PRODUCTIVITÉ ET PROSPÉRITÉ AU QUÉBEC

BILAN 2023

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

Mars 2024

PRODUCTIVITÉ ET PROSPÉRITÉ AU QUÉBEC BILAN 2023

Auteurs
Jonathan Deslauriers
Robert Gagné
Jonathan Paré

Professionnelle de recherche
Anne-Gabrielle Gendron

Mise en page
Jérôme Boivin

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

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

À propos de la Fondation Walter J. Somers

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

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

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

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

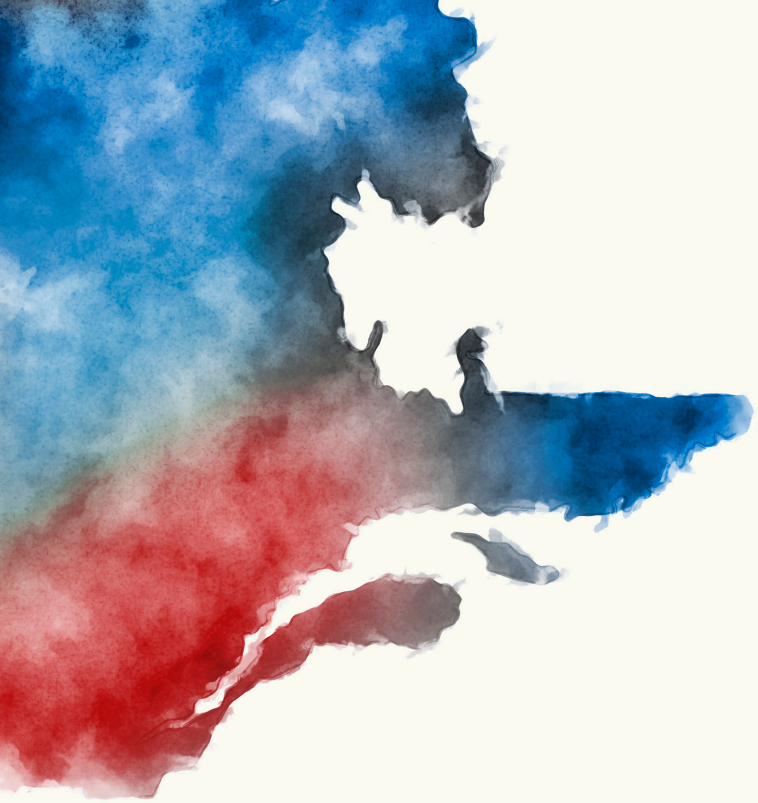
Dépôt légal : premier trimestre 2024
ISBN : 978-2-924208-91-5
Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2024
Bibliothèque et Archives Canada, 2024

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

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

Image de couverture : iStock @werbeantrieb

© 2024 Centre sur la productivité et la prospérité – Fondation Walter J. Somers, HEC Montréal



SOMMAIRE

Dans la 14e édition de Productivité et prospérité au Québec – Bilan, les chercheurs du Centre sur la productivité et la prospérité – Fondation Walter J. Somers (CPP) démontrent qu'en dépit des milliards de dollars de fonds publics injectés dans la politique industrielle de la province au cours des 25 dernières années, le gouvernement du Québec n'a pas su inverser les effets du long déclin de son économie. Pire, il s'accroche toujours à une mécanique fiscale désuète qui aggrave désormais la situation en interférant dans le processus de réallocation des ressources dans l'économie.

Dans ce contexte, les chercheurs rappellent l'urgence de procéder à une réforme en profondeur de la politique industrielle du Québec. Dans le cas contraire, la qualité de la vie des Québécois risque d'être compromise, non seulement parce que le retard économique de la province limite la capacité de l'État à maintenir son offre de service publics, mais également parce qu'elle impose une pression considérable sur leur pouvoir d'achat.

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION 5

PARTIE 1 – Pourquoi se préoccuper du niveau de vie au Québec ? 7

Le poids de l'État 10

Le revenu disponible 11

Les inégalités de revenu 13

Un impact direct sur la qualité de vie au Québec 15

Pourquoi le niveau de vie au Québec est-il faible ? 19

Pourquoi la productivité du travail est-elle plus faible au Québec ? 23

Sous-investissement en machines et matériel : un impact direct sur la croissance de la productivité 25

PARTIE 2 – Concurrence, taux de change et l'inefficacité de la politique industrielle du Québec 27

Concurrence et choc de change 27

Une atteinte au dynamisme du secteur des entreprises 34

Entrées, sorties et zombies 37

CONCLUSION – Vers une politique industrielle cohérente 40

ANNEXE – Études empiriques : taille et intensité de la R-D 42

SOURCE DES DONNÉES 44

INTRODUCTION

À la recherche de solutions pour « combler les écarts de niveau de vie du Québec avec ses principaux partenaires[1] », le gouvernement du Québec a lancé des consultations à l'été 2023 afin d'« identifier les impacts à long terme des écarts de niveau de vie, les pistes de solution pour combler ces derniers et les déterminants qui permettront d'augmenter la croissance économique potentielle du Québec[2] ».

Dans un mémoire déposé dans le cadre de ces consultations, le Centre sur la productivité et la prospérité – Fondation Walter J. Somers (CPP) a établi que la province se trouve désormais à un point tournant : si le gouvernement souhaite réellement renverser la vapeur, il devra impérativement corriger la trajectoire de sa politique industrielle, sans quoi le seul retard que la province parviendra à rattraper est celui qui la sépare de l'Ontario, une économie en perte de vitesse à l'échelle internationale.

Pour être efficace, la politique industrielle du Québec devra servir de catalyseur au dynamisme du secteur des entreprises plutôt que d'orienter le développement économique en appuyant massivement un créneau jugé prometteur et de chercher passivement à préserver des emplois dans des entreprises peu porteuses sur le plan de la productivité, de l'innovation et de l'investissement. En d'autres termes, le gouvernement devra délaisser le dirigisme économique au profit d'un environnement concurrentiel qui servira l'intérêt de l'ensemble des entreprises de la province.

Pour souligner la quatorzième édition de *Productivité et prospérité – Bilan*, le CPP reprend les recommandations formulées dans le cadre de ces consultations de manière à les positionner dans un contexte plus large. Dans cette perspective, la première partie de l'analyse répond à trois questions intrinsèquement liées à la compréhension des recommandations :

1) Les Québécois doivent-ils se préoccuper du niveau de vie ?

2) Pourquoi le niveau de vie au Québec est-il plus faible ?

3) Pourquoi la productivité du travail est-elle plus faible au Québec ?

D'entrée de jeu, nous verrons que même s'ils jouissent d'une qualité de vie *a priori* enviable, les Québécois sont directement affectés par la faiblesse relative du niveau de vie de la province. Entre autres conséquences, les Québécois ont moins de marge de manœuvre pour financer leur consommation et leur épargne que leurs homologues occidentaux, et ce, même lorsqu'on considère la valeur des services publics mis à leur disposition. Au même titre, la faible prospérité économique du Québec limite considérablement la capacité de l'État à assumer sa mission de redistribution de la richesse, au point où la dimension égalitaire du système québécois relèverait surtout du mythe. Une fois qu'on élargit le cadre de la comparaison aux principales économies occidentales, il devient évident que les inégalités de revenus au Québec sont faibles parce que la classe moyenne et les mieux nantis sont sensiblement plus pauvres qu'ailleurs en Occident, et non parce que les moins nantis vivent plus confortablement après l'intervention de l'État.

Dans un deuxième temps, nous verrons que le niveau de vie au Québec est faible parce que les entreprises québécoises sont peu productives. Historiquement protégées des pressions concurrentielles externes par la situation géographique du pays, par des politiques publiques complaisantes, et un taux de change avantageux, les entreprises québécoises n'ont pas développé les réflexes nécessaires pour affronter la concurrence étrangère. Des pans entiers de l'économie ont ainsi été fragilisés lorsque le dollar canadien s'est apprécié et que l'intégration des marchés s'est accélérée au début des années 2000.

1 Gouvernement du Québec (2023). *Accroître le potentiel économique du Québec – Des ambitions et des moyens pour y parvenir*. Ministère des Finances du Québec. Page 9

2 Gouvernement du Québec (2023). *Accroître le potentiel économique du Québec – Des ambitions et des moyens pour y parvenir*. Ministère des Finances du Québec. Page 19

Une fois ces bases établies, la seconde partie de l'analyse documente l'échec de la politique industrielle du gouvernement du Québec. Nous verrons que sur le fond, le verdict est sans appel : tous les indicateurs économiques associés de près ou de loin à la productivité et à la croissance économique demeurent au rouge malgré des milliards de dollars de fonds publics dédiés au développement économique au cours des 25 dernières années. Les entreprises québécoises investissent peu, entreprennent moins d'activités de recherche et développement (R-D) et ont une faible propension à l'innovation, des comportements qui tendent à limiter les gains de productivité qu'elles dégagent, et conséquemment, à limiter leur capacité à s'imposer sur les marchés étrangers.

Là où la situation devient particulièrement préoccupante, c'est que la politique industrielle du gouvernement du Québec a vraisemblablement aggravé la situation. N'ayant su imposer les réformes nécessaires au bon moment, le gouvernement a pratiquement anéanti l'efficacité de cette politique en la gardant profondément ancrée sur les besoins d'une économie de transition aux prises avec un chômage élevé. En conséquence, cette politique nuit désormais au développement économique du Québec en interférant dans le processus de réallocation des ressources dans l'économie. À terme, la stratégie de l'État tend à favoriser la survie d'entreprises qui cannibalisent des ressources qui pourraient contribuer à l'accroissement de la productivité de la province si elles étaient employées à bon escient. Il en résulte un secteur des entreprises moins dynamique et peu enclin à entreprendre les activités nécessaires pour accroître la productivité de l'économie. Beaucoup de chemin devra donc être parcouru pour obtenir une politique industrielle cohérente.

S'il souhaite réellement inverser la tendance, le gouvernement devra impérativement procéder à un diagnostic complet et sans complaisance de son approche en matière de développement économique. En plus d'examiner l'efficacité de l'ensemble des crédits fiscaux proposés aux entreprises, le gouvernement doit évaluer l'efficacité des nombreuses mesures d'aide directe qu'il offre aux entreprises par le biais des différents programmes, mesures et politiques qui sont de son ressort ou de celui d'organisations satellitaires telles qu'Investissement Québec, interventions économiques pour lesquelles il n'existe actuellement aucun recensement valable et encore moins d'évaluations rigoureuses de leur efficacité.

PARTIE 1 : POURQUOI SE PRÉOCCUPER DU NIVEAU DE VIE AU QUÉBEC ?

Au cours des dernières années, l'économie du Québec a relativement bien performé à l'échelle du pays si on analyse la progression de son niveau de vie, c'est-à-dire si on évalue la progression du produit intérieur brut par habitant de la province (Graphique 1). Avant que la pandémie ne freine son élan, le niveau de vie au Québec progressait plus rapidement que la moyenne canadienne ou que celle observée en moyenne dans le groupe OCDE19[3]. Une fois les effets de la gestion de la pandémie estompés, la province s'est de nouveau démarquée en affichant une croissance économique similaire à celle observée en moyenne dans le groupe OCDE19. Dans un tel contexte, une question paraît incontournable : y a-t-il réellement lieu de se préoccuper de la croissance du niveau de vie au Québec ?

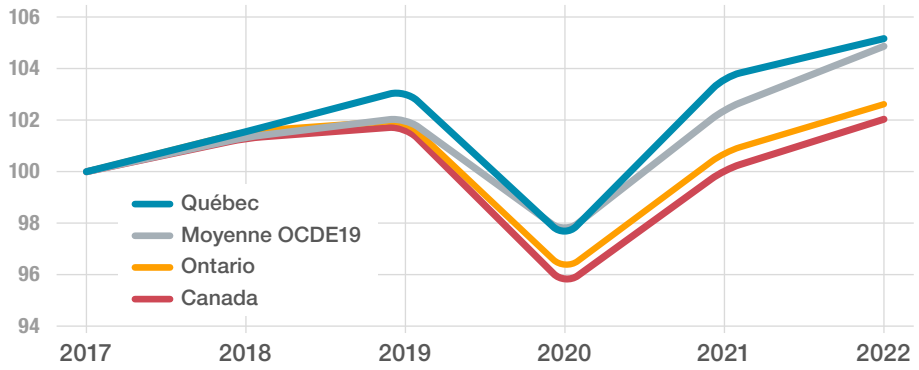
D'emblée, on doit rappeler que l'économie canadienne est en perte de vitesse, ce qui minimise considérablement la portée des gains réalisés par le Québec au cours des dernières années. Entre 1981 et 2022, le niveau de vie du Canada a progressé au rythme de 1,16 % par année (Graphique 2), la troisième plus lente croissance observée parmi les pays qui composent le groupe OCDE19. En conséquence, le Canada a dégringolé dans le classement des niveaux de vie. En 2022, le Canada accusait un retard d'approximativement 8 % sur la moyenne OCDE19 (Graphique 3) alors que quarante ans auparavant, le niveau de vie au Canada était approximativement 7 % supérieur à la moyenne OCDE19.

Même si la croissance annuelle moyenne du niveau de vie au Québec au cours des quarante dernières années a été légèrement plus rapide (1,20 %) qu'elle ne l'a été en moyenne au Canada, cette croissance est demeurée inférieure à celle enregistrée en moyenne au sein du groupe OCDE19 (1,55 %). Résultat : le retard économique observé au début des années 80 s'est amplifié. En 2022, le Québec accusait un retard de 16 024 $CA par habitant à parité des pouvoirs d'achat sur la moyenne OCDE19, une différence d'approximativement 20 %. Seuls le Japon, l'Espagne, la Corée du Sud et la Nouvelle-Zélande affichaient alors un niveau de vie inférieur à celui du Québec.

GRAPHIQUE 1

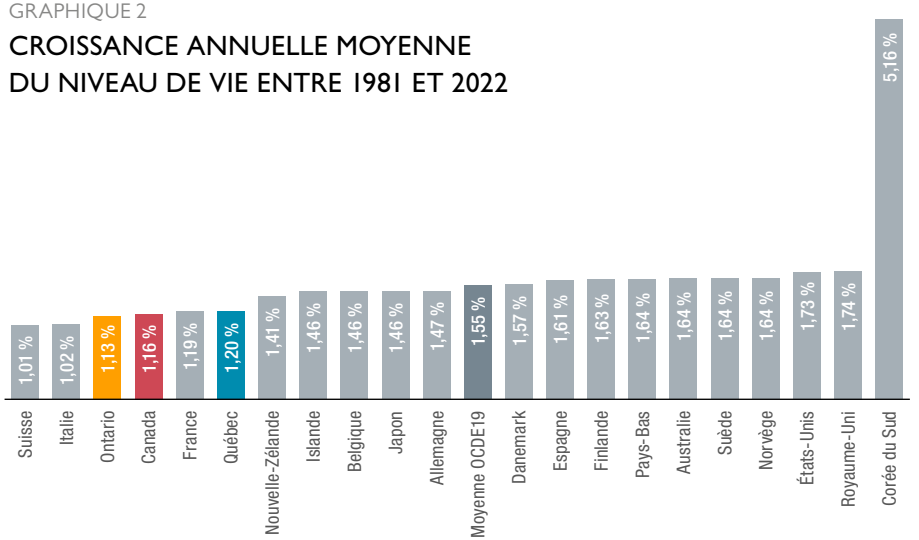
ÉVOLUTION DU NIVEAU DE VIE ENTRE 2017 ET 2022

2017=100



GRAPHIQUE 2

CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DU NIVEAU DE VIE ENTRE 1981 ET 2022

