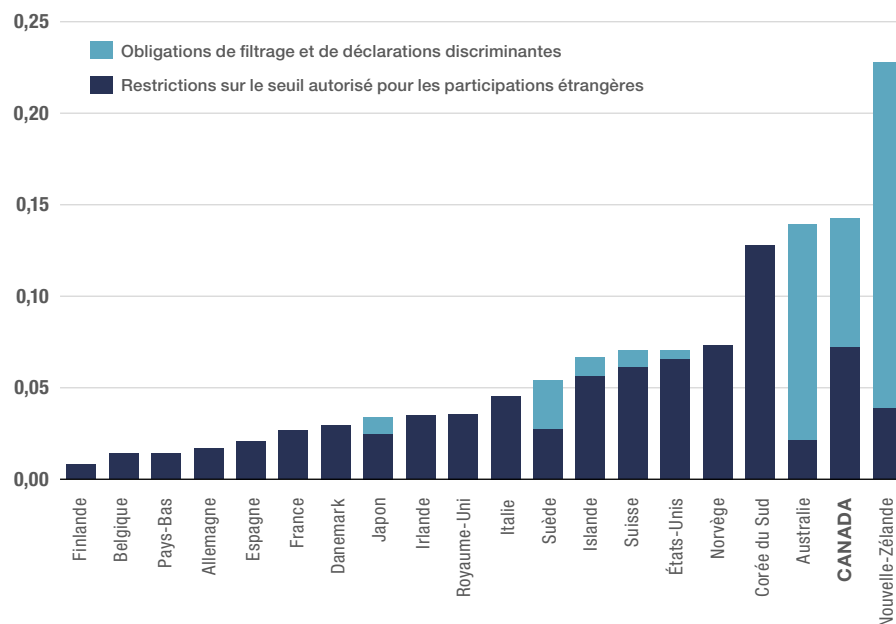
Plus important encore, le Canada exercerait davantage de contrôle sur les investissements étrangers. Tel que le révèle l'indice concernant les restrictions sur les investissements directs étrangers (IDE) produit par l'OCDE⁸⁴ (Graphique 37), le Canada se démarquerait au niveau des «restrictions sur le seuil autorisé pour les participations étrangères», un résultat qui reflète le fait que le Canada empêche la prise de contrôle des entreprises canadiennes par des intérêts étrangers dans certains secteurs en limitant la participation étrangère à un certain seuil⁸⁵. Seule la Corée du Sud dépasse le Canada à ce chapitre. Le Canada serait par ailleurs un des rares pays à maintenir des «obligations de filtrage et de déclarations discriminantes» à l'égard des investissements étrangers, des contraintes qui reflètent les termes de l'examen des IDE prévu par la *Loi sur Investissement Canada*⁸⁶. L'Australie et la Nouvelle-Zélande seraient les seules juridictions qui ont recours à des mesures plus contraignantes à ce niveau. Dans la plupart des autres pays du groupe OCDE20, ce type de mesure de contrôle n'est pas appliqué de manière formelle. Et dans les rares cas où elles le sont, la réglementation est nettement moins restrictive qu'ici si on se fie à l'indicateur de l'OCDE⁸⁷.

Le constat est donc sans appel: faute de réformes, le Canada présente désormais un cadre réglementaire particulièrement strict à l'égard des entreprises étrangères, que ce soit lorsqu'elles agissent à titre de prestataires de biens et de services qu'à titre d'investisseurs sur le marché intérieur. Et au final, le résultat est lourd de conséquences. L'ouverture théorique du Canada au commerce international étant compromise par la rigueur du cadre réglementaire, le pays ne parvient probablement pas à tirer tout le potentiel économique associé à la concurrence étrangère.

GRAPHIQUE 37

INDICE DE RESTRICTIVITÉ DES INVESTISSEMENTS DIRECTS ÉTRANGERS DE L'OCDE EN 2019

Les pays sont notés sur une échelle de 0 à 1 ; 1 signifiant que le pays restreint totalement les IDE dans vingt-deux secteurs de l'économie



84 Pour construire la catégorie *Barrières aux investissements étrangers* de son indice sur la réglementation des marchés de produits (RMP), l'OCDE utilise l'indice de restrictivité des IDE également produit par l'OCDE. Ce dernier indice évalue la nature restrictive des règles concernant les IDE dans un pays sur une échelle de 0 à 1, 1 signifiant que le pays restreint totalement les IDE dans vingt-deux secteurs de l'économie. Cet indice identifie quatre catégories de mesures susceptibles de restreindre les IDE : les seuils autorisés pour les participations étrangères, les mécanismes de filtrage ou d'autorisation des IDE, les restrictions à l'emploi d'étrangers à des postes clés et autres restrictions concernant les opérations d'entreprises étrangères. Pour plus amples détails, [cliquez ce lien](#).

85 Concernant les «restrictions sur le seuil autorisé pour les participations étrangères», l'indice accorde une note de 1 si les participations étrangères dans un secteur sont exclues complètement, de 0,5 si les participations étrangères majoritaires seulement sont interdites et de 0,25 si les participations étrangères ne sont pas limitées. Les notes sont réduites si les restrictions ne s'appliquent qu'à une partie de l'industrie, ou si les restrictions ne s'appliquent seulement qu'aux acquisitions d'entreprises canadiennes et non aux nouvelles entreprises. Au Canada, ces seuils s'appliquent seulement aux secteurs primaire (pêche, secteur minier) et tertiaire (télécommunication, transport aérien, etc.) tandis que les secteurs manufacturiers, de la construction et des services publics ne sont pas concernés. À cet effet, voir Audet, K. et Gagné, R. *Ouverture aux investissements directs étrangers et productivité au Canada*. Centre sur la productivité et la prospérité, HEC Montréal, octobre 2010.

86 L'indice de restrictivité des IDE de l'OCDE ne couvre toutefois pas les examens appliqués pour des raisons de sécurité nationale et, selon Bergevin et Schwanen (2011), ces indices ne captent pas le «degré de restriction, de transparence et de redevabilité de ces procédures» et «ne tiennent pas compte des barrières non formelles à l'investissement étranger».

87 Il existe de nombreuses critiques à l'égard de l'examen des IDE au Canada concluant que ce mécanisme nuit à l'attractivité du Canada. Entre autres, VanDuzer (2010) et Neiman (2019) affirment que le mécanisme d'examen des IDE, même s'il entraîne rarement le rejet d'un projet, est un fardeau suffisant (entraîne des coûts, nécessite du temps, implique des concessions au gouvernement canadien, etc.) pour impacter négativement les perceptions des potentiels investisseurs étrangers qui considèrent le Canada comme un pays relativement contraignant, ce qui ultimement les décourage de procéder à un investissement au pays. Pour leur part, Fournier-Simard et Oliver (2011), Donnelly (2016), Bishop (2016) et Prince et Rousseau (2016) affirment que le processus d'examen des IDE manque de transparence et repose sur des critères d'avantage net et de sécurité nationale imprécis, ce qui nuit à la prévisibilité du processus pour les investisseurs étrangers et permet une utilisation discrétionnaire du mécanisme par le gouvernement à des fins politiques ou pour faire du marchandage avec les investisseurs étrangers (par exemple, les investisseurs doivent faire des concessions en s'engageant à s'approvisionner en produits canadiens ou en créant un certain nombre d'emplois dans une région spécifique).

INDICE RMP DE L'OCDE : PEUT-ON S'Y FIER ?

En pratique, les indices parviennent rarement à représenter parfaitement une réalité, et celui de l'OCDE n'échappe pas à cette tendance.

Dans la mesure où l'information est cumulée sur la base d'un sondage de près de 150 pages où des responsables gouvernementaux sont généralement appelés à quantifier le degré de rigidité des politiques publiques sur une échelle de 0 à 6 ou par des réponses binaires, l'intégrité de l'indice est parfois compromise par les réponses fournies, ces dernières ne permettant pas d'apporter les nuances nécessaires pour refléter l'état des politiques publiques en matière de concurrence. Au même titre, l'information cumulée pourrait fournir un portrait biaisé de l'impact effectif des politiques en matière de concurrence en ne reflétant pas adéquatement la répartition de l'activité économique et des pratiques commerciales d'un pays donné. Par ailleurs, les politiques publiques sont considérées sur un même pied d'égalité dans la construction de l'indice. En conséquence, un poids disproportionné finit par être accordé à des politiques publiques qui n'ont qu'une incidence limitée sur l'intensité de la concurrence, ce qui a pour effet de marginaliser les politiques publiques qui exercent une influence directe et considérable sur l'intensité de la concurrence.

En analysant l'évaluation des contraintes à l'investissement étranger, Bergevin et Schwanen (2011) soulignent que les indices de l'OCDE « ne tiennent pas compte des barrières non formelles à l'investissement étranger » et qu'ils ne captent pas le « degré de restriction, de transparence et de redevabilité de ces procédures ». Ces critiques sont également relayées dans Assaf et McGillis (2013). Le Canada semble particulièrement exposé à ces limites. Par exemple, le Canada est l'un des rares pays qui disposent d'un mécanisme législatif clair quant à l'encadrement des IDE – la *Loi sur l'investissement Canada*. Dans la plupart des pays, de tels mécanismes existent, mais de manière informelle. De fait, le Canada finit par être désavantagé dans l'indice de l'OCDE, même si en pratique, des conditions similaires sont implicitement en vigueur dans les autres pays.

Malgré ces limites, l'indice RMP n'en demeure pas moins utile. Sans être parfaite, l'information véhiculée à travers les différentes dimensions de l'indice permet d'établir un portrait général des politiques publiques qui régissent la concurrence dans un pays donné. Et en permettant une comparaison directe avec d'autres États, l'indice de l'OCDE donne un bon aperçu de la rigueur de l'environnement institutionnel qui encadre la concurrence dans un pays donné. Publié depuis près de 20 ans, l'indice RMP s'est par ailleurs avéré consistant à travers le temps. Les mouvements dans le classement sont généralement demeurés limités à des phénomènes de long terme, signe que le temps et surtout les changements de garde au niveau des instances responsables de la transmission de l'information n'ont pas affecté la nature du résultat.

CONCLUSION: LA SOLUTION SE TROUVE DU CÔTÉ DE LA CONCURRENCE

Si on ne devait retenir qu'une seule chose de l'analyse qui précède, c'est que le manque de considération politique à l'égard de la concurrence explique non seulement pourquoi le Canada n'a pas été en mesure de freiner le déclin relatif de son économie, mais également pourquoi ce déclin risque de se prolonger si rien n'est fait pour changer la donne.

Incapable de se défaire de son passé protectionniste, le Canada n'a pas été en mesure de préparer ses entreprises en prévision de l'intégration aux marchés mondiaux. Enlisées dans une logique interventionniste qui s'est traduite en une pléthore de programmes politiques et de mesures dédiées à la protection des intérêts des entreprises canadiennes, les administrations qui se sont succédé à la tête du pays n'ont pas cru bon d'ajuster le cadre réglementaire de manière à stimuler la compétitivité des entreprises canadiennes. Les conséquences se sont avérées particulièrement importantes pour l'économie canadienne.

Étant donné la forte dispersion/segmentation géographique de l'économie, les entreprises canadiennes se sont historiquement développées dans de petits marchés intérieurs, enclavés à l'échelle des provinces et protégés par des administrations qui estimaient que la concurrence étrangère représentait une menace pour une économie de petite taille comme celle du Canada. N'étant pas naturellement exposées à des forces concurrentielles importantes, les entreprises canadiennes n'ont pas eu à développer leurs réflexes en matière d'investissement et d'innovation pour accroître leur productivité. L'ouverture théorique du Canada au commerce international ayant par ailleurs été compromise par la rigueur du cadre réglementaire, le pays n'est jamais parvenu à tirer tout le potentiel économique associé à la concurrence étrangère. Bilan des courses: les entreprises canadiennes ont rapidement été rattrapées sur le plan de la compétitivité lorsque l'intégration des marchés mondiaux s'est intensifiée et l'économie canadienne s'est enlisée.

Faute de réforme en temps opportun, l'économie canadienne est aujourd'hui acculée au pied du mur. Compte tenu du vieillissement de sa population, le Canada ne peut plus se réfugier derrière le dynamisme de son marché du travail pour compenser sa faible productivité et si rien n'est fait pour changer la donne, le Canada enregistrera l'une, sinon la plus faible croissance économique au sein du groupe OCDE19 d'ici 2060. Ne pouvant plus ignorer l'importance de l'enjeu de la concurrence, le gouvernement du Canada devra donc entreprendre un important examen de son approche en matière de concurrence afin de la réaligner avec les besoins des entreprises canadiennes en matière de compétitivité.

En plus de devoir s'attaquer aux nombreux enjeux réglementaires qui entravent sans le vouloir la concurrence, le gouvernement du Canada devra mettre en place une politique de développement économique qui lui permettra de pallier la faible intensité de la concurrence, l'objectif étant de recréer artificiellement les incitatifs nécessaires pour que les entreprises investissent et innovent. En somme, le gouvernement du Canada devra s'assurer de parachever le pont qui relie sa politique de développement économique et ses politiques en matière de concurrence.

De leur côté, les gouvernements des provinces canadiennes devront s'attaquer une fois pour toutes aux improbables entraves réglementaires qui limitent encore aujourd'hui le commerce interprovincial et empêchent le développement d'un marché intérieur fort.

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 en vue de compléter le principe de marché unique, il aura fallu attendre jusqu'en 1995 pour que les provinces canadiennes s'entendent sur la marche à suivre⁸⁸. Et encore, la structure mise en place – l'Accord sur le commerce intérieur (ACI) – s'est avérée au mieux inefficace.

Dix ans après la création de l'ACI, Macmillan et Grady (2007) ont notamment constaté que «le chevauchement, l'incohérence et le surplus de réglementation⁸⁹» demeuraient omniprésents et «qu'avant de réaliser des progrès significatifs dans la convergence des normes et de la réglementation en vertu de l'ACI [...] nous devons examiner, littéralement, des milliers de textes de loi en vigueur aux niveaux fédéral, provincial et territorial». En 2014, le gouvernement du Canada a par ailleurs reconnu que «depuis son entrée en vigueur, l'ACI a connu un succès limité⁹⁰», un constat qui a été confirmé deux ans plus tard par le Comité sénatorial permanent des banques et du commerce, qui a alors constaté que le «chevauchement des règlements et le manque d'uniformité dans les lois et règlements des provinces [...] font augmenter les coûts des entreprises qui sont actives dans plusieurs provinces ou territoires puisqu'elles doivent comprendre les réglementations diverses et différentes, et s'y conformer⁹¹».