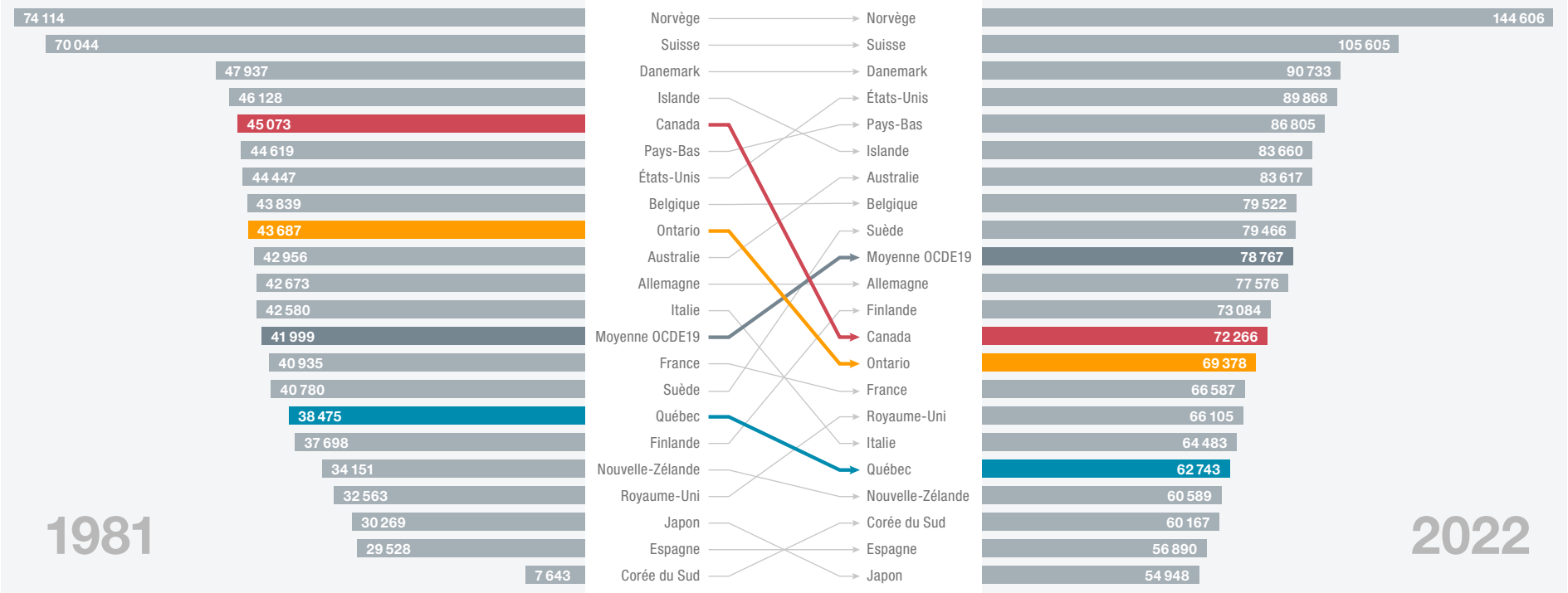


3 Pendant près de 15 ans, le CPP a évalué la performance du Québec en le comparant à des pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). À l'origine, la sélection des pays avait été établie de manière à cibler les économies occidentales disposant de données historiques.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

GRAPHIQUE 3

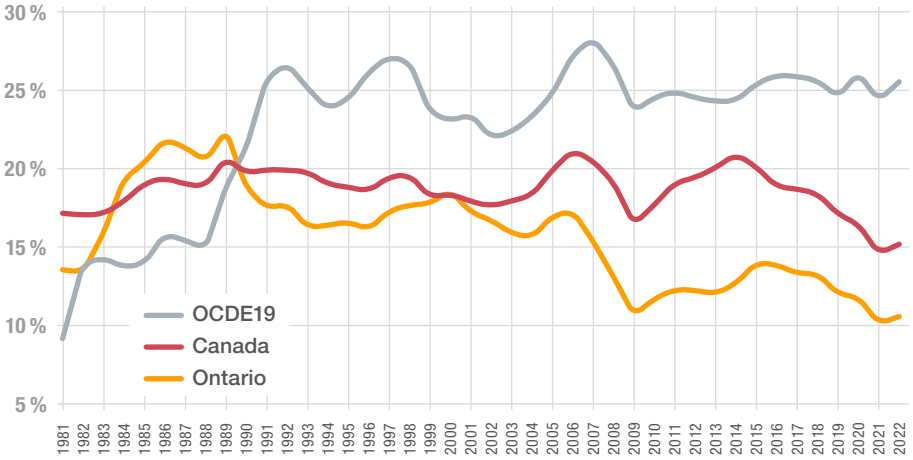
NIVEAU DE VIE EN 1981 ET 2022

En dollars canadiens de 2022 par habitant à parité des pouvoirs d'achat



GRAPHIQUE 4

ÉCARTS RELATIFS DE NIVEAU DE VIE PAR RAPPORT AU QUÉBEC, 1981 À 2022



Dans un tel contexte, on comprend que la performance de l'économie québécoise au cours des dernières années n'a pas la portée espérée. Même si le retard relatif du Québec par rapport à la moyenne canadienne s'est partiellement résorbé – le niveau de vie moyen au Canada était 15,2 % plus élevé qu'au Québec en 2022 alors qu'il s'élevait à 20,9 % en 2014 (Graphique 4) – ces gains découlent d'abord et avant tout du fléchissement de l'économie canadienne. Sur le fond, l'écart relatif avec la moyenne des pays du groupe OCDE19 est demeuré inchangé, signe que la province n'est toujours pas parvenue à inverser les effets du long déclin tranquille de son économie.

A priori, cette mise en contexte devrait suffire à démontrer que les préoccupations du gouvernement à l'égard du niveau de vie au Québec sont fondées, et conséquemment, que les Québécois doivent se préoccuper de la performance de leur économie. Néanmoins, ces derniers pourraient être tentés de minimiser l'ampleur du retard économique de la province en regard de la qualité de vie dont ils jouissent.

On doit ici comprendre que l'indicateur de niveau de vie employé – le PIB par habitant – est une mesure de la richesse globale générée par une économie qui ne tient pas nécessairement compte de la qualité de vie des populations concernées. De fait, rien ne garantit que la prospérité économique se transpose à terme en gains tangibles au chapitre de la qualité de vie. On n'a ici qu'à penser aux États-Unis, une économie prospère qui est pourtant présumée présenter d'importantes inégalités dans la distribution de la richesse, et qui offre un filet social limité à certaines franges de sa population.

En pratique, ce type d'écart relève surtout de l'exception – sinon de perceptions erronées – puisque la comparaison s'effectue autour d'économies développées, majoritairement occidentales, qui présentent des modes de fonctionnement sociétal similaires. Dans la quasi-totalité des cas, le retard économique du Québec finit ainsi par se répercuter sur le quotidien de la population, que ce soit indirectement par le biais d'une offre de services publics restreinte, par des investissements moins importants du côté des entreprises, et plus directement par un pouvoir d'achat plus faible.

Cette réalité peut être illustrée en présentant le niveau de vie par composantes de dépenses, c'est-à-dire en identifiant la portion du PIB qui est associée à la consommation des ménages et des administrations publiques, ainsi qu'aux dépenses d'investissement des entreprises et des administrations publiques, puis en corrigeant la somme de ces dépenses par la balance commerciale, c'est-à-dire par la différence entre les exportations et les importations afin d'éliminer les doubles comptes dans la consommation intérieure tout en considérant la valeur de la production locale consommée à l'étranger. Le niveau de vie correspond alors à la valeur nette de la consommation *per capita* des ménages, des administrations publiques et des entreprises, une approche qui permet à terme d'identifier où et comment se répercute le retard économique du Québec. La comparaison avec les États-Unis est à ce chapitre fort révélatrice.

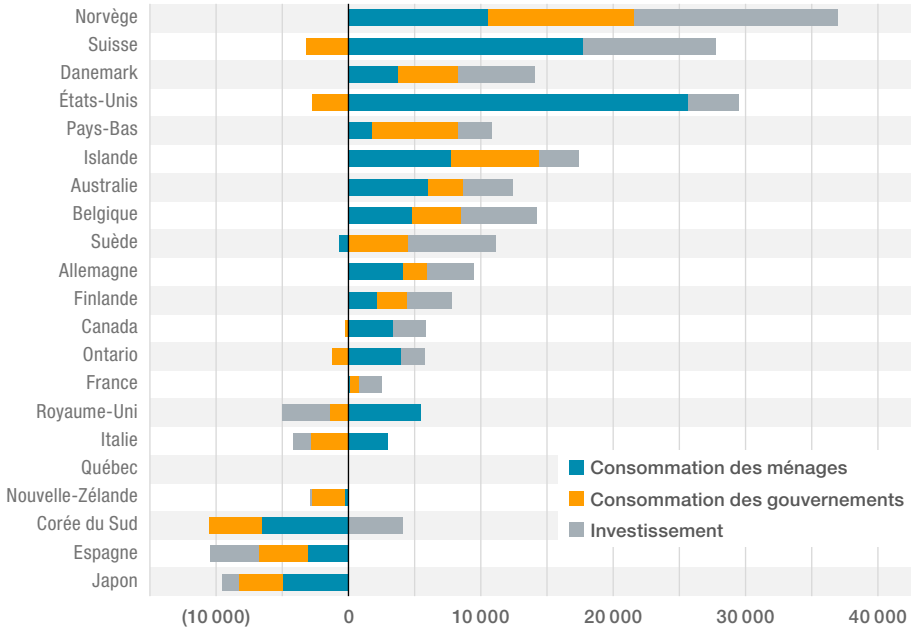
En 2022, les États-Unis occupaient le quatrième rang de notre classement avec un niveau de vie 43 % plus élevé qu'au Québec – une différence de 27 125 $CA par habitant à parité des pouvoirs d'achat (voir graphique 3). En décomposant cet écart en fonction des principales composantes de dépenses du PIB, on constate que la majeure partie du retard économique du Québec vis-à-vis des États-Unis s'expliquait par le niveau de consommation des ménages américains (Graphique 5)[4]. En 2022, un Américain a consommé en moyenne 25 655 $CA de plus qu'un Québécois à parité des pouvoirs d'achat, une différence qui comptait pour 95 % de l'écart de niveau de vie observé entre ces deux économies. Le constat est donc clair : la majeure partie du retard économique du Québec par rapport aux États-Unis se transpose à terme sur la capacité des ménages québécois à consommer.

En appliquant la même procédure à l'ensemble des pays du groupe OCDE19, on peut voir que les proportions varient, mais que sur le fond, le constat reste le même : le retard économique de la province affecte le quotidien des Québécois, que ce soit indirectement à travers une offre de services publics limités, ou directement par le biais d'un pouvoir d'achat plus faible.

GRAPHIQUE 5

DÉCOMPOSITION DE L'ÉCART DE NIVEAU DE VIE PAR RAPPORT AU QUÉBEC SELON LES PRINCIPALES CATÉGORIES DE DÉPENSES, 2022

En dollars canadiens de 2022 par habitant à parité des pouvoirs d'achat



4 Dans le graphique 5, la balance commerciale n'est pas prise en compte pour simplifier la présentation. Ainsi, l'écart obtenu en sommant les écarts au niveau de la consommation des ménages, de la consommation des gouvernements et de l'investissement ne correspond pas aux écarts de niveau de vie obtenus au graphique 3.

LE POIDS DE L'ÉTAT

Au Québec, la faiblesse relative du niveau de vie limite considérablement la capacité de l'État à soutenir ses programmes.

Lorsqu'on compare le niveau des dépenses courantes des administrations publiques par habitant – soit les dépenses de consommation finale en biens et services telles que présentées au graphique 5, auxquelles on ajoute les transferts aux particuliers, les transferts aux entreprises, ainsi que le service de la dette – on constate que le Québec se positionne dans la moitié inférieure du classement (Graphique 6). Avec des dépenses de consommation courantes chiffrées à 30 859 $ par habitant en 2022, le Québec s'est hissé devant la moyenne canadienne (28 909 $CA par habitant), mais derrière la moyenne du groupe OCDE19 (33 543 $CA par habitant), les dépenses moyennes des administrations publiques étant approximativement 9 % plus élevées qu'au Québec, à parité des pouvoirs d'achat.

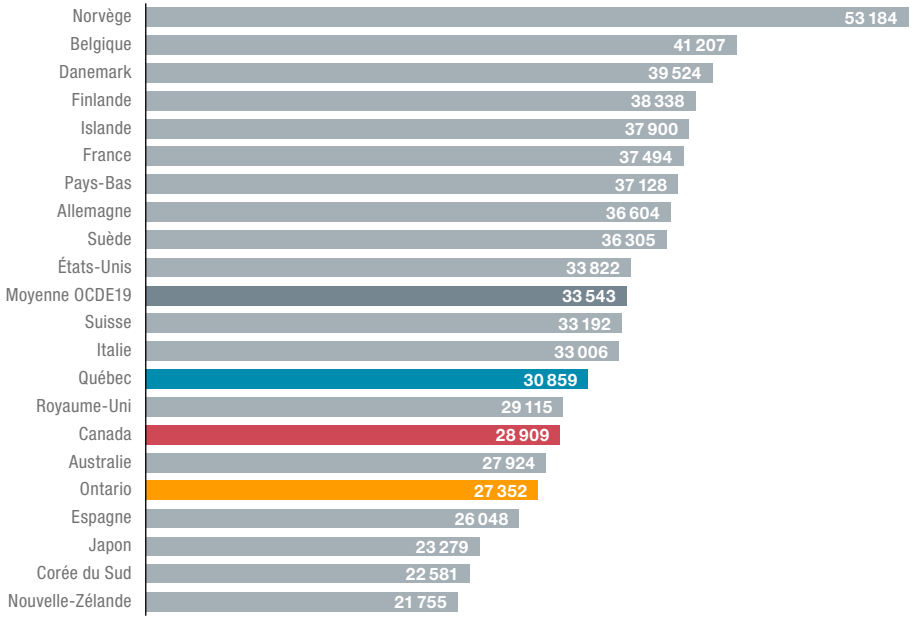
Si ces écarts semblent relativement faibles, on doit savoir que le niveau des dépenses courantes des administrations publiques au Québec était 15 % plus faible qu'en Suède, et 20 % plus faible qu'en Finlande, un constat pour le moins préoccupant lorsqu'on sait qu'il s'agit d'économies avec lesquelles le Québec cherche souvent à se comparer en raison de l'étendue du filet social qu'elles proposent à leurs populations respectives.

On doit par ailleurs être conscient que même si les dépenses des administrations publiques québécoises sont inférieures à la moyenne OCD19, elles pèsent plus lourdement sur l'économie de la province étant donné la taille relativement petite de cette dernière (Graphique 7). En 2022, les administrations publiques québécoises ont dépensé l'équivalent de 49,2 % du PIB de la province, un poids supérieur à celui observé en Suède (45,7 %) ou en moyenne au Canada (40,0 %) et dans le groupe OCDE19 (43,2 %). La Finlande dépasse le Québec dans ce classement, mais non sans raison : en 2022, les administrations publiques finlandaises ont dépensé 7 480 $CA de plus par habitant que leurs homologues québécoises.

GRAPHIQUE 6

DÉPENSES COURANTES DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES, 2022

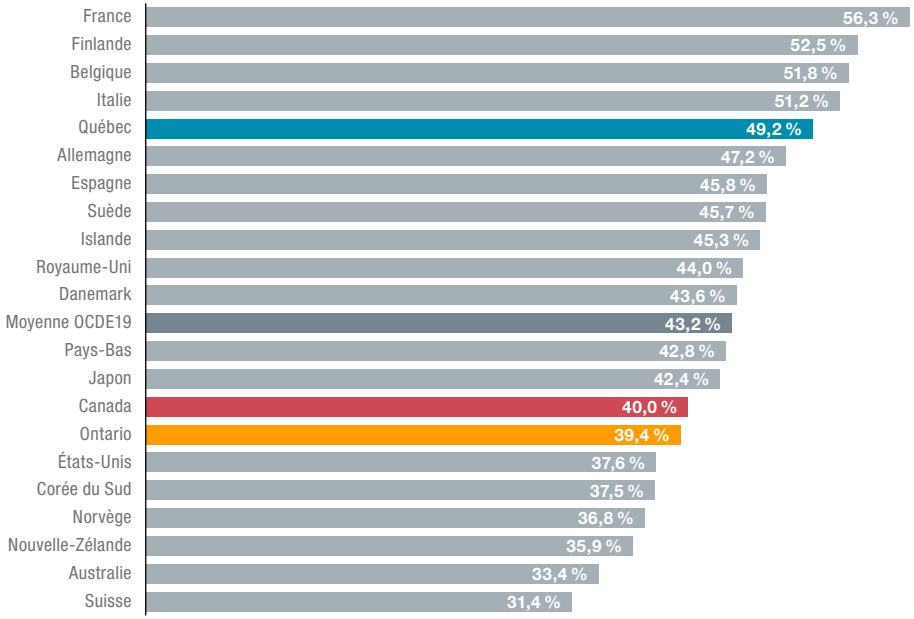
En dollars canadiens de 2022 par habitant à parité des pouvoirs d'achat



GRAPHIQUE 7

POIDS DES DÉPENSES COURANTES DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES DANS LE PIB, 2022

En pourcentage



LE REVENU DISPONIBLE

En plus de limiter la capacité de l'État à financer ses missions, la faiblesse relative du niveau de vie au Québec affecte directement le quotidien des Québécois en limitant leur capacité à consommer et à épargner.

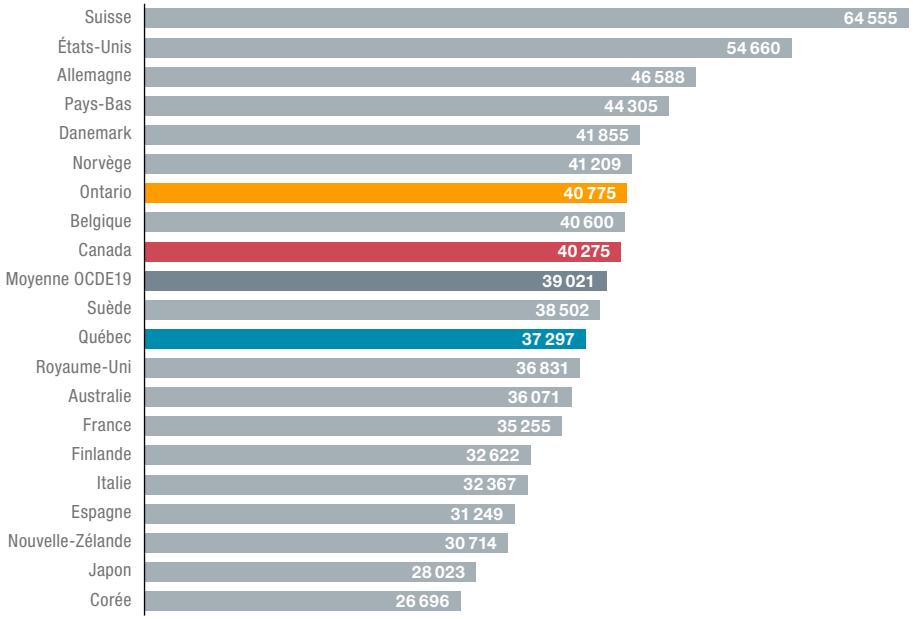
En comparant d'abord le revenu de marché des ménages – soit l'ensemble de leurs revenus d'emploi et de placements considérés avant impôts et transferts, c'est-à-dire avant que le gouvernement n'assure sa mission de redistribution – on peut voir que le Québec se positionne au milieu du classement (Graphique 8)[5]. Avec un revenu de marché moyen de 37 297 $CA par habitant en 2019[6], le Québec se situe derrière la moyenne canadienne (40 275 $CA par habitant) et la moyenne des pays du groupe OCDE19 (39 021 $CA par habitant).