88 En 1995, 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 parties 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*

89 Macmillan, K. et P. Grady (2007). *Obstacles interprovinciaux au commerce intérieur de biens, services et mouvements de capitaux : politiques, lacune et questions de recherche*. Collection documents de travail d'Industrie Canada, document de travail 2007-11

90 Gouvernement du Canada (2014). *Un Canada, une économie nationale : modernisation au commerce intérieur au Canada*. Page 2

91 Basé sur les témoignages de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante et de l'Institut C.D. Howe, le Comité donne l'exemple du système d'enregistrement des entreprises au Canada, où dans la plupart des cas les entreprises voulant faire affaire dans plusieurs provinces doivent s'enregistrer dans chacune d'elles. Un autre exemple traite des règles concernant le transport par camion qui oblige «pour traverser le territoire canadien, [d']obtenir des rapports techniques des provinces et territoires de transit». Source : 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. pp 27-28

Le constat est donc clair: les provinces canadiennes n'ont pas été en mesure de créer les conditions nécessaires pour créer un marché intérieur fort et résilient⁹², une étape qui a pourtant été complétée avec brio dès 1992 par les pays membres de l'Union européenne. Et preuve que la persistance du problème relève d'un manque de conviction politique, sinon d'une mauvaise compréhension de l'importance de l'enjeu, la Commission Macdonald avait clairement identifié la nature du problème dès le début des années 80, en plus d'avoir défini une mécanique pour y remédier⁹³:

« Bien que les pertes économiques imputables aux entraves à la libre circulation et aux distorsions du marché commun semblent minimales, les intervenants économiques privés ont indiqué qu'ils éprouvaient des difficultés considérables à cet égard [...] Les conséquences de ces distorsions – et la nécessité d'une coordination efficace des politiques économiques – sont susceptibles d'augmenter à mesure que les Canadiens affronteront une concurrence étrangère toujours plus forte. Nous devons trouver des stimulants afin de favoriser notre esprit compétitif international et afin de faciliter les moyens d'atteindre les rajustements désirés. L'union économique suppose l'élimination des barrières internes ainsi que des mesures positives pour faciliter les opérations de marché, surmonter ses imperfections, et parvenir à une stabilisation efficace au moyen de politiques industrielles et sociales adéquates⁹⁴ ».

Ultimement, on ne saurait terminer l'analyse sans formuler une importante mise en garde. Si la nécessité d'entreprendre un vaste chantier de réflexion en matière de concurrence semble acquise, les politiciens devront éviter de se contenter d'amorcer une transition sélective comme ce fut le cas dans les années 80. Alors que la Commission Macdonald avait formulé de nombreuses recommandations qui auraient pu améliorer le fonctionnement de la fédération tout en stimulant la croissance de l'économie canadienne si elles avaient été menées à leur terme, on aura essentiellement retenu la seule nécessité de négocier une entente de libre-échange avec les États-Unis. Résultat: la transition a avorté, avec les conséquences qu'on connaît aujourd'hui en matière de productivité et de compétitivité. En évitant cette fois d'emprunter la voie de la facilité en procédant par picorage – cherry-picking – les politiciens parviendront peut-être à remettre l'économie sur la voie de la croissance.

92 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, la reconnaissance réciproque et l'harmonisation réglementaire ne sont pas encore pleinement admises dans l'ALEC et 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.» Source: Secrétariat du commerce intérieur (2021). *Accord de libre-échange canadien – codification administrative*

93 Pour parvenir à atteindre un tel équilibre, la commission recommandait notamment d'élaborer un code de conduite qui définirait notamment les pratiques acceptables en matière «d'allocation des capitaux, de la main-d'œuvre, des biens et services à travers le Canada» et de créer un «conseil des ministres du développement économique chargé d'élaborer le code, de surveiller l'État de l'Union économique, et d'explorer des méthodes de coordination des politiques». Source: Gouvernement du Canada (1985). *Rapport de la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada*, volume 3, partie 6, chapitre 24, pages 450-451

94 Source: Gouvernement du Canada (1985). *Rapport de la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada*, volume 3, partie 6, chapitre 24, pages 449-450

BIBLIOGRAPHIE

Aghion, P., N. Bloom, R. Blundell, R. Griffith et P. Howitt (2005). Competition and innovation: an inverted U relationship. *The Quarterly Journal of Economics*, 120(2), pp. 701-728

Aghion, P., R. Blundell, R. Griffith, P. Howitt et S. Prantl (2009). The effects of entry on incumbent innovation and productivity. *The Review of Economics and Statistics*, 91(1), pp. 20-32

Akdoğan, E. et P. MacKay (2008). Investment and competition. *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 43(2), pp. 299-330

Alesina, A., S. Ardagna, G. Nicoletti et F. Schiantarelli (2005). Regulation and investment. *Journal of the European Economic Association*, 3(4), pp. 791-825

Anderton, R., B. Di Lupidio et B. Jarmulski (2019). Product market regulation, business churning and productivity: evidence from the European Union countries. *ECB Working Paper Series*, No. 2332

Assaf, D. H. et R. A. McGillis (2013). Foreign direct investment and the national interest: a way forward. *IRPP Study*, No. 40

Audet, K. et R. Gagné (2010). *Ouverture aux investissements directs étrangers et productivité au Canada*. Centre sur la productivité et la prospérité, HEC Montréal, octobre 2010

Baldwin, J. R., D. Beckstead, N. Dhaliwal, R. Durand, V. Gaudreault, T. M. Harchaoui, J. Hosein, M. Kaci et J.-P. Maynard (2001). *Productivity growth in Canada*. Statistique Canada, Catalogue No. 15-204

Baldwin, J. R. et W. Gu (2005). *Liaisons globales: multinationales, propriété étrangère et croissance de la productivité dans le secteur Canadien de la fabrication*. Statistique Canada, Catalogue No. 11-622-MIE

Bergevin, P. et D. Schwanen (2011). Reforming the investment Canada act: walk more softly, carry a bigger stick. *C.D. Howe Institute Commentary*, No. 337

Bester, K. (2022). Merger policy for a dynamic and digital Canadian economy. Centre for International Governance Innovation. *CIGI Papers*, No. 268, septembre 2022

Bishop, G. (2016). A rule of reason for inward FDI: integrating Canadian foreign investment review and competition Policy. *SPP Research Papers*, 9(34), pp. 1-28

Blomström, M. et A. Kokko (1998). Multinational corporations and spillovers. *Journal of Economic Surveys*, Wiley Blackwell 12(3), pp. 247-277

Bloom, N., M. Draca et J. Van Reenen (2016). Trade induced technical change? The impact of Chinese imports on innovation, IT and productivity. *Review of Economic Studies*, 83, pp. 87-117

Canada, Bureau du Conseil privé (1961). *Rapport de la Commission royale d'enquête sur l'industrie automobile*.

Canada, Industrie Canada (1978). *L'industrie canadienne de l'automobile: performance et propositions en vue de son développement. Enquête sur l'industrie de l'automobile*.

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.

Deslauriers, Jonathan, Robert Gagné, Fabienne Gouba et Jonathan Paré (2018). *Évolution de la compétitivité des industries canadiennes par rapport à celles des États-Unis*. Centre sur la productivité et la prospérité (CPP) – Fondation Walter J. Somers, HEC Montréal, septembre 2018

Deslauriers, Jonathan, Robert Gagné et Jonathan Paré (2022). *Productivité et prospérité au Québec – bilan 2021*. Centre sur la productivité et la prospérité (CPP) – Fondation Walter J. Somers, HEC Montréal, mars 2022

Donnelly, J. (2016). Open for business? – lessons learned from the land down under for regulating investments by state-owned enterprises in the oil sands. *Asper Review*, Vol. XVI, pp. 1-26

Döttling, R., G. Gutiérrez et T. Philippon (2017). Is there an investment gap in advanced economies? If So, Why? Working paper

Doyle, Kevin (1979). Free trade: the disappearing border. *Maclean's*, 23 juillet 1979

Driffeld, N., M. Munday et A. Roberts (2002). Foreign direct investment, transactions linkages, and the performance of the domestic sector. *International Journal of the Economics of Business*, 9(3) pp. 335-351

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

Fournier-Simard, P. et M. T. Oliver (2011). Une analyse critique du cadre juridique des investissements étrangers au Canada à la lumière de l'affaire PotashCorp. *Bulletin de Droit Économique*, 2(2-3), pp. 13-23

Frankel, J. A. et D. Romer (1999). Does trade cause growth? *The American Economic Review*, 89(3), pp. 379-399

Globerman, S., J. C. Ries et I. Vertinsky (1994). The economic performance of foreign affiliates in Canada. *The Canadian Journal of Economics*, 27, pp. 143-156

Gouvernement du Canada (2014). *Un Canada, une économie nationale: modernisation du commerce intérieur au Canada*.

Gouvernement du Canada (2008). *Foncer pour gagner – rapport final du groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence*.

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

Gouvernement du Canada (1940). *Rapport de la Commission royale des relations entre le Dominion et les provinces*. Volume 1

Grajek, M. et L.-H. Roller (2012). Regulation and investment in network industries: evidence from European telecoms. *The Journal of Law & Economics*, 55(1), pp. 189-216

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

Gutiérrez, G. et T. Philippon (2017). Declining competition and investment in the U.S. *NBER Working Paper* No. 23583

Khanna, N. et S. Tice (2000). Strategic responses of incumbents to new entry: the effect of ownership structure, capital structure, and focus. *The Review of Financial Studies*, 13(3), pp. 749-779

L'Acte à l'effet de prévenir et supprimer les coalitions formées pour gêner le commerce, S.C. 1889, ch. 41 (la "Loi de 1889")

Leshner, M. et S. Miroudot (2009). Foreign direct investment spillovers and their inter-relationships with trade. Dans *OECD Investment Policy Perspectives 2008*, Éditions OCDE, Paris

Li, W. et L. C. Xu (2004). The impact of privatization and competition in the telecommunications sector around the world. *The Journal of Law & Economics*, 47(2), pp. 395-430

Lileeva, A. (2008). Trade liberalization and productivity dynamics: evidence from Canada. *The Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'Economie*, 41(2), pp. 360-390

Loi de la Commission du Commerce, S.C. 1919, 9-10 Geo.V, c. 37

Loi des coalitions et des prix raisonnables, S.C. 1919, 9-10 Geo.V, c. 45

Loi des enquêtes sur les coalitions, S.C. 1910, 9-10 Ed.VII, c. 9

Loi relative aux enquêtes sur les coalitions, S.C. 1923, 13-14 Geo.V, c. 9

Loi sur l'investissement Canada, L.R.C. 1985, ch. 28 (1^{er} suppl.), art. 20

Loi sur la concurrence, L.R.C. 1985, ch. C-34, arts 1, 85, 90, 90.1(4)

Loi sur l'examen de l'investissement étranger, SC 1973-74, [LEIE], art. 2

Macmillan, K. et P. Grady (2007). *Obstacles interprovinciaux au commerce intérieur de biens, services et mouvements de capitaux : politiques, lacune et questions de recherche*. Collection documents de travail d'Industrie Canada, Document de travail 2007-11

Ministère de la Consommation et des Affaires commerciales du Canada (1989). *Les Cent premières années de la politique de concurrence au Canada*.

Ministère de la Consommation et des Corporations du Canada (1985). *Rapport annuel du directeur des enquêtes et recherches. Loi relative aux enquêtes sur les coalitions*.

Ministère de la Consommation et des Corporations du Canada (1976). *Évolution dynamique et responsabilité dans une économie de marché au Canada : propositions pour une nouvelle révision de la politique de concurrence au Canada*.

Ministère des Finances du Canada (2022). *Budget 2022 – un plan pour faire croître notre économie et rendre la vie plus abordable*.

Ministère des Finances du Canada (1984). *Une nouvelle direction pour le Canada : un programme de renouveau économique*.

Neiman, T. (2019). Liberalizing the investment Canada act: striking the right balance between investment and economic security. *Asper Review*, Vol. XIX, pp. 1-58

Newman, C. Peter. Trade secrets of the combine detectives. *Macleans*, 24 mai 1958

Nickell, S. J. (1996). Competition and corporate performance. *Journal of Political Economy*, 104(4), pp. 724-746

Nicoletti, G. et S. Scarpetta (2003). Regulation, productivity, and growth OECD evidence. The World Bank, *Policy Research Working Paper* 2944

Peroni, C., I. S. Gomes Ferreira (2012). Competition and innovation in Luxembourg. *Journal of Industry Competition and Trade*, 12, pp. 93-117

Prince, H. A. et S. Rousseau (2016). La *Loi sur l'investissement Canada* à l'épreuve de l'attractivité : contribution à la modernisation du cadre juridique canadien de l'investissement étranger. *La Revue du Barreau Canadien*, 94, pp. 111-147

Rao, S. et J. Tang (2005). Foreign ownership and total factor productivity. Dans Lorraine Eden & Wendy Dobson (ed.), *Governance, Multinationals and Growth*, pp. 100-121

Reciprocal tariff act, June 12, 1934, ch. 474, 48 Stat. 943 (19 U.S.C. 1351 et seq.)

Rioux, M. (2002). *Intégration, concurrence et gouvernance dans le secteur des télécommunications en Amérique du Nord*. Centre Études Internationales et Mondialisation, cahier de recherche 02-11

Sachs, J. D. et A. Warner (1995). Economic reform and the process of global integration. *Brookings Papers on Economic Activity*, pp. 1-118

Schmitz, J. A. Jr (2005). What determines productivity? Lessons from the dramatic recovery of the U.S. and Canadian iron ore industries following their early 1980s Crisis. *Journal of Political Economy*, 113(3), pp. 582-625

Secrétariat du commerce intérieur (2021). *Accord de libre-échange canadien – codification administrative*.

Secrétariat du commerce intérieur (2015). *Accord sur le commerce intérieur – codification administrative*.