Le Québec dégringole dans le classement lorsqu'on compare le revenu disponible des Québécois, c'est-à-dire lorsqu'on soustrait du revenu de marché les taxes et impôts qu'ils paient, et qu'on ajoute les transferts qu'ils reçoivent de la part des différents paliers de gouvernement (Graphique 9). Avec un revenu disponible de 31 483 $CA par habitant, la province se retrouve alors en peloton de queue. Seuls le Japon, la Nouvelle-Zélande et la Corée du Sud affichaient un revenu disponible inférieur à celui du Québec en 2019.

GRAPHIQUE 8

REVENU DE MARCHÉ NET PAR HABITANT, 2019

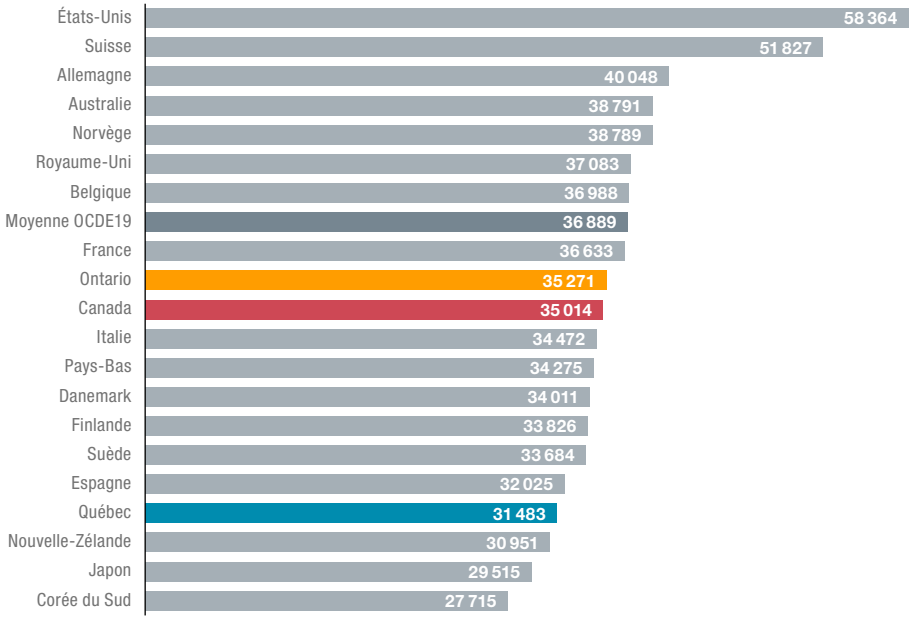
En dollars canadiens de 2019 par habitant à parité des pouvoirs d'achat



GRAPHIQUE 9

REVENU DISPONIBLE NET PAR HABITANT, 2019

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



5 Les données pour l'Islande ne sont pas disponibles pour les graphiques 8, 9, 10 et 13.

6 L'année 2019 a été sélectionnée pour l'analyse afin de ne pas tenir compte des répercussions associées à la gestion de la COVID-19 au cours des années 2020-2021, les revenus disponibles ayant été affectés par les transferts gouvernementaux dans la plupart des économies occidentales.

Quoique de tels résultats demeurent préoccupants, on doit être conscient qu'ils sont sujets à la critique, notamment parce que le revenu disponible ne considère pas l'étendue des services publics mis à la disposition de la population. En d'autres termes, il ne considère pas le fait que les Québécois bénéficieraient de services qui ne sont pas systématiquement offerts ailleurs, ou encore qui sont offerts à moindre coût. Dans un document publié en marge de la mise à jour économique de l'automne 2023, le gouvernement du Québec estimait à ce propos que :

« Malgré la présence d'un retard en matière de niveau de vie, le Québec présente de nombreux avantages compétitifs qui en font une économie performante.

- [...]
- Le Québec offre des services de garde éducatifs à l'enfance de qualité, à un coût abordable, de même qu'un accès gratuit universel aux soins de santé ;
- Le Québec dispose d'un excellent système d'éducation. Il peut compter sur la présence de nombreuses universités de renommée mondiale accessibles à faible coût[7]. »

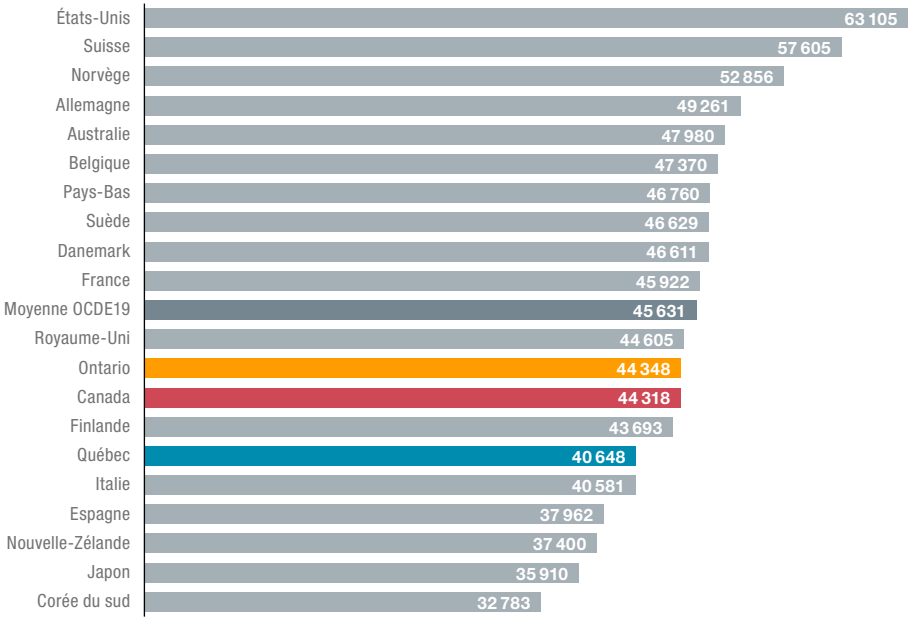
Pour valider cette hypothèse, on peut tenir compte des différences qui séparent l'offre de services publics en se référant au concept de revenu disponible ajusté, qui considère la part des dépenses de consommation des administrations publiques qui est directement dédiée à la prestation de services à la population. Les données sont donc corrigées de manière à considérer les services publics en matière de santé, d'éducation, de protection sociale, de logement et de loisir[8].

À première vue, la situation relative du Québec semble s'améliorer lorsqu'on ajuste le revenu disponible de manière à considérer l'offre de services publics. Le revenu disponible au Québec en 2022 passe alors de 31 483 $CA à 40 648 $CA par habitant – un bond de 29 % – ce qui permet à la province de se rapprocher de la moyenne canadienne et de l'Ontario (Graphique 10). On doit toutefois être conscient que ces gains résultent en majeure partie du glissement du Canada à l'échelle de l'OCDE. Lorsqu'on considère le portrait dans son ensemble, le Québec ne gagne que deux positions dans le classement, et la province demeure en peloton de queue à l'échelle de l'OCDE. L'hypothèse voulant que la faiblesse relative du revenu disponible au Québec soit compensée par une offre élargie de services publics s'appliquerait donc uniquement au cadre de comparaison canadien.

GRAPHIQUE 10

REVENU DISPONIBLE NET AJUSTÉ PAR HABITANT, 2019

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



7 Gouvernement du Québec (2023), Le point sur la situation économique et financière du Québec – Automne 2023. *Accroître le potentiel économique du Québec – des ambitions et des moyens pour y parvenir.* Ministère des Finances du Québec. Page 13

8 Les transferts sociaux en nature considèrent uniquement les dépenses des gouvernements pour le financement de services publics bénéficiant individuellement à la population comme la santé et l'éducation. Les fonds destinés aux services publics bénéficiant à la collectivité (défense, sécurité publique, affaires économiques, protection de l'environnement, services administratifs, équipement) ne sont pas considérés dans le calcul.

LES INÉGALITÉS DE REVENU

Les conclusions sont sensiblement les mêmes lorsqu'on analyse en détail la question des inégalités dans la distribution des revenus : en dépit des idées reçues, le fait que les inégalités de revenus soient moins importantes au Québec ne compense pas la faiblesse relative du revenu disponible des Québécois.

À première vue, le Québec peut se targuer d'être une société égalitaire si on considère sa performance relative au sein des indicateurs traditionnels d'inégalités de revenus. C'est notamment le cas du coefficient de Gini.

Borné entre 0 et 1, le coefficient de Gini s'interprète aisément, même si la mesure n'a pas d'interprétation monétaire directe :

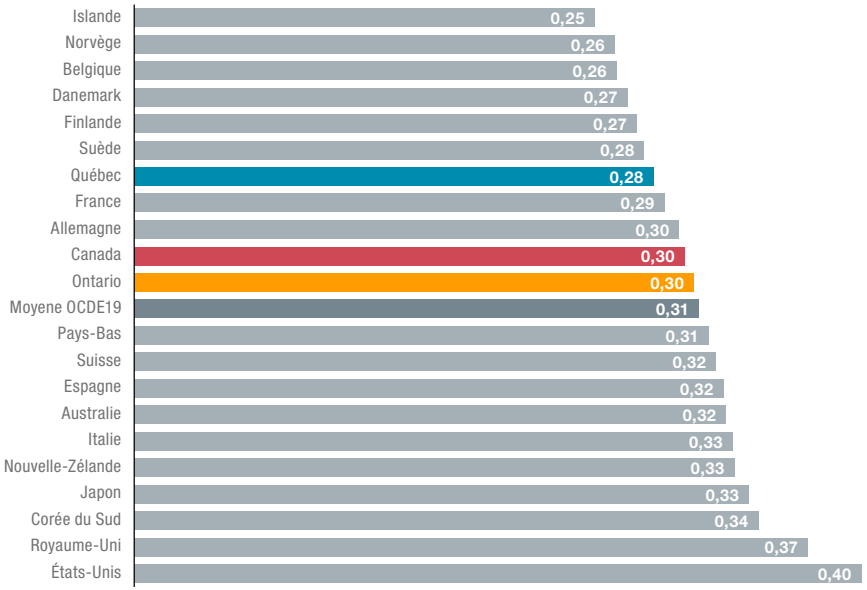
- Plus le coefficient de Gini s'approche de 1, plus la distribution des revenus est inégale. Ultimement, un coefficient de 1 indiquerait qu'un seul individu accaparerait tout le revenu ;
- Inversement, plus le coefficient de Gini s'approche de 0, plus la distribution des revenus est égale. Ultimement, un coefficient de 0 indiquerait que tous les individus auraient le même revenu.

Lorsqu'on compare les coefficients de Gini après impôts et transferts (Graphique 11)[9], c'est-à-dire lorsqu'on mesure les inégalités dans la distribution des revenus une fois que le gouvernement a assuré sa mission de redistribution, on conclut que les inégalités de revenus sont moins importantes au Québec. Cette fois, la province se positionne dans la portion supérieure du classement, tout juste derrière la Suède, la Finlande et le Danemark, des économies réputées pour maintenir un filet social imposant.

Le portrait est le même lorsqu'on analyse le rapport entre le revenu disponible des 20 % les plus riches et des 20 % les plus pauvres (Graphique 12). Le cas échéant, on constate que le revenu disponible moyen des Québécois les plus riches était 4,4 fois plus élevé que celui des Québécois les plus pauvres en 2022. À première vue élevé, ce rapport était comparable à celui observé en Suède (4,1), en Finlande (3,9), et au Danemark (3,8), et nettement inférieur à celui observé aux États-Unis (8,4), un résultat qui tend à confirmer que les inégalités dans la distribution du revenu sont moins importantes au Québec, et de ce fait à minimiser l'impact de la faiblesse relative du revenu disponible.

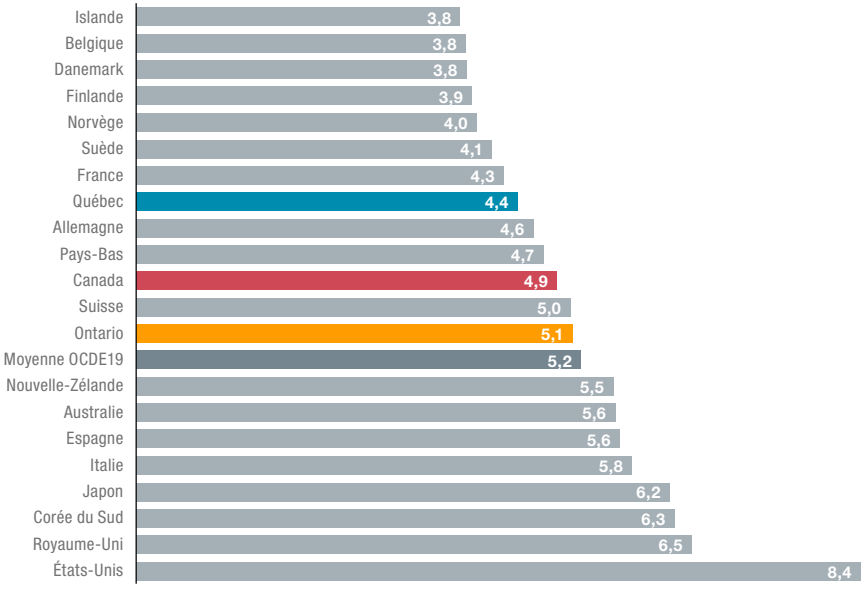
GRAPHIQUE 11

COEFFICIENT DE GINI APRÈS IMPÔTS ET TRANSFERTS, 2019



GRAPHIQUE 12

RAPPORT ENTRE LE REVENU DISPONIBLE DES 20 % LES PLUS RICHES ET LES 20 % LES PLUS PAUVRES, 2019



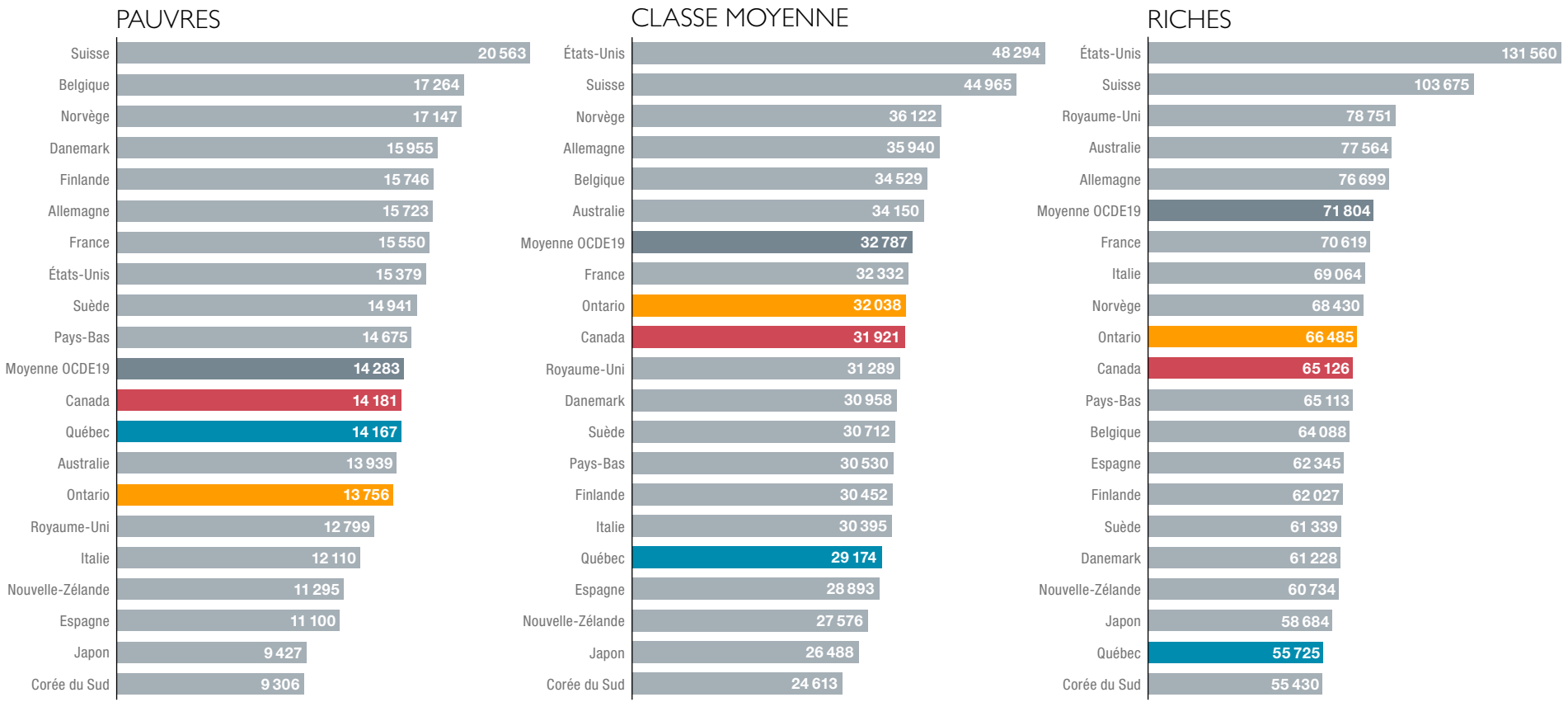
9 Les données pour l'Australie, la France, l'Islande et le Japon ont été établies sur la base des années précédentes et suivantes puisque les données étaient manquantes pour l'année 2019.