Sharpe, A. et I. Currie (2008). Competitive intensity as driver of innovation and productivity growth: a synthesis of the literature. Centre for the Study of Living Standards, *Research Report*, No. 2008-3

Tang, J. et W. Wang (2005). Product market competition, skill shortages and productivity: evidence from Canadian manufacturing firms. *Journal of Productivity Analysis*, 23(3), pp. 317-339

VanDuzer, J. A. (2010). Mixed signals: what recent developments tell us about Canadian foreign investment policy. *Asper Review*, Vol. VII, pp. 247-267

Vitale, C., C. Moiso et I. Wanner (2020). A detailed explanation of the methodology used to build the OECD PMR indicators. OECD

Watkins, M. (1968). *Foreign ownership and the structure of Canadian industry: report of the task force on the structure of Canadian industry*. January 1968. Ottawa: Queen's Printer, 1968. Print

Wise, M. (2003). Examen du droit et de la politique de la concurrence au Canada. *Revue sur le droit et la politique de la concurrence*, 5(1), pp. 53-127

SOURCE DES DONNÉES

GRAPHIQUE 1

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 2

Québec, 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

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

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 3

Québec, 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

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

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

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

GRAPHIQUES 4 à 11

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 12

Densité de la population: OECD.StatExtracts (section régions et villes)

GRAPHIQUE 13

Québec, Canada

Formation brute de capital fixe: Statistique Canada, CANSIM, tableau 384-0038

Emploi: Statistique Canada, CANSIM, tableau 383-0033

OCDE19

Formation brute de capital fixe: OECD.StatExtracts (section panorama des comptes nationaux)

Emploi: OECD.StatExtracts (section productivité)

GRAPHIQUE 14

Dépenses en R&D: OECD.StatExtracts (section science, technologie et brevets)

Heures travaillées: OECD.StatExtracts (section industrie et services)

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

GRAPHIQUE 15

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

Population totale: OECD.StatExtracts (section comptes nationaux)

GRAPHIQUE 16

PIB nominal: OECD.StatExtracts (section industrie et services)

Heures travaillées: OECD.StatExtracts (section industrie et services)

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

GRAPHIQUE 17

Nombre d'entreprises: OECD.StatExtracts
(section industrie et services)

Note: Les données sur le nombre d'entreprises avec salariés (1 employé et plus) portent sur l'ensemble du secteur des entreprises à l'exception des secteurs de l'agriculture, de la sylviculture, de la pêche et des sociétés de portefeuille. Les données sur la démographie des entreprises étant incomplètes, les données sur le nombre de grandes entreprises (250 personnes occupées et plus) portent pour leur part sur l'ensemble du secteur des entreprises à l'exception des secteurs de l'agriculture, de la sylviculture, de la pêche et de la totalité du secteur des services financiers et d'assurances.

GRAPHIQUE 18

Exportations: OECD.StatExtracts
(section comptes nationaux)

PIB nominal: OECD.StatExtracts (section comptes nationaux)

GRAPHIQUE E1

Services sans fil, services à large bande et services internet mobiles: Wall Communications inc. (2022). *Comparaisons des tarifs des services filaires, sans fil et internet offerts au Canada et à l'étranger* – Édition de 2021

GRAPHIQUE E2

Intensité de capital des entreprises de télécommunications internationales: Bureau de la concurrence, Avis de consultation de télécom CRTC 2019-57 – Autres commentaires du Bureau de la concurrence

GRAPHIQUE E3

Moyenne BAIIA des entreprises de services sans fil: Bureau de la concurrence, Avis de consultation de télécom CRTC 2019-57 – Autres commentaires du Bureau de la concurrence

GRAPHIQUE 19

1961 à 1976

Exportations et PIB nominal: Statistiques historiques de Statistique Canada: Séries F14-32. Dépense nationale brute, par poste, 1926 à 1976

1977 à 2019

Exportations et PIB nominal: Penn World Table, version 10.0, National Accounts data

GRAPHIQUE 20

Investissement direct étranger: Statistique Canada, CANSIM, tableau 376-0037 et tableau 376-0051

PIB nominal: 1961 à 1976: Statistiques historiques de Statistique Canada: Séries F14-32. Dépense nationale brute, par poste, 1926 à 1976 et 1977 à 2019: Penn World Table, version 10.0, National Accounts data

GRAPHIQUE 21

PIB réel: Penn World Table, version 10.0, National Accounts data

Heures travaillées: Penn World Table, version 10.0, National Accounts data

GRAPHIQUE 22

PIB réel: OECD.StatExtracts (section comptes nationaux)

Population totale: OECD.StatExtracts
(section comptes nationaux)

GRAPHIQUE 23

Taux de chômage des 15 ans et plus: Statistique Canada, CANSIM, tableau 14-10-0327-01

GRAPHIQUE 24

Solde budgétaire du gouvernement fédéral: Gouvernement du Canada. Tableaux de référence financiers, décembre 2021

GRAPHIQUE 25

Dette portant intérêt du gouvernement fédéral: Gouvernement du Canada. Tableaux de référence financiers, décembre 2021

GRAPHIQUE 26

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

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

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 27

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

Taux de change: OECD.StatExtracts
(section comptes nationaux)

GRAPHIQUE 28

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

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

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 29

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

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

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)

GRAPHIQUE 30

Canada

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

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

États-Unis

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

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

Pays membres de l'OCDE

Heures travaillées : OECD.StatExtracts (section productivité)

Emploi : OECD.StatExtracts (section productivité)

GRAPHIQUE 31

Canada

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

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

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

Pays membres de l'OCDE

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

Emploi : OECD.StatExtracts (section productivité)

GRAPHIQUES 32 à 36

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

GRAPHIQUE 37

Indice de restrictivité des IDE : OECD.StatExtracts (section mondialisation)

FIGURE 2

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

FIGURE 3

Centre sur la productivité et la prospérité à l'aide de Blomström et Kokko (1998) et Leshner et Miroudot (2009)

GRAPHIQUES A1 à A16

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.

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 Canadiens à l'égard de la concurrence en s'inspirant du Baromètre 476⁹⁵ 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 les institutions de la concurrence a été mené auprès d'un échantillon de 3000 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 2676 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-UE11⁹⁶) permet de dégager trois principaux constats sur la concurrence au Canada:

- Les Canadiens reconnaissent les bénéfices de la concurrence pour l'économie en général et les consommateurs en particulier au même titre que les Européens;
- Les Canadiens constatent davantage de problèmes liés à un manque de concurrence dans les secteurs de l'économie que les Européens;
- Malgré le fait qu'ils comprennent et expérimentent les enjeux de la concurrence, les Canadiens 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.

96 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'OCDE20 et de l'Union européenne. La moyenne des 28 pays membres de l'Union européenne (UE28) est également montrée dans les graphiques.

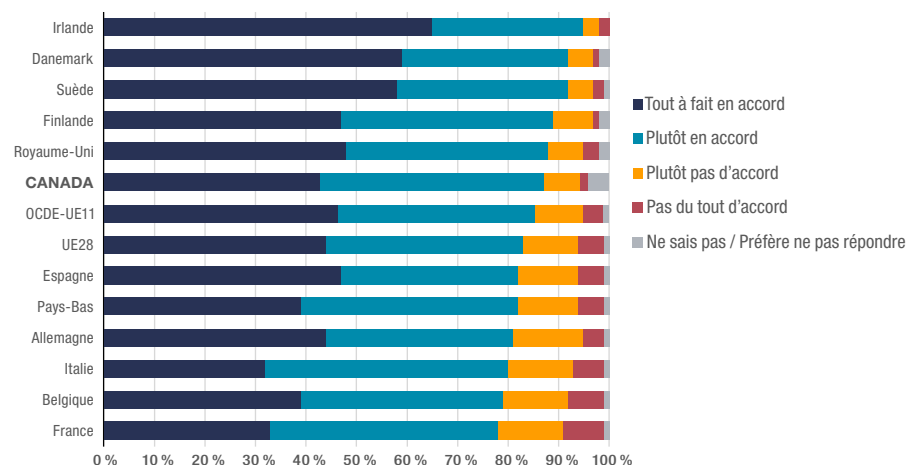
95 Sondage par téléphone auprès d'un échantillon de 26572 répondants répartis dans les 28 États membres. European Commission, Brussels (2019). Flash Eurobarometer 476 (*Citizens' Perceptions of Competition Policy*, January 2019). GESIS Data Archive, Cologne. ZA7498 Data file Version 1.0.0

SECTION I : PERCEPTIONS RELATIVES AUX BIENFAITS DE LA CONCURRENCE

- 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);
- 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);
- 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);
- 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);
- 88 % 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);
- 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);
- 78 % 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).