Cette conclusion ne résiste toutefois pas à l'analyse des faits lorsqu'on évalue de manière tangible les sommes dont dispose chacune des strates de la population pour consommer et épargner[10] (Graphique 13). D'emblée, on constate que le revenu disponible moyen de la frange de la population la plus pauvre au Québec en 2019 était comparable à celui observé en moyenne au Canada et à celui observé en moyenne au sein du groupe OCDE19, ce qui indique que les efforts de redistribution du revenu au Québec produisent les résultats escomptés.

GRAPHIQUE 13

REVENU DISPONIBLE NET PAR HABITANT SELON LE QUINTILE, 2019

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



Le Québec glisse toutefois au classement lorsqu'on compare le revenu disponible des Québécois appartenant à la classe moyenne. Avec un revenu disponible moyen de 29 174 $CA par habitant, le Québec est relégué dans le bas du classement. En 2019, la province ne devançait que l'Espagne, la Nouvelle-Zélande, le Japon et la Corée du Sud. L'écart avec la moyenne OCDE s'élevait par ailleurs à 3 613 $CA par habitant, ce qui signifie que les Québécois de la classe moyenne avaient un pouvoir d'achat 11 % plus faible que leurs homologues du groupe OCDE19 à parité des pouvoirs d'achat. On notera au passage que les États-Unis se hissaient en tête du classement, les Américains appartenant à la classe moyenne disposant de 19 120 $CA de plus que les Québécois pour consommer et épargner, une différence de plus de 65 % à parité des pouvoirs d'achat.

10 Pour les fins de l'analyse, le graphique 13 compare le revenu disponible moyen des 20% les plus pauvres, le revenu disponible moyen de la classe moyenne élargie, soit les deuxième, troisième et quatrième quintile de la distribution, et le revenu disponible moyen des 20% les plus riches.

Le Québec glisse de nouveau au classement lorsqu'on compare le revenu disponible moyen de la frange de la population la plus fortunée. Avec un revenu disponible moyen de 55 725 $CA par habitant en 2019, la province ne devançait que la Corée du Sud. En moyenne, la frange de la population la plus fortunée au sein des pays du groupe OCDE19 disposait de 16 080 $CA de plus que leurs équivalents québécois pour consommer et épargner, une différence de près de 30 % à parité des pouvoirs d'achat. Les États-Unis trônaient de nouveau en tête du classement avec un revenu disponible 2,4 fois plus élevé que celui du Québec.

À elles seules, ces données déboulonnent le mythe concernant les inégalités au Québec. Et pour cause : les inégalités de revenu au Québec sont faibles parce que la classe moyenne et les mieux nantis disposent d'un revenu disponible nettement inférieur à celui de leurs homologues, et non parce que les moins nantis vivent plus confortablement qu'ailleurs. En d'autres termes, la société québécoise est plus égalitaire parce que les riches sont relativement pauvres, et non parce que les pauvres sont relativement plus riches.

UN IMPACT DIRECT SUR LA QUALITÉ DE VIE AU QUÉBEC

Le constat final est donc sans équivoque : la faiblesse relative du niveau de vie au Québec a un impact direct sur la population. Même si la mécanique sociale en place est adéquate, la capacité de l'économie à générer de la richesse est insuffisante en regard des besoins qui sous-tendent cette mécanique de redistribution. S'ensuivent des conséquences notables sur le quotidien d'une majorité de Québécois, d'abord au niveau de la quantité et de la qualité des services publics qu'ils reçoivent, mais surtout au niveau de leur capacité respective à soutenir leurs propres dépenses de consommation.

L'ENJEU DU COÛT DE LA VIE

Au Québec, l'hypothèse voulant que le coût de la vie soit relativement plus faible qu'ailleurs au Canada est souvent avancée pour minimiser le retard économique de la province.

Pour comprendre la nature de l'enjeu qui sous-tend cette hypothèse, on doit d'abord rappeler que les revenus disponibles à l'échelle de l'OCDE sont mesurés de manière à considérer le pouvoir d'achat de chaque devise. En d'autres termes, les données sont converties de manière à niveler les devises en fonction du coût d'un panier de consommation normalisé plutôt que de simplement les convertir sur la base de taux du change au marché – le taux qu'on obtient lorsqu'on convertit une devise locale en une devise étrangère. En revanche, aucune mesure de conversion n'est appliquée pour tenir compte des différences locales dans le pouvoir d'achat d'une devise. C'est donc dire qu'advenant que l'hypothèse concernant le coût de la vie au Québec soit vérifiée, la province risque d'être désavantagée dans le cadre d'une comparaison internationale. Or, aucun outil n'a été spécifiquement développé pour évaluer le pouvoir d'achat du dollar dans chaque province. La seule mesure qui permet d'estimer sommairement la présence d'écarts dans le coût de la vie au Canada est la Mesure du panier de consommation (MPC), un indicateur développé par Statistique Canada pour mesurer le seuil de la pauvreté à travers le pays.

La MPC évalue périodiquement le coût d'un panier de consommation représentant un style de vie modeste pour une famille composée de deux adultes âgés de 25 à 49 ans et de deux enfants âgés de 9 à 13 ans dans les principales villes et régions de chaque province. Le coût de ce panier a été mesuré en 2000, 2008, 2011 et 2018, et l'indice des prix à la consommation (IPC) a été employé pour évaluer la progression du prix du panier en amont et en aval des mesures effectuées.

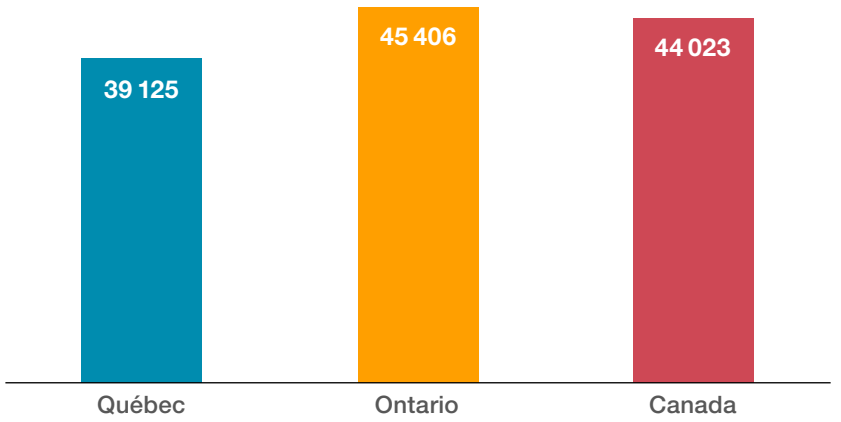
En comparant le coût moyen du panier de la MPC à travers le Canada[11], on constate que le Québec présente un coût moyen inférieur à celui de l'Ontario et du Canada dans son ensemble (Figure 1). En d'autres termes, le coût de la vie y serait plus faible. Selon le panier de 2018, une famille type établie au Québec devait débourser en moyenne 6 281 $ de moins qu'en Ontario pour financer un style de vie modeste, et 4 899 $ de moins que la moyenne nationale. Considéré en termes relatifs, le coût de la vie serait donc 16 % plus élevé en Ontario, et 13 % plus élevé en moyenne au Canada.

Sur la base de ce constat, on pourrait être tenté de minimiser l'ampleur du retard économique de la province. Et pour cause : une fois les données corrigées pour tenir compte des écarts observés dans le coût de la vie, le retard observé au niveau du revenu disponible disparaitrait, et le Québec passerait devant la moyenne canadienne dans le classement établi au graphique 10. Suivant cette logique, la correction de la mesure de la consommation des ménages dans le PIB permettrait par extension de combler une partie du retard observé en matière de niveau de vie. En pratique, d'importantes limites empêchent toutefois cette correction.

FIGURE 1

COÛT DU PANIER DE LA MPC EN 2018, BASE DE 2018

En dollars de 2018



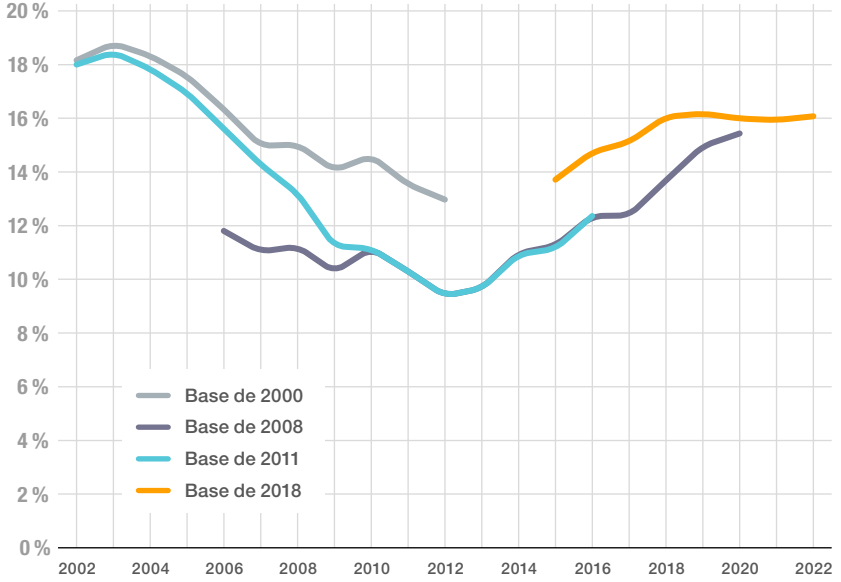
11 Le coût moyen du panier de la MPC est établi en considérant la répartition géographique des ménages à travers chaque province. Les poids suivants ont été imputés à la valeur du panier au Québec: régions rurales (12,4 %), municipalités de moins de 30 000 habitants (8,3 %), municipalités de 30 000 habitants à 99 999 habitants (7,2 %), municipalités de 100 000 habitants à 499 999 habitants (11,9 %), Montréal (50,5 %), Québec (9,9 %).

On doit d'abord rappeler qu'à la base, le panier de consommation de la MPC cherche à évaluer le coût d'un style de vie modeste, et se limite conséquemment à l'évaluation du prix de 61 items pour l'alimentation, 100 items pour les vêtements, 48 items de natures diverses, le coût estimé des transports en commun ou d'un véhicule pour les régions éloignées, et le coût annuel d'un logement de 5 pièces et demie. En comparaison, les taux de change de parité des pouvoirs d'achat de l'OCDE sont définis de manière à considérer la valeur relative de chaque composante de la demande finale. Sont ainsi considérés 3 000 biens de consommation, 30 emplois types dans le secteur gouvernemental, 200 sortes de machines et matériels et 15 projets de construction. On obtient ainsi une mesure représentative du coût de la vie dans chaque État, ce qui permet de corriger la plupart des indicateurs économiques. Ce n'est pas le cas de la MPC, qui considère le prix d'une quantité marginale de biens et services destinés à la consommation d'un ménage au seuil de la pauvreté.

La MPC s'est par ailleurs avérée inconstante à travers le temps en raison de changements mineurs apportés au niveau de la composition du panier. Comme illustré à la figure 2, des écarts non négligeables de coût de la vie entre le Québec et l'Ontario sont observés lorsque la composition du panier change à la marge. Par exemple, le panier de 2008 estimait que le coût de la vie était 11 % plus élevé en Ontario en 2008, alors que l'écart estimé avec le panier de 2000 était de 15 % en 2008. Au même titre, le panier de 2018 estimait que le coût de la vie était 16 % plus élevé en Ontario en 2018, alors que selon le panier de 2008, cet écart avoisinait 14 % en 2018. En apparences marginales, ces différences auraient un impact considérable sur la correction du coût de la vie : par exemple, cela implique une variation d'environ 20 % du taux de conversion du pouvoir d'achat au Québec en 2018.

FIGURE 2

ÉCART RELATIF DU COÛT DE LA VIE ENTRE L'ONTARIO ET LE QUÉBEC SELON LA DÉFINITION DE LA MPC



En décortiquant la MPC en fonction des écarts de prix observés pour chaque composante (Figure 3), on constate par ailleurs que l'écart de coût de la vie observé entre l'Ontario et le Québec est entièrement imputable à la composante logement. À elle seule, la différence observée dans le coût moyen du logement au Québec et en Ontario en 2018 se chiffrait à 6 323 $ dans le panier de 2018, alors que l'écart global pour ce panier se chiffrait à 6 281 $. La différence observée au niveau du logement découle en grande partie du poids des grandes municipalités. À Toronto, le coût moyen d'un logement de trois chambres en 2018 était évalué à 1 605 $ par mois alors qu'à Montréal, le coût était estimé à 944 $ par mois (Figure 4). On observe en contrepartie que le coût moyen estimé pour la nourriture, le vêtement et les dépenses générales était systématiquement supérieur au Québec, peu importe le panier analysé. Seules les dépenses de transport étaient plus faibles au Québec. L'hypothèse voulant que le coût de la vie soit plus faible au Québec repose essentiellement sur les différences observées dans le coût du logement selon la MPC.

FIGURE 3

DÉCOMPOSITION DE L'ÉCART DE COÛT MOYEN DU PANIER DE 2018 DE LA MPC AU QUÉBEC ET EN ONTARIO

En dollars de 2018

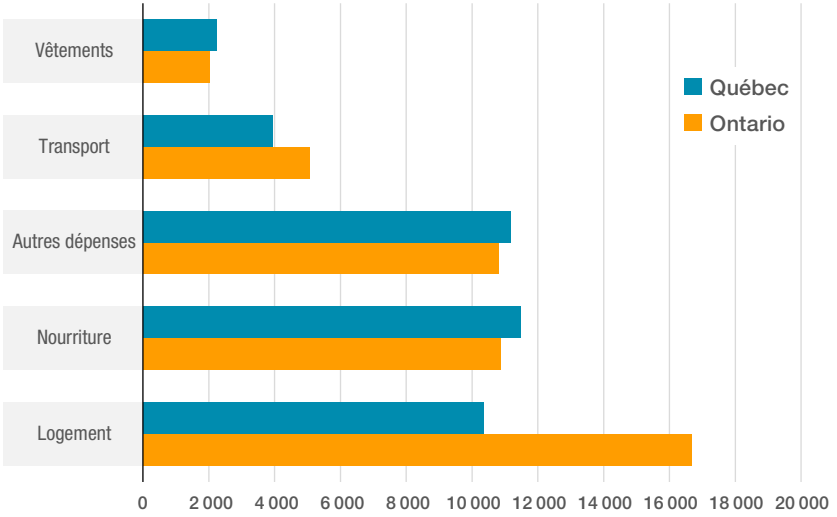
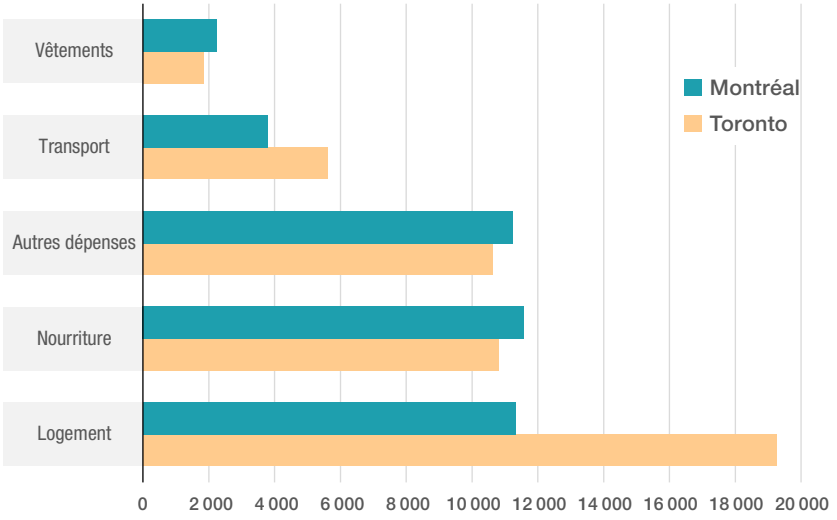


FIGURE 4

DÉCOMPOSITION DE L'ÉCART DE COÛT MOYEN DU PANIER DE 2018 DE LA MPC À MONTRÉAL ET À TORONTO

En dollars de 2018



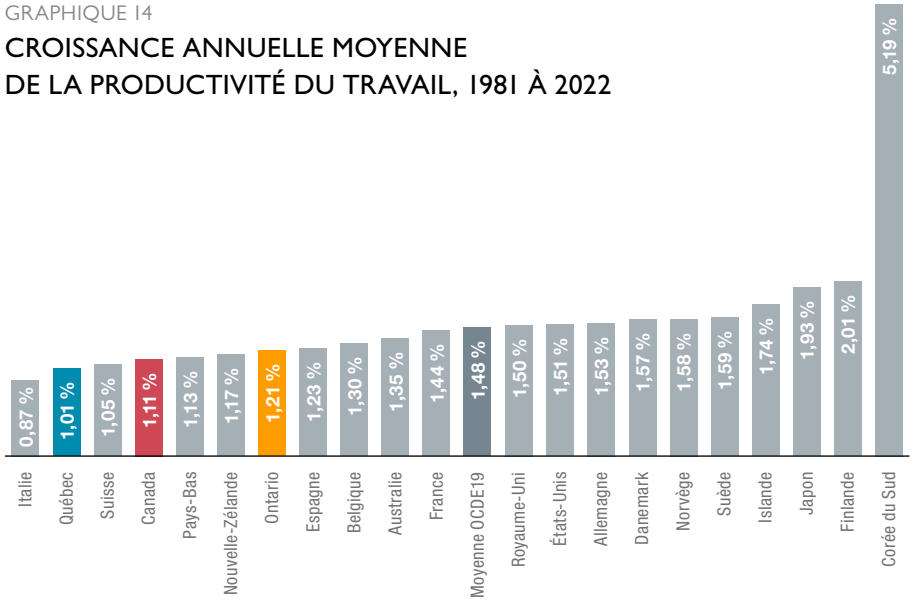
POURQUOI LE NIVEAU DE VIE AU QUÉBEC EST-IL FAIBLE ?