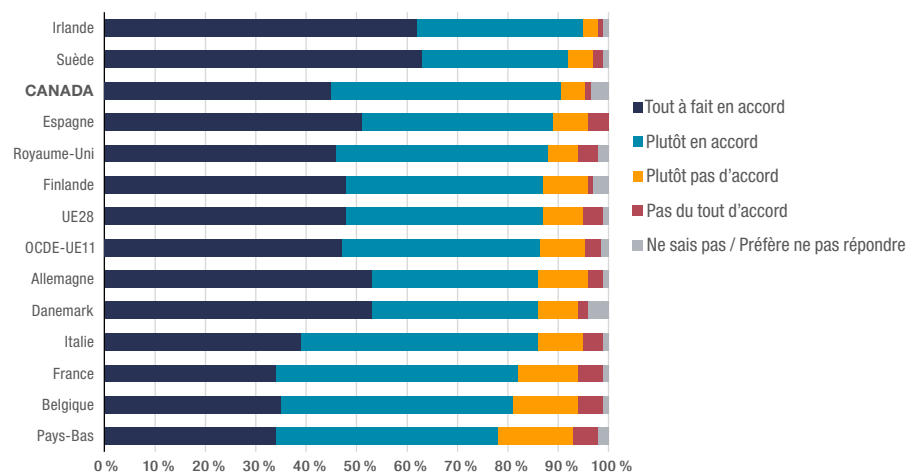
GRAPHIQUE A1

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



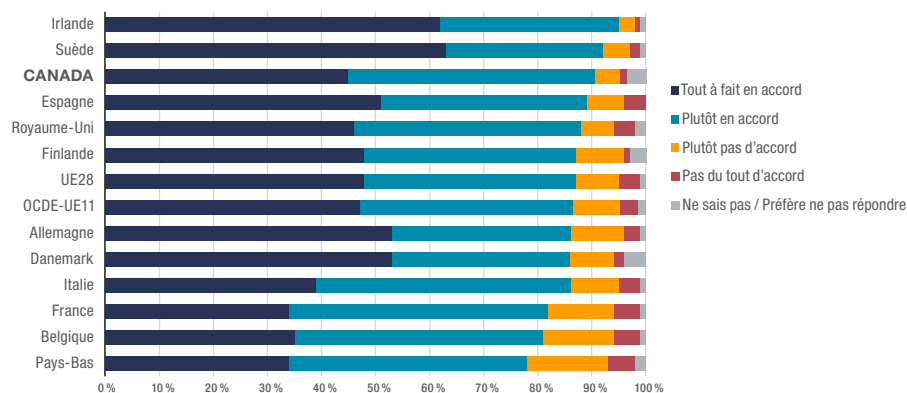
GRAPHIQUE A2

LA CONCURRENCE ENTRE ENTREPRISES OFFRE PLUS DE CHOIX AUX CONSOMMATEURS



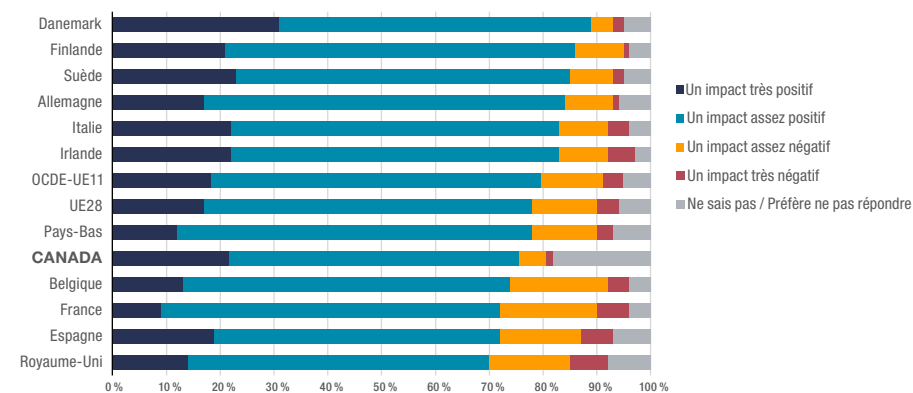
GRAPHIQUE A3

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



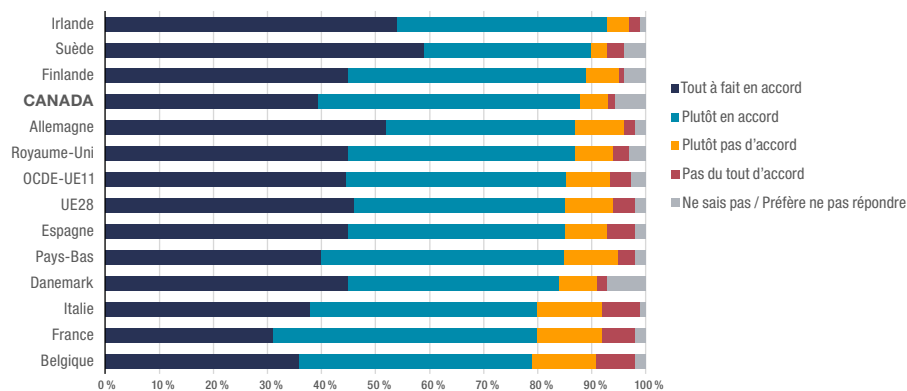
GRAPHIQUE A4

IMPACT D'UNE CONCURRENCE EFFICACE SUR LES CONSOMMATEURS



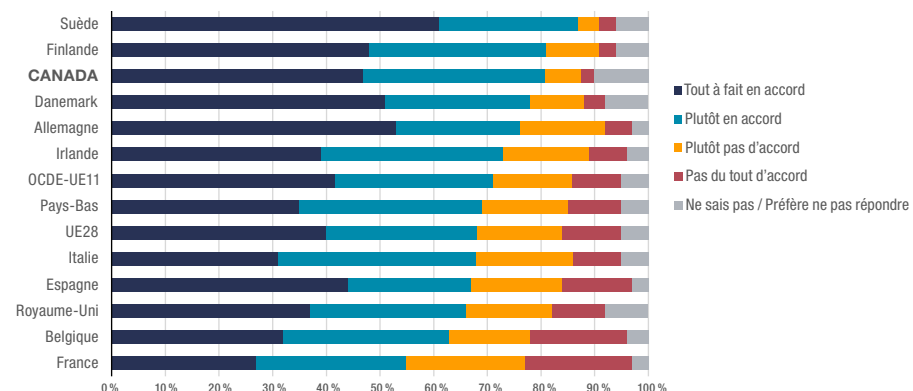
GRAPHIQUE A5

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



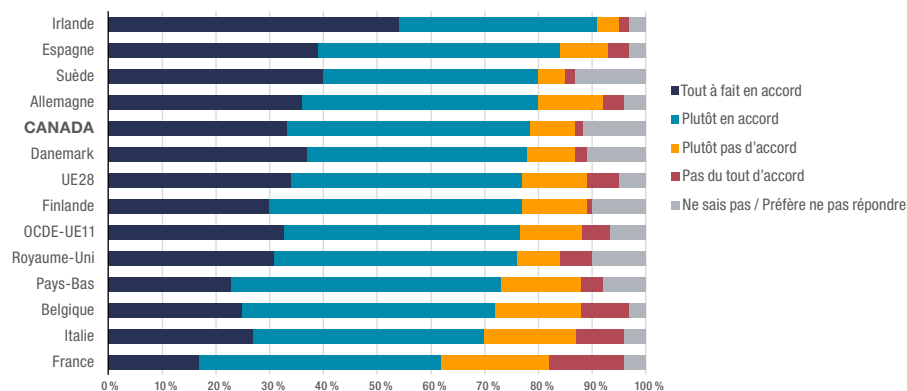
GRAPHIQUE A6

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



GRAPHIQUE A7

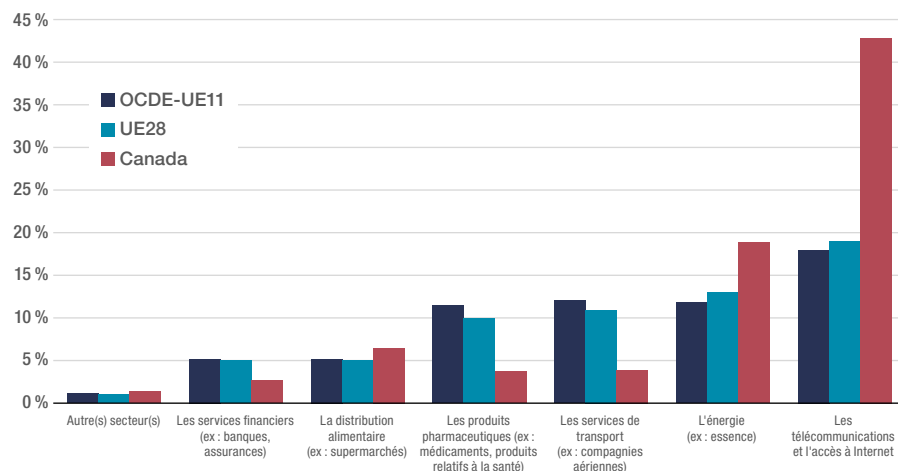
LA CONCURRENCE PERMET AUX ENTREPRISES D'ÊTRE PLUS COMPÉTITIVES SUR LES MARCHÉS MONDIAUX



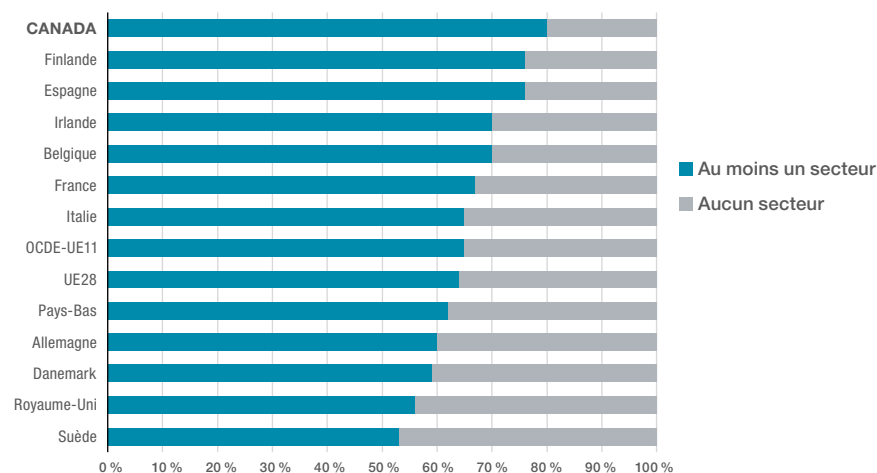
SECTION 2: PERCEPTIONS RELATIVES AU MANQUE DE CONCURRENCE DANS LES SECTEURS DE L'ÉCONOMIE

- 80 % des Canadiens ont rencontré des difficultés⁹⁷ 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).
- 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).
- 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 se situe à 59 % (Graphique A10).

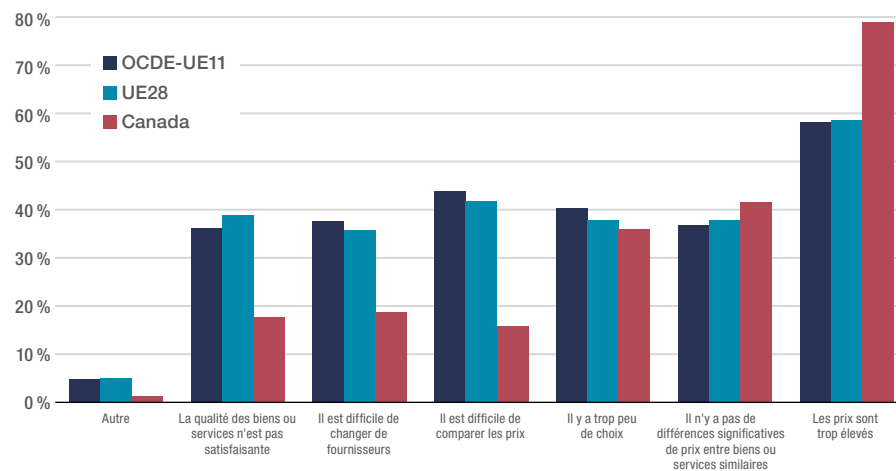
GRAPHIQUE A9
SECTEUR DE L'ÉCONOMIE LE PLUS PROBLÉMATIQUE EN MATIÈRE DE CONCURRENCE



GRAPHIQUE A8
AVEZ-VOUS RENCONTRÉ DES DIFFICULTÉS EN RAISON D'UN MANQUE DE CONCURRENCE DANS AU MOINS UN DES SECTEURS DE L'ÉCONOMIE ?



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



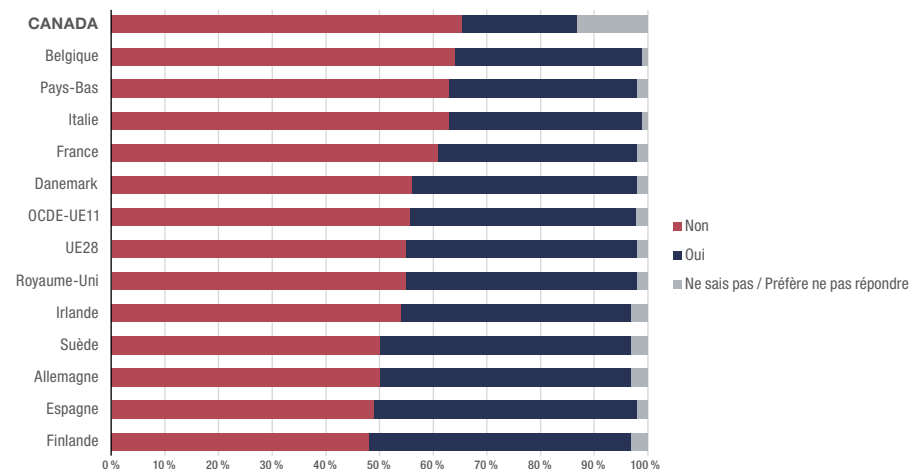
97 Des difficultés qui se sont traduites par des problèmes tels que des prix élevés, un choix plus restreint de produits ou de fournisseurs, ou d'une qualité moindre.

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

- 65 % 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);
- Seulement 21 % des Canadiens savaient à qui s'adresser pour identifier un problème majeur de concurrence alors que la moyenne se situe à 42 % au sein de l'OCDE-UE11. Parmi les institutions vers lesquelles les Canadiens pourraient se tourner, l'autorité de la concurrence de leurs pays, soit le Bureau de la concurrence au Canada est leur premier choix (Graphique A12);
- Au cours des 12 derniers mois, 70 % 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);
- Parmi les répondants 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);
- 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);
- Le Bureau de la concurrence (ainsi que ses équivalents dans les autres pays) est l'institution de la concurrence au Canada la plus reconnue pour ses décisions relatives à la concurrence (Graphique A16).

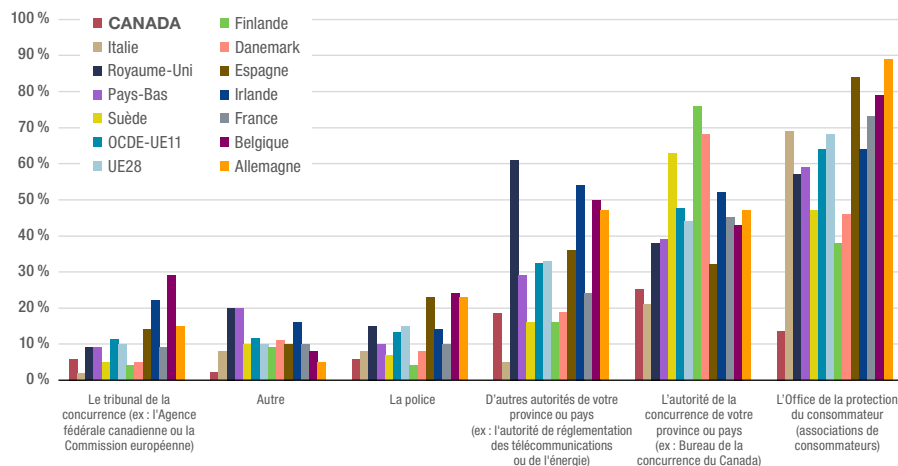
GRAPHIQUE A11

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



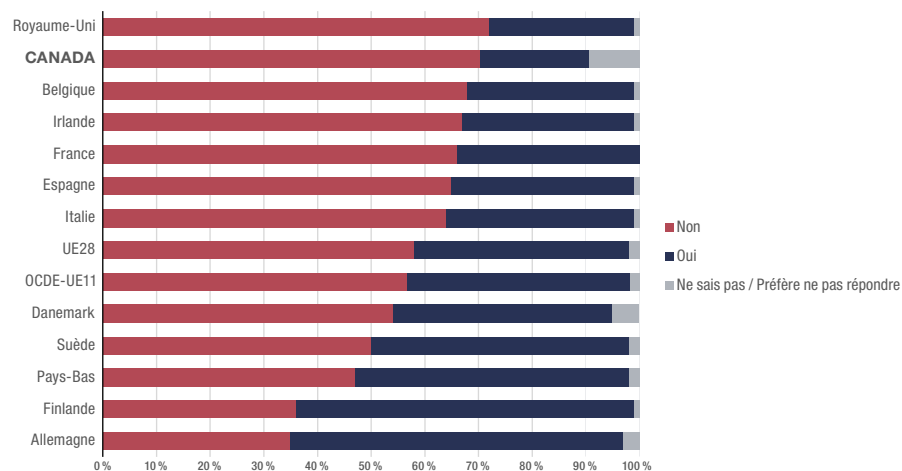
GRAPHIQUE A12

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



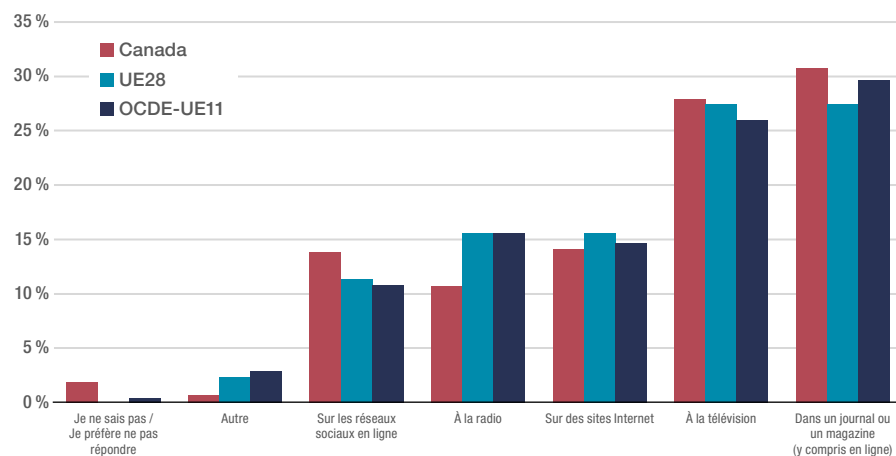
GRAPHIQUE A13

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.?



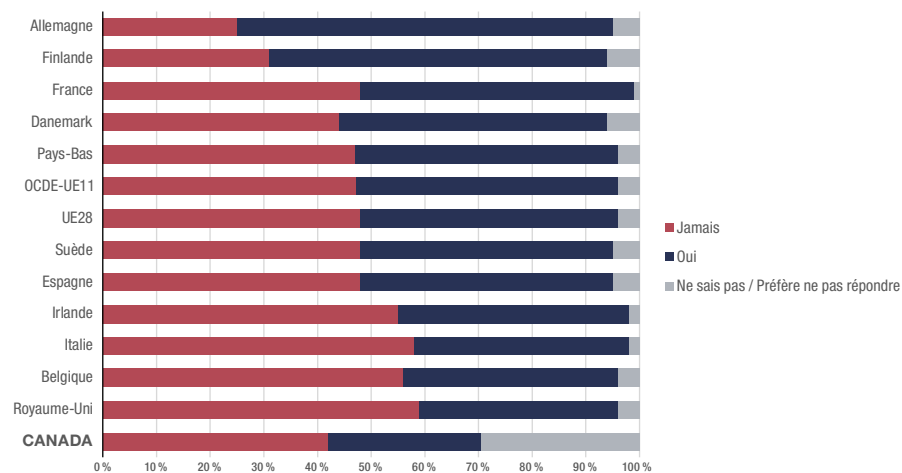
GRAPHIQUE A14

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?