Les fondements du retard économique de la province sont connus et bien documentés : la productivité du travail au Québec a historiquement progressé à un rythme particulièrement lent.

Entre 1981 et 2022, la productivité du travail au Québec a progressé en moyenne de 1,01 % par année, ce qui place la province en peloton de queue au sein du groupe OCDE19 (Graphique 14). En conséquence, le Québec a cumulé un imposant retard de productivité. Alors que la productivité du travail de l'économie québécoise se rapprochait de la moyenne OCDE19 au début des années 80, cette dernière est aujourd'hui 31 % plus élevée qu'au Québec (Graphique 15). Lourd de conséquences, ce retard plombe la croissance de l'économie québécoise puisque chaque heure travaillée génère approximativement 23 $CA de moins de PIB à parité des pouvoirs d'achat qu'une heure travaillée en moyenne au sein du groupe OCDE19, une différence de près de 24 %.

GRAPHIQUE 14

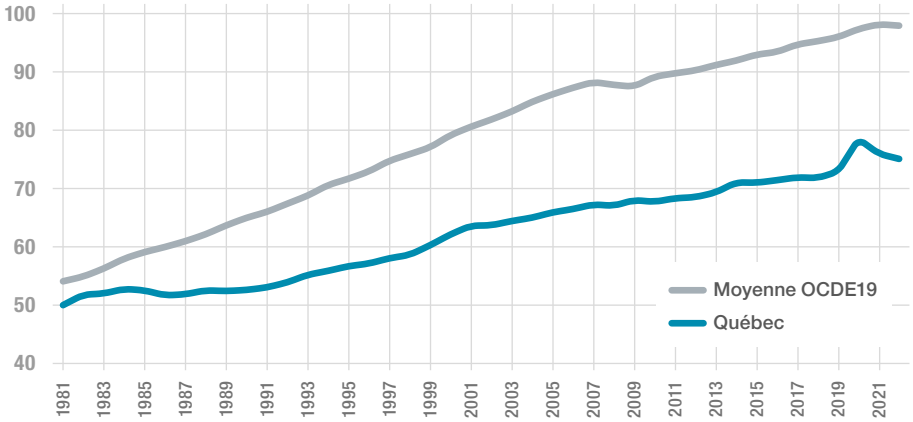
CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DE LA PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL, 1981 À 2022



GRAPHIQUE 15

ÉVOLUTION DE LA PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL, 1981 À 2022

En dollars canadiens de 2022 par heure travaillée à parité des pouvoirs d'achat



On peut illustrer de manière plus concrète le rôle de la productivité en utilisant une équation où le niveau de vie est déterminé par trois facteurs (Figure 5) :

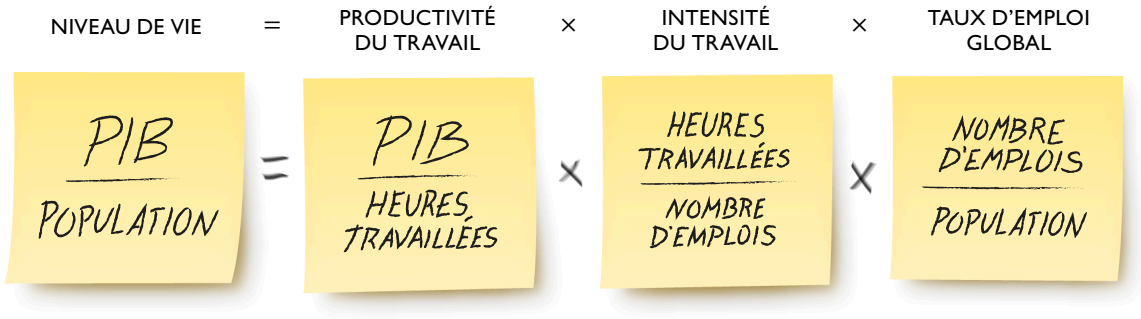
- La productivité du travail, qui mesure la richesse générée en moyenne par heure travaillée ;
- L'intensité du travail, qui évalue le nombre moyen d'heures travaillées par emploi ;
- Le taux d'emploi, qui mesure la proportion de la population qui détient un emploi.

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

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

FIGURE 5

LES TROIS DÉTERMINANTS DU NIVEAU DE VIE



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

Sans surprise, l'exercice révèle que la totalité du retard économique de la province par rapport à la moyenne OCDE19 s'explique désormais par un retard de productivité (Graphique 16). En fait, l'écart de niveau de vie aurait même été plus important si l'intensité du travail au Québec n'avait pas été historiquement supérieure à la moyenne OCDE19 (voir graphique 18, page suivante).

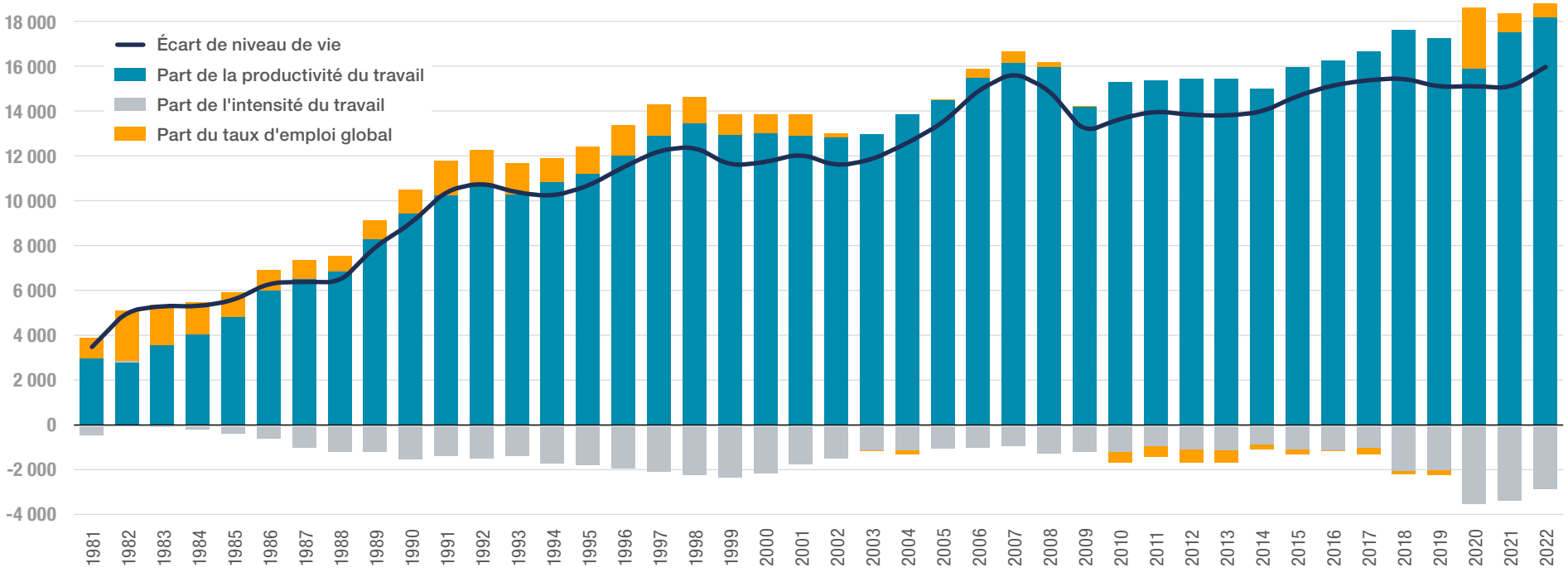
En 2022, le retard de productivité du Québec a engendré un retard économique de l'ordre de 18 244 $CA par habitant, retard qui a été en partie compensé par le fait que l'intensité du travail était plus élevée au Québec qu'elle ne l'est en moyenne au sein du groupe OCDE19[12], un avantage qui a réduit l'écart de niveau de vie de 2 831 $CA par habitant.

Si la productivité explique aujourd'hui la totalité du retard économique de la province, on doit savoir que ce retard prenait initialement origine du côté de l'emploi.

GRAPHIQUE 16

DÉCOMPOSITION DE L'ÉVOLUTION DE L'ÉCART DE NIVEAU DE VIE ENTRE LA MOYENNE OCDE19 ET LE QUÉBEC, 1981 À 2022

En dollars canadiens de 2022 par habitant à parité des pouvoirs d'achat



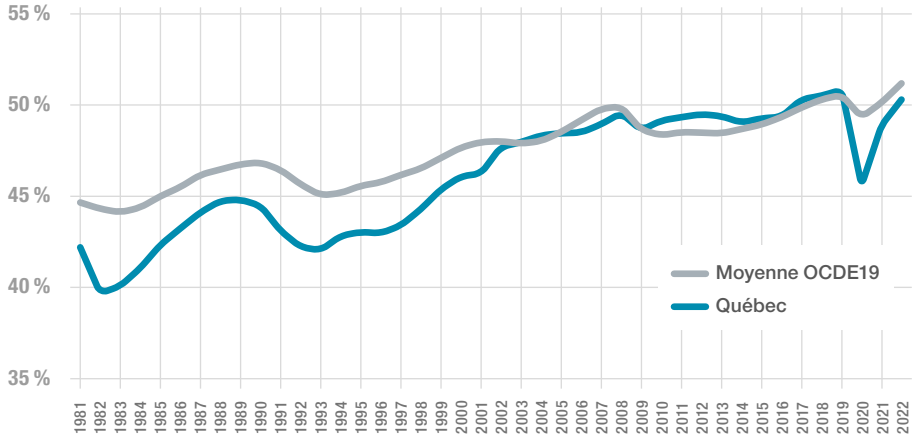
12 En 2022, l'intensité du travail s'élevait à 1 644 heures par emploi au Québec, et à 1 577 heures par emploi en moyenne pour les pays du groupe OCDE19.

Historiquement plus faible qu'ailleurs, le taux d'emploi au Québec a chuté drastiquement lorsque l'économie québécoise a encaissé deux récessions successives au début des années 1980 (Graphique 17). Une fois les effets de ces récessions dissipés, la province a amorcé un important rattrapage qui aurait normalement dû limiter – voire réduire – l'écart de niveau de vie avec la moyenne OCDE19. Or, la province a commencé à traîner un important retard de productivité (Graphique 19), retard qui aura eu pour effet de neutraliser tous les gains engrangés grâce au dynamisme du marché du travail québécois.

GRAPHIQUE 17

ÉVOLUTION DU TAUX D'EMPLOI GLOBAL, 1981 À 2022

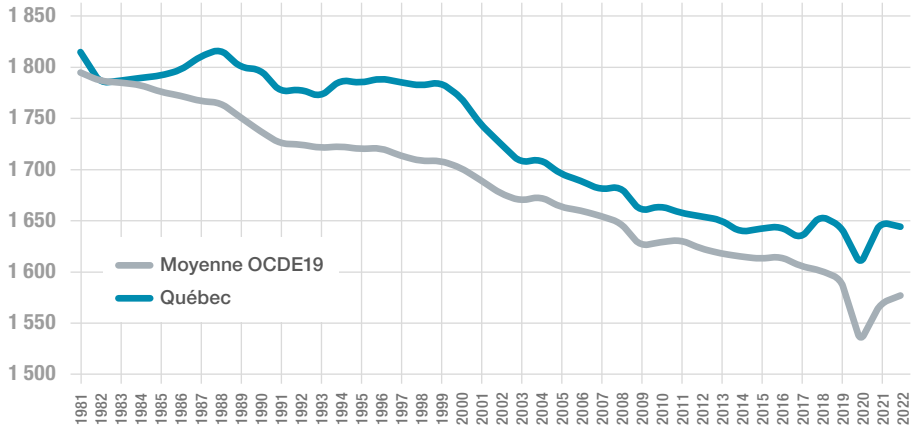
Nombre total d'emplois sur le nombre total d'habitants



GRAPHIQUE 18

ÉVOLUTION DE L'INTENSITÉ DU TRAVAIL, 1981 À 2022

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



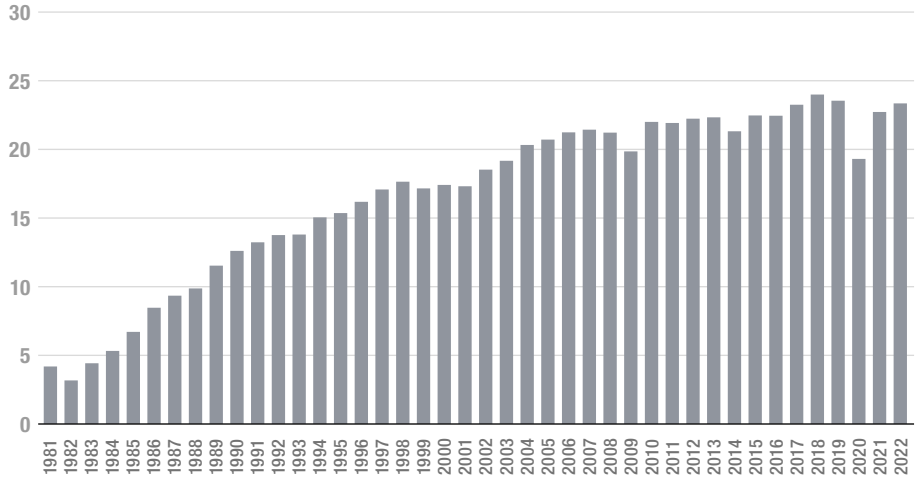
La même mécanique s'est opérée lors de la décennie suivante. Après avoir été fortement ébranlé par la récession majeure du début des années 90, le marché du travail québécois a enregistré des gains importants au niveau de l'emploi, gains qui auraient normalement permis de résorber le retard économique cumulé. Mais comme la productivité du travail de la province a progressé plus lentement que la moyenne OCDE19 sur la majeure partie de la décennie, tous les gains réalisés grâce au dynamisme de l'emploi ont à nouveau été neutralisés.

Au début des années 2000, le rattrapage au niveau de l'emploi est arrivé à son terme et la province a cessé de tirer profit du dynamisme de son marché du travail, ce qui a inévitablement ralenti la croissance de l'économie québécoise. Pratiquement au même moment, la croissance de la productivité du travail s'est affaiblie, cette dernière empruntant une trajectoire de long terme nettement moins favorable que celle observée en moyenne dans le groupe OCDE19. La progression du retard économique du Québec s'est alors rapidement accélérée sans qu'un quelconque choc économique ne soit en cause. Un sommet absolu a ainsi été atteint en marge de la récession de 2008, après quoi, le retard économique est demeuré relativement stable, essentiellement parce que le rythme de croissance de la productivité du travail au sein du groupe OCDE19 s'est affaissé.

GRAPHIQUE 19

ÉVOLUTION DE L'ÉCART DE PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL ENTRE LA MOYENNE OCDE19 ET LE QUÉBEC, 1981 À 2022

En dollars canadiens de 2022 par heure travaillée à parité des pouvoirs d'achat



POURQUOI LA PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL EST-ELLE PLUS FAIBLE AU QUÉBEC ?

En principe, les fondements de la faible productivité au Québec[13] font l'objet d'un large consensus : au cours des 25 dernières années, les entreprises québécoises ont consacré moins de ressources financières à l'amélioration de leur équipement de production, de leurs bâtiments et elles ont généré moins de produits de propriété intellectuelle[14] que leurs homologues du groupe OCDE19. En d'autres termes, elles ont négligé le capital de production mis à la disposition des travailleurs pour appuyer leur efficacité, entravant de fait le potentiel de croissance de la productivité du travail québécoise.

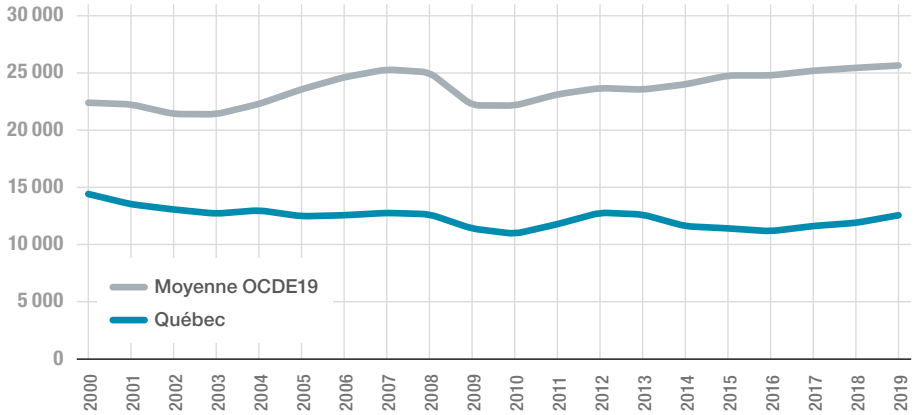
Au début des années 2000, la propension des entreprises québécoises à investir était déjà plus faible qu'elle ne l'était chez leurs homologues occidentales (Graphique 20). En moyenne, les entreprises québécoises dépensaient environ 8 000 $CA de moins par emploi en matière d'investissement, une différence d'approximativement 36 % à parité des pouvoirs d'achat.

Dès 2004, l'investissement privé au sein du groupe OCDE19 s'est accéléré – la croissance n'étant que brièvement freinée par la récession de 2008 – alors qu'en parallèle, la valeur réelle de l'investissement privé par emploi diminuait à la marge au Québec. Il aura fallu attendre jusqu'au milieu de la décennie 2010 pour que la croissance s'accélère, la poussée demeurant toutefois insuffisante pour combler la totalité du retard entretemps cumulé. Résultat : le Québec trônait en queue de peloton au chapitre de l'investissement privé non résidentiel en 2019 (Graphique 21).

GRAPHIQUE 20

ÉVOLUTION DE L'INVESTISSEMENT PRIVÉ NON RÉSIDENTIEL PAR EMPLOI, 2000 À 2019

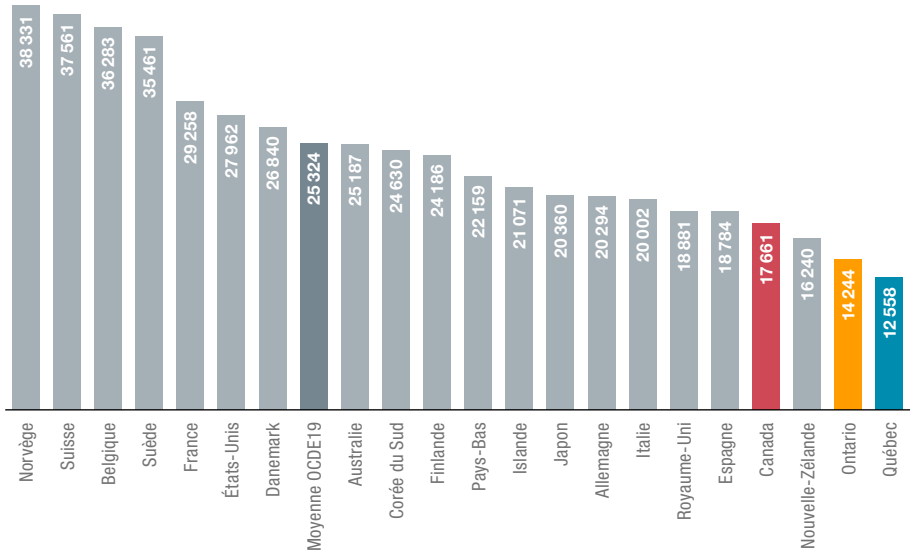
En dollars canadiens de 2019 par emploi à parité des pouvoirs d'achat



GRAPHIQUE 21

INVESTISSEMENT PRIVÉ NON RÉSIDENTIEL PAR EMPLOI, 2019

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



13 Dans les graphiques précédents, le concept de productivité reposait sur les données des comptes économiques de Statistique Canada, et était de ce fait mesuré aux prix de marché. Dans la suite du texte, le concept de productivité reposera sur les données des comptes de la productivité de Statistique Canada, et réfère de ce fait au PIB au prix de base. Les niveaux relatifs de productivité peuvent changer d'un constat à l'autre sans toutefois affecter les interprétations.

14 Les produits de propriétés intellectuelles représentent le fruit de la recherche et développement et d'études qui bénéficient à l'entreprise lors de la production. Les connaissances sont des actifs seulement lorsqu'elles sont utilisables et bénéfiques exclusivement pour l'entreprise. Source : Statistique Canada. Composantes du produit intérieur brut selon les dépenses

En moyenne, les entreprises du groupe OCDE19 dépensaient 2,02 fois plus que leurs homologues québécoises, soit une différence d'approximativement 12 766 $CA par emploi à parité des pouvoirs d'achat. Notons que même si les entreprises ontariennes ont investi en moyenne 1 686 $CA de plus par emploi que leurs homologues québécoises en 2019, soit une différence de près de 13 %, l'Ontario se positionnait néanmoins à l'avant-dernière position du classement. Le Canada dans son ensemble se positionnait pour sa part légèrement plus haut dans le classement, position qui révèle que l'investissement privé était proportionnellement plus élevé dans les provinces situées à l'ouest de l'Ontario.

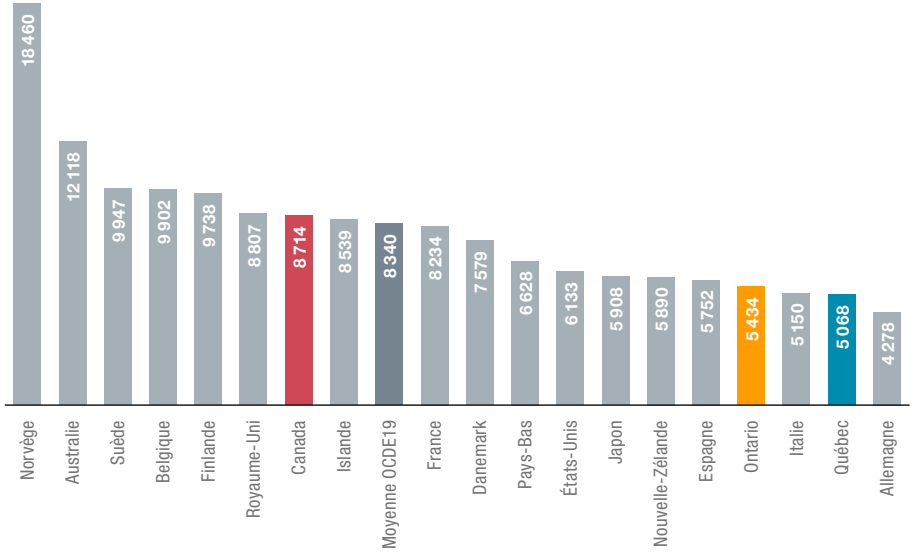
En décomposant l'investissement privé par emploi en fonction de ses principales composantes, on peut voir que la position du Canada au classement global découle de l'ampleur des investissements en bâtiments non résidentiels (Graphique 22)[15], la valeur moyenne de ces investissements au Canada étant au moins 60 % plus élevée qu'au Québec ou qu'en Ontario.

On constate par ailleurs que la position du Québec et de l'Ontario dans le classement global résulte de la faiblesse relative de l'investissement en machines et matériel et en produits de propriété intellectuelle (Graphique 23). En 2019, les entreprises québécoises ont dépensé en moyenne 7 490 $CA par emploi à ce chapitre, une somme au moins deux fois plus faible que celle observée en moyenne dans le groupe OCDE19.

GRAPHIQUE 22

INVESTISSEMENT PRIVÉ EN BÂTIMENT NON RÉSIDENTIEL PAR EMPLOI, 2019

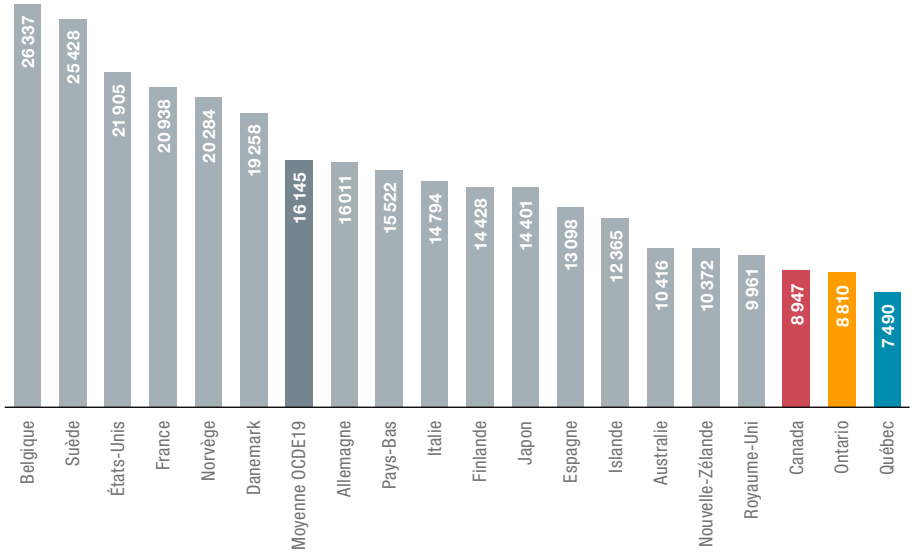
En dollars canadiens par emploi à parité des pouvoirs d'achat



GRAPHIQUE 23

INVESTISSEMENT PRIVÉ EN MACHINES ET MATÉRIEL ET EN PRODUITS DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE PAR EMPLOI, 2019

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



15 Les données pour la Corée du Sud et la Suisse aux graphiques 22 et 23 n'étaient pas disponibles. Les données de la Nouvelle-Zélande datent de 2017.

SOUS-INVESTISSEMENT EN MACHINES ET MATÉRIEL : UN IMPACT DIRECT SUR LA CROISSANCE DE LA PRODUCTIVITÉ

Bien que le phénomène soit généralisé à l'ensemble de l'économie canadienne, la question du sous-investissement en machines et matériel et en produits de propriété intellectuelle revêt un intérêt particulier au Québec. Alors que l'enjeu avait été clairement identifié et que des mesures incitatives ont été déployées en ce sens au cours des années 2000[16], les investissements des entreprises québécoises en machines et matériel et en produits de propriété intellectuelle ont diminué tout au long des années 2000 et sur la majeure partie des années 2010 (Graphique 24). N'eût été la hausse des investissements en bâtiments non résidentiels, l'investissement privé se serait effondré au cours de cette période. Il aura fallu attendre la seconde moitié des années 2010 pour que l'investissement en machines et matériel et en produits de propriété intellectuelle s'accroisse de nouveau, cette hausse étant toutefois insuffisante pour combler ne serait-ce qu'une partie du retard cumulé. Entretemps, le sous-investissement en machines et matériel et en propriété intellectuelle aura eu un impact non négligeable sur la croissance de la productivité des entreprises québécoises.

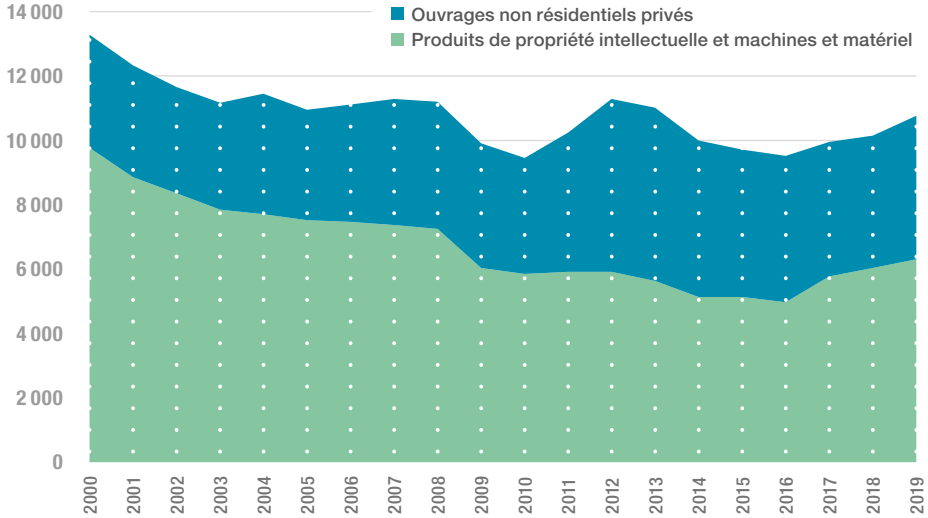
On peut illustrer de manière concrète l'impact de la chute des investissements privés en machines et matériel sur la croissance de la productivité du secteur des entreprises au Québec en employant une équation où la productivité du travail est définie par l'interaction de trois composantes :

- La productivité multifactorielle (PMF), un indicateur de l'efficacité conjointe du travail et du capital ;
- L'intensité capitalistique, qui mesure le stock de capital – machines, matériel, produits de propriété intellectuelle, infrastructures, etc. – mis à la disposition des travailleurs ;
- La composition du travail, qui mesure la qualité de la main-d'œuvre selon l'éducation et l'expérience.

GRAPHIQUE 24

ÉVOLUTION DE L'INVESTISSEMENT PRIVÉ NON RÉSIDENTIEL PAR EMPLOI AU QUÉBEC, 2000 À 2019

En dollars de 2019 par emploi



Suivant cette équation, la croissance de la productivité est déterminée à terme par la disposition générale de l'économie à dégager des gains d'efficacité sur la base des ressources mises à la disposition de la production, sur la quantité et l'utilité du capital physique, ainsi que sur l'évolution de la qualité du capital humain.

16 Au milieu des années 2000, le gouvernement du Québec offrait par exemple le *crédit de taxe sur le capital à l'égard de certains investissements*, un crédit non remboursable équivalent à 10 % de la valeur de l'investissement admissible soit « le matériel de fabrication et de transformation, soit les biens de la catégorie A » et ce jusqu'à concurrence de la taxe sur le capital à payer. En attendant l'abolition définitive de la taxe sur le capital prévue pour 2011, le gouvernement du Québec a remplacé le crédit de taxe sur le capital à l'égard de certains investissements par le crédit à l'investissement relatif au matériel de fabrication et de transformation en 2008, un crédit portant sur les mêmes investissements, mais nettement plus généreux et pleinement remboursable.

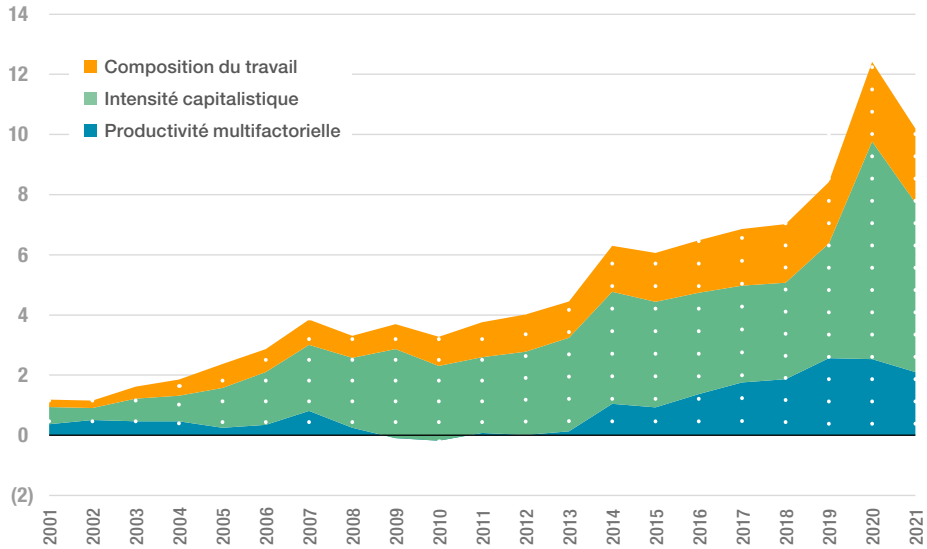
En s'appuyant sur cette décomposition, on peut voir que les gains de PMF au Québec ont été limités – parfois négatifs – tout au long des années 2000 et au cours de la première moitié des années 2010 (Graphique 25). C'est donc dire que dans ce long intervalle, la valeur de la richesse dégagée de la production des entreprises a augmenté sensiblement au même rythme que leurs facteurs de production, une indication claire que les entreprises québécoises n'ont pas été en mesure de dégager des gains d'efficacité sur la base des ressources à leur disposition.

Signe que cette situation n'est vraisemblablement pas étrangère à la diminution progressive des investissements en machines et matériel de production et en développement de produits de propriété intellectuelle, on peut voir que des gains substantiels de PMF ont été enregistrés à partir du milieu des années 2010, c'est-à-dire lorsque les entreprises ont choisi d'accroître leurs investissements en machines et matériel et en produits de propriété intellectuelle. Plus du tiers de la croissance de la productivité enregistrée entre 2013 et 2021 découle directement des gains de PMF [17].

GRAPHIQUE 25

DÉCOMPOSITION DE LA CROISSANCE CUMULÉE DE LA PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL DANS LE SECTEUR DES ENTREPRISES DEPUIS 2000

PIB aux prix de base en dollars canadiens de 2007 par heure travaillée



17 Notons que le fait que la majeure partie des gains de productivité enregistrés au cours des dernières années soient associées à l'intensité capitalistique est étroitement lié au fait que les entreprises ont accentué leurs investissements en bâtiments non résidentiels au cours de cette période. Ces investissements s'ajoutant au stock d'infrastructures en place, l'intensité capitalistique s'est accrue même si en pratique l'investissement global est demeuré relativement stable sur la majeure partie des décennies 2000 et 2010. Notons par ailleurs que les gains associés à la composition du travail reflètent les changements de long terme dans la formation et la diplomation des travailleurs.

PARTIE 2 : CONCURRENCE, TAUX DE CHANGE ET L'INEFFICACITÉ DE LA POLITIQUE INDUSTRIELLE DU QUÉBEC

Si la cause de la faible productivité de l'économie québécoise a été clairement identifiée, les motifs qui sous-tendent la faible propension des entreprises québécoises à investir sont mal compris. À travers les recherches qu'il a menées au cours des quinze dernières années, le CPP a identifié trois facteurs qui, en étant intrinsèquement liés, expliqueraient ce retard :

1) Historiquement protégées des pressions concurrentielles externes par la situation géographique du pays et par des politiques publiques complaisantes, les entreprises québécoises et canadiennes n'ont pas développé les réflexes nécessaires pour affronter la concurrence étrangère.

2) Dopée par un taux de change avantageux, la compétitivité de la production québécoise s'est effondrée lorsque le dollar canadien s'est apprécié au début des années 2000. L'intégration des marchés mondiaux s'étant accélérée pratiquement au même moment, les entreprises québécoises ont rapidement été dépassées par les évènements au cours des années qui ont suivi.

3) Profondément ancrée sur une réalité depuis longtemps dépassée, la politique industrielle n'a pas été ajustée en fonction des besoins changeants de l'économie québécoise. Encore aujourd'hui, le gouvernement du Québec subventionne indirectement la création d'emplois plutôt que de stimuler l'investissement, et préconise l'interventionnisme économique plutôt que de chercher à instaurer un environnement économique sain qui profite à l'ensemble des entreprises de la province.

CONCURRENCE ET CHOC DE CHANGE

À la base, l'enjeu du faible investissement prend source dans une question de concurrence[18].

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, et plus particulièrement au Québec.

En évoluant dans de petits marchés segmentés sur le plan économique et législatif, et en étant dispersées au sein d'un vaste territoire géographique, les entreprises québécoises et canadiennes n'ont pas été 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 n'ont pas naturellement été poussées à se démarquer par le biais de l'innovation et de l'investissement pour préserver leurs parts de marché. Conscientes que les entreprises au pays 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 fin de la Seconde Guerre mondiale ont par ailleurs jugé préférable de contrôler la concurrence étrangère pour préserver l'intégrité des entreprises canadiennes et assurer le développement économique du pays par des intérêts canadiens.

18 Consultez : Deslauriers, Jonathan, Robert Gagné et Jonathan Paré, *Retard de productivité du Canada : Et si la réponse se trouvait du côté de la concurrence ?* Centre sur la productivité et la prospérité (CPP) – Fondation Walter J. Somers, HEC Montréal, novembre 2022

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 a assujetti tous les investissements étrangers à un examen d'éligibilité afin que « le contrôle des entreprises commerciales canadiennes ne puisse passer aux mains de personnes autres que des Canadiens et que des entreprises nouvelles ne puissent être créées au Canada par des personnes, autres que des Canadiens, qui n'exploitent pas déjà des entreprises au Canada » à moins que l'investissement fait par des étrangers « apporte ou est susceptible d'apporter des avantages appréciables au Canada[19] ».

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 Investissement Canada en 1985, la Loi sur la concurrence en 1986, et l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis signé en 1989, suivi de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) en 1994.

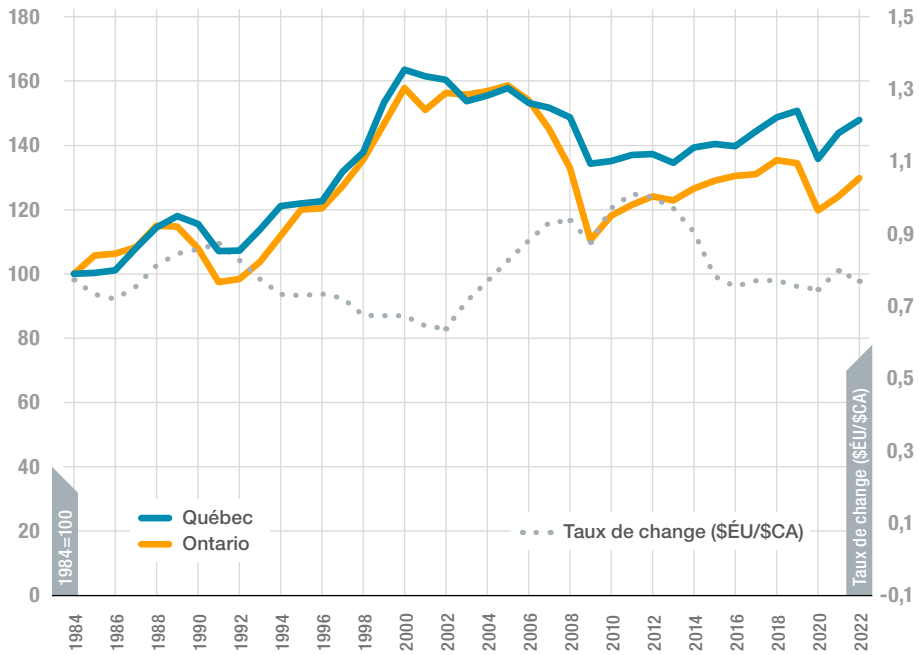
Par ces réformes, le gouvernement du Canada espérait stimuler la croissance de son économie en accentuant la présence canadienne sur les marchés étrangers, une stratégie qui devait inévitablement passer par un marché intérieur concurrentiel. Malheureusement, le processus de réforme des politiques publiques à l'égard de la concurrence s'est arrêté après la signature de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). À première vue, les changements apportés entretemps ont néanmoins 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'avait 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.

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

L'effet a été particulièrement important du côté du Québec en raison de la structure du secteur manufacturier québécois. Historiquement concentré dans les industries de faible technologie (voir encadré à la page suivante), le secteur manufacturier québécois n'a pas été en mesure de s'adapter aux changements imposés par l'intégration des marchés mondiaux et à la perte de compétitivité associée à l'appréciation de la devise canadienne. En moins de dix ans, la valeur réelle du PIB manufacturier a fondu de 17 % (Graphique 26), l'essentiel des pertes étant enregistré du côté des industries de faible technologie (Graphique 27).

GRAPHIQUE 26

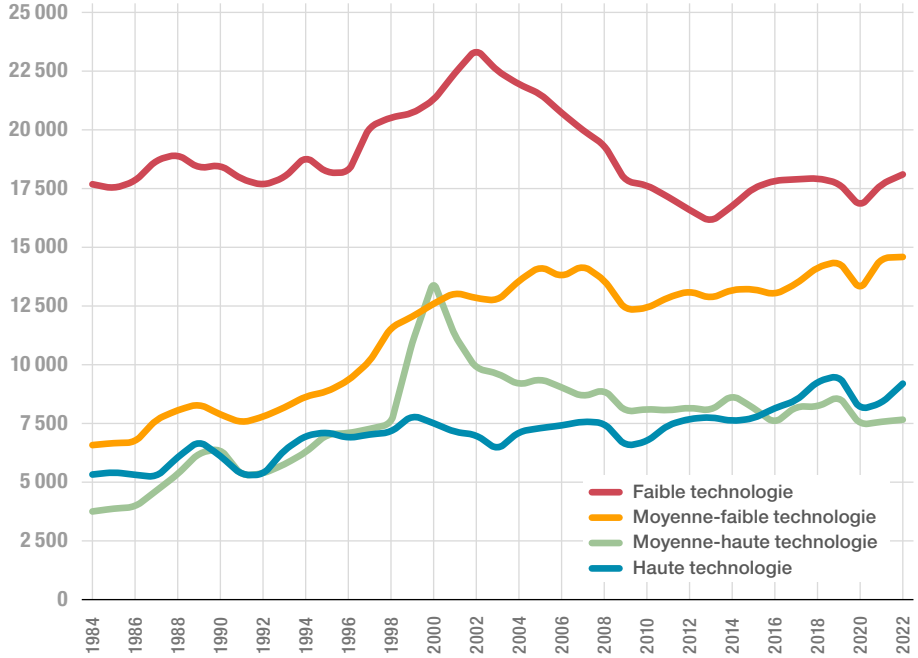
ÉVOLUTION DU TAUX DE CHANGE ET DU PIB MANUFACTURIER RÉEL AU QUÉBEC ET EN ONTARIO, 1984 À 2022



GRAPHIQUE 27

ÉVOLUTION DU PIB MANUFACTURIER DU QUÉBEC SELON LE SECTEUR TECHNOLOGIQUE, 1984 À 2022

En millions de dollars canadiens de 2012



QU'EST-CE QU'UN NIVEAU TECHNOLOGIQUE ?

Développée par Hatzichronoglou, T. (1997)[20], cette classification répartit les industries manufacturières en quatre catégories en se basant sur l'intensité directe et indirecte de leurs activités de recherche et développement (R-D)[21]. Le secteur faible-technologie rassemble les industries qui effectuent peu de R-D (Tableau 1). On y retrouve les industries de l'alimentation, du textile, du vêtement, du papier, et les industries liées aux biens de consommation courante. Viennent ensuite dans l'ordre le secteur moyenne-faible technologie, qui regroupe les industries liées à la transformation des ressources naturelles, le secteur moyenne-haute technologie, qui comprend – entre autres – les industries liées à la fabrication de machines et de matériel de transport, et le secteur haute technologie, qui regroupe les industries réputées intensives en R-D : pharmaceutique, aérospatiale, informatique et télécommunications.

TABLEAU 1

RÉPARTITION DES INDUSTRIES PAR SECTEUR TECHNOLOGIQUE

Classification des industries par code SCIAN

Faible technologie	Moyenne-faible technologie	Moyenne-haute technologie	Haute technologie
311 - Aliments	324 - Produits du pétrole et du charbon	325 - Produits chimiques sauf pharmaceutique (3254)	3254 - Produits pharmaceutiques
312 - Boissons et tabac	326 - Produits en plastique et en caoutchouc	333 - Fabrication de machines	334 - Informatique et télécommunications
315 - Vêtement	327 - Produis minéraux non métalliques	335 - Matériel, appareils et composants électriques	3364 - Aérospatiale
316 - Produits du cuir et de produits analogues	331 - Première transformation des métaux	336 - Transport sauf aérospatiale (3364)	
31A - Textile	332 - Produits métalliques		
321 - Produits en bois			
322 - Papier			
323 - Impression			
337 - Meubles et produits connexes			
339 - Activités diverses de fabrication			

20 Hatzichronoglou, T. (1997), "Revision of the High-Technology Sector and Product Classification", OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 1997/02, OECD Publishing

21 L'intensité directe est définie par le rapport entre les investissements en R-D et la production. Plus complexe, l'intensité indirecte évalue la R-D associée aux biens intermédiaires, c'est-à-dire aux produits utilisés dans la confection du produit final.

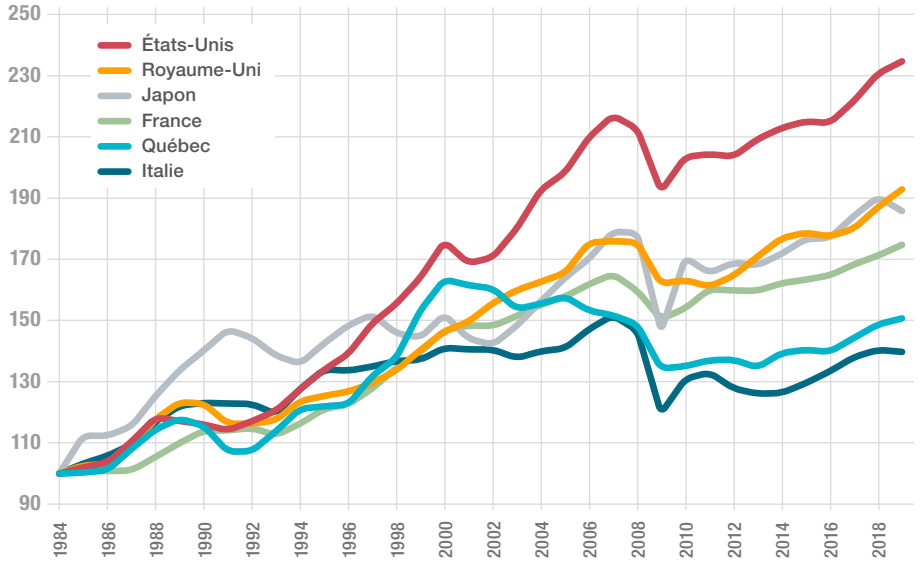
La fragilité du secteur manufacturier québécois peut être illustrée de manière particulièrement éloquente en comparant l'évolution du PIB manufacturier québécois à celui des principaux producteurs manufacturiers occidentaux (Graphique 28). On constate alors que même si la tendance vers la tertiarisation des économies occidentales était depuis longtemps entamée (Graphique 29), la production manufacturière a continué de croître tout au long des années 2000 et 2010 chez la plupart des principaux producteurs occidentaux. En revanche, il aura fallu attendre jusqu'au tournant des années 2000 pour que le processus de tertiarisation de l'économie québécoise s'enclenche, le processus ayant d'abord et avant tout été déclenché par la chute de la production manufacturière.

C'est essentiellement ce contexte qui a donné naissance à la politique industrielle qui a gouverné le développement économique de la province au cours des 25 dernières années.

GRAPHIQUE 28

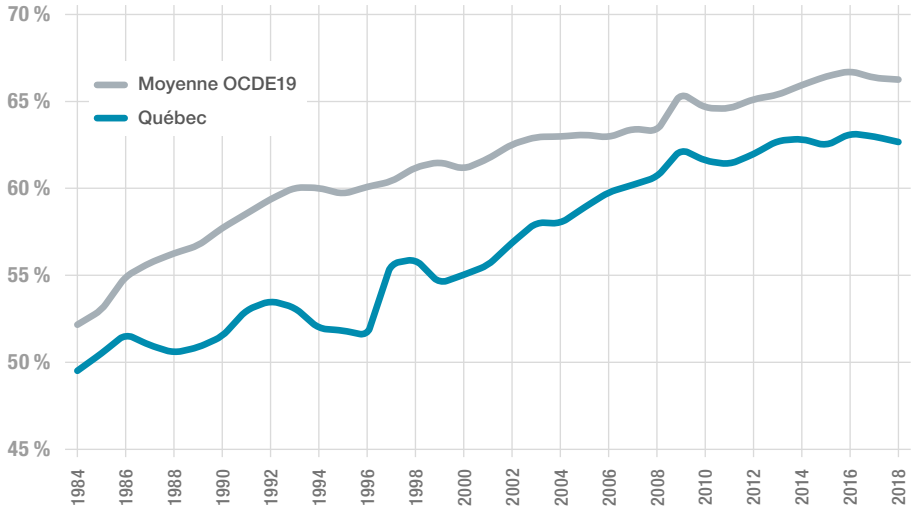
ÉVOLUTION DU PIB MANUFACTURIER RÉEL, QUÉBEC ET PRINCIPAUX PRODUCTEURS OCCIDENTAUX, 1984 À 2019

1984=100



GRAPHIQUE 29

ÉVOLUTION DU POIDS DES INDUSTRIES DU SECTEUR DES SERVICES DANS LE PIB DU SECTEUR DES ENTREPRISES, 1984 À 2018



Conscient de la fragilité de son économie, le gouvernement du Québec a cherché à accélérer la transition vers les secteurs de services à forte valeur ajoutée vers le milieu des années 1990 afin de créer des emplois productifs et payants. Dans un document de 1998 intitulé *Objectif emploi*, on peut notamment lire que :

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

- la formation de la main-d'œuvre ;
- l'innovation ;
- le développement des marchés ;
- les investissements[22]. »

Pour y parvenir, le gouvernement déploie une politique industrielle qui poursuit en simultanée deux objectifs : créer des emplois payants et développer les secteurs d'avenir.

Dans cette perspective, le gouvernement assure une partie de sa mission de développement économique à travers une approche directe où il accorde un support financier à certaines entreprises ou certains secteurs identifiés comme porteurs. Ce fut par exemple le cas du financement accordé à Bombardier et à l'ensemble du secteur aéronautique, et plus récemment à Lion, Northvolt et à l'ensemble de la filière batterie.

En plus des mesures d'aide directe offertes par le biais de politiques et programmes sectoriels, le gouvernement se tourne massivement vers l'aide fiscale afin de rejoindre un maximum d'entreprises.

Considérant qu'il poursuit un double objectif – en l'occurrence faciliter la transition de l'économie en créant des emplois payants – le gouvernement structure les crédits de manière à inciter les entreprises à investir, innover, et développer de nouveaux créneaux en finançant *de facto* une partie des salaires afférents. En principe, cette façon de faire ne constituait pas un enjeu lorsque le chômage était élevé. Même si cette stratégie s'accompagnait d'un coût non négligeable et qu'elle ne ciblait pas directement les véritables leviers de la productivité, elle permettait au gouvernement d'appuyer la transition de l'économie en favorisant la création d'emplois dans des créneaux d'avenir. Le problème, c'est que la même stratégie a été maintenue tout au long des années 2010, et ce alors que le processus de transition de l'économie avait clairement atteint son terme, et que les enjeux de rareté de la main-d'œuvre associés au vieillissement de la population pointaient à l'horizon. Encore aujourd'hui, environ 80 % des sommes allouées sous la forme de crédits d'impôt étaient financées sur la base de l'emploi (Tableau 2), une stratégie aussi aberrante qu'inefficace dans un contexte où l'enjeu de la rareté de la main-d'œuvre freine la croissance économique.

TABLEAU 2

ÉVOLUTION DU POURCENTAGE DES CRÉDITS FISCAUX DESTINÉS AUX ENTREPRISES VISANT À SUBVENTIONNER LES SALAIRES

En fonction du coût total des crédits fiscaux

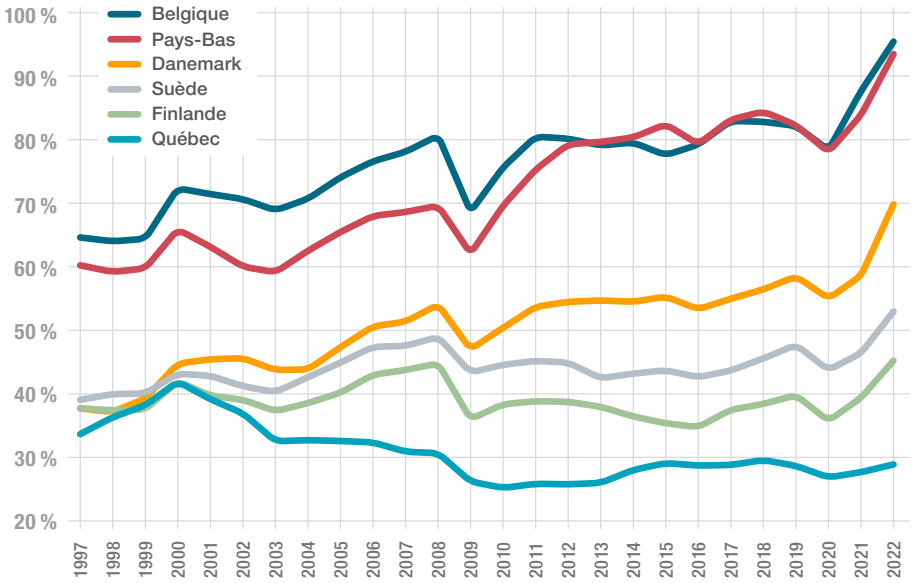
	2005	2010	2015	2022
Crédits d'impôt subventionnant les salaires	89,9 %	73,5 %	80,6 %	**79,9 %**
Crédits d'impôt ne subventionnant pas les salaires	10,1 %	26,5 %	19,5 %	**20,1 %**

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

Après plus de 25 ans d'interventionnisme économique, force est de constater que la politique industrielle du gouvernement du Québec n'a pas produit les résultats escomptés : l'investissement privé en machines et matériel et en produits de propriété intellectuelle est faible, la croissance de la productivité demeure insuffisante pour combler le retard économique cumulé, et le niveau relatif des exportations québécoises est nettement plus faible que dans les économies occidentales de taille similaire (Graphique 30), signe que les entreprises québécoises peinent encore aujourd'hui à s'imposer sur les marchés étrangers.

GRAPHIQUE 30

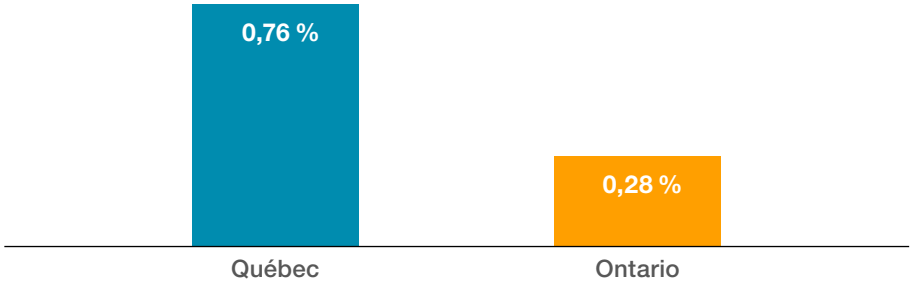
ÉVOLUTION DU POIDS DES EXPORTATIONS DANS LE PIB POUR QUELQUES PAYS DE L'OCDE, 1997 À 2022



Preuve additionnelle de son inefficacité, la politique industrielle du gouvernement du Québec n'a pas généré de résultats supérieurs à ceux observés en Ontario malgré les milliards de dollars supplémentaires qui y ont été injectés au fil du temps. Pour donner une idée de l'ampleur des charges afférentes, on doit savoir que les crédits accordés par le gouvernement de l'Ontario en 2022 ont totalisé 2,0 milliards de dollars[23], alors qu'au Québec, ils ont totalisé 2,8 milliards de dollars. C'est donc dire que toutes proportions gardées – c'est-à-dire en mesurant la valeur des crédits en fonction du PIB du secteur des entreprises (Graphique 31) ou de l'impôt et de la taxe sur la masse salariale payés par les entreprises (Graphique 32) – la stratégie fiscale du Québec a été de 2 à 3 fois plus coûteuse qu'en Ontario, sans pour autant générer de meilleurs résultats. Pire, la politique industrielle du gouvernement du Québec nuit désormais au dynamisme du secteur des entreprises, d'abord en favorisant les entreprises établies et/ou de grande taille, mais également en favorisant la survie d'entreprises qui n'auraient potentiellement pas survécu sans le support de l'État.

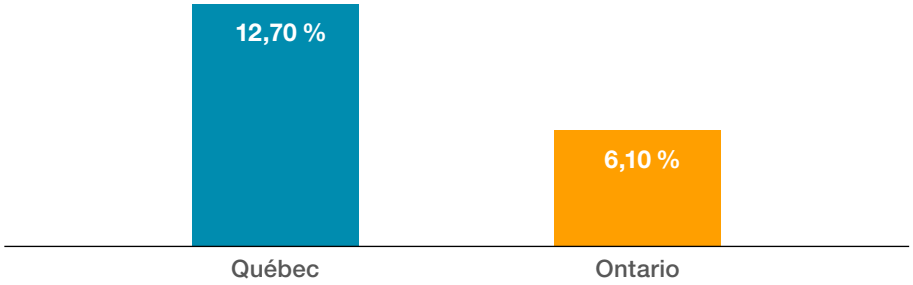
GRAPHIQUE 31

VALEUR RELATIVE DES CRÉDITS D'IMPÔT OFFERTS AUX ENTREPRISES PAR RAPPORT AU PIB DU SECTEUR DES ENTREPRISES, 2022



GRAPHIQUE 32

VALEUR RELATIVE DES CRÉDITS D'IMPÔT OFFERTS AUX ENTREPRISES PAR RAPPORT À L'IMPÔT ET À LA TAXE SUR LA MASSE SALARIALE PAYÉS PAR LES ENTREPRISES, 2022



23 Pour l'année 2022, les auteurs ont recensé les crédits d'impôt offerts aux entreprises par le gouvernement de l'Ontario. La liste des crédits identifiés est la suivante : le Crédit d'impôt de l'Ontario pour la recherche et développement (R-D), le Crédit d'impôt de l'Ontario pour la fabrication-transformation, le Crédit d'impôt de l'Ontario pour les entreprises parrainant les instituts de recherche, le Crédit d'impôt à l'innovation de l'Ontario, le Crédit d'impôt de l'Ontario pour la formation en apprentissage, le Crédit d'impôt de l'Ontario pour l'éducation coopérative, le Crédit d'impôt de l'Ontario pour les maisons d'édition, le Crédit d'impôt de l'Ontario pour les effets spéciaux et l'animation informatiques, le Crédit d'impôt pour la production cinématographique et télévisuelle ontarienne, le Crédit d'impôt pour les produits multimédias interactifs numériques, le Crédit d'impôt de l'Ontario pour les services de production, le Crédit d'impôt de l'Ontario pour l'enregistrement sonore et le Crédit d'impôt de l'Ontario pour l'investissement dans le développement régional.

UNE ATTEINTE AU DYNAMISME DU SECTEUR DES ENTREPRISES

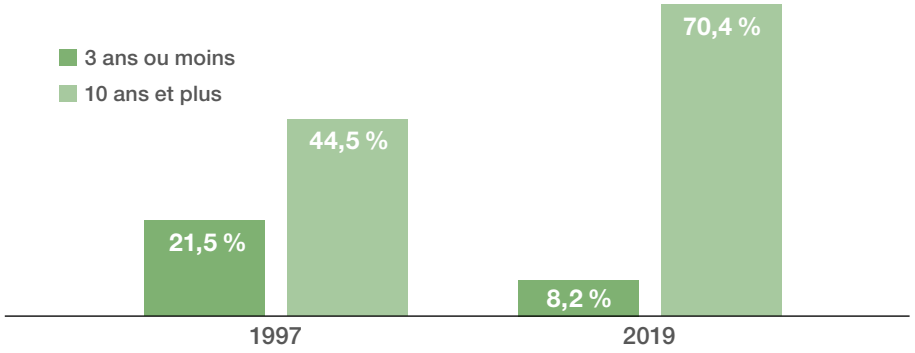
Pour comprendre dans quelle mesure la politique industrielle interfère dans le dynamisme du secteur des entreprises, on doit d'abord rappeler que la plupart des crédits offerts par le gouvernement du Québec sont permanents et pleinement remboursables, ce qui assure un soutien financier prolongé aux entreprises bénéficiaires sans égard aux résultats qu'elles génèrent. À la longue, une part non négligeable de l'aide fiscale est ainsi détournée sous forme de subventions indirectes servant à pérenniser des emplois dans des entreprises établies qui ne sont pas nécessairement rentables ni porteuses sur le plan de l'innovation, de l'investissement et plus généralement de la productivité. Non seulement cette approche ne cadre clairement pas la notion de développement économique, mais elle tend à induire des déséquilibres dans l'allocation des ressources au sein de l'économie.

Quoique l'ensemble des données nécessaires à ce type d'analyse ne soient pas rendues publiques – voire plus simplement non compilées – celles associées au crédit à la recherche scientifique et au développement expérimental (RSDE) – deuxième crédit en importance en 2022 avec un coût estimé à 476 millions de dollars – fournissent un bon aperçu de la nature de l'enjeu.

D'une part, on constate que l'aide versée par le biais du crédit à la RSDE a fini par être canalisée vers les entreprises établies. En 2019, 70,4 % des entreprises bénéficiaires du crédit à la RSDE étaient en activité depuis au moins dix ans, alors que 22 ans auparavant, cette proportion n'était que de 44,5 % (Graphique 33). En revanche, seulement 8,2 % des entreprises bénéficiaires en 2019 étaient en activité depuis 3 ans ou moins, une proportion environ trois fois plus faible qu'en 1997. Plus important encore, l'aide a été canalisée vers les grandes entreprises (Graphique 34), le nombre de PME qui bénéficient du crédit à la RSDE étant en chute libre depuis 2009. En 2019[24], moins de 1,0 % des petites entreprises de la province auraient eu recours à ce crédit, ces entreprises ne récoltant qu'à peine plus du tiers des sommes consenties alors qu'elles représentaient plus de 96 % des sociétés ayant fait une déclaration de revenus au Québec. En comparaison, environ 8 % des grandes entreprises auraient bénéficié du crédit à la RSDE, ce qui leur aurait permis de récolter 41 % des sommes consenties par l'État. Ces glissements ont inévitablement diminué l'efficacité de l'aide fiscale dédiée à la RSDE.

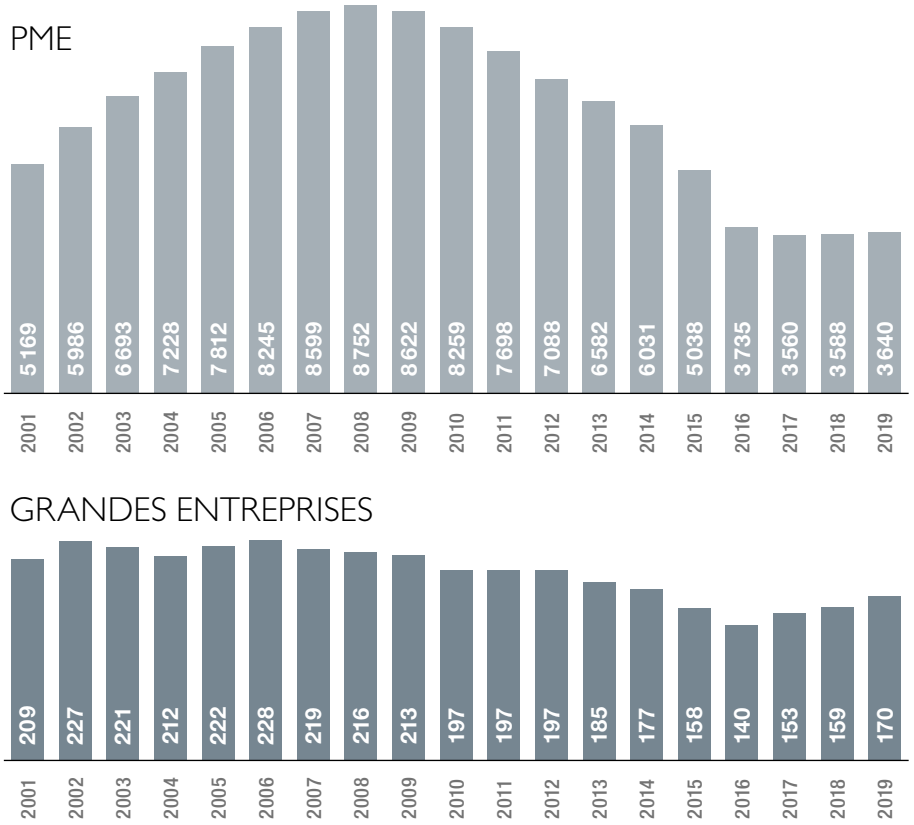
GRAPHIQUE 33

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



GRAPHIQUE 34

NOMBRE D'ENTREPRISES BÉNÉFICIAIRES DU CRÉDIT À LA R-D SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE, 2001 À 2019



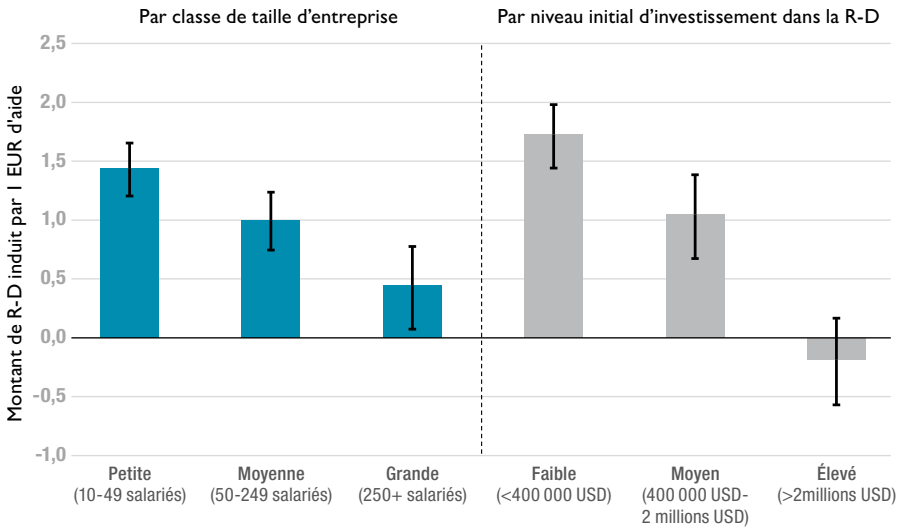
24 Source : Ministère des Finances (2023), *Statistiques fiscales des sociétés – année d'imposition 2019*

À ce chapitre, la littérature révèle que les grandes entreprises sont mieux outillées pour entreprendre ce type d'activité, ce qui n'est pas le cas des PME, qui sont davantage exposées aux contraintes de financement. (voir notamment Czarnitzki (2006)[25]). De fait, l'aide fiscale tend à être davantage efficace lorsqu'elle est canalisée vers les PME (voir notamment Czarnitzki and Hottenrott (2011)[26])[27]. L'effet a clairement été mesuré par l'OCDE (Graphique 35) : « Conformément aux études publiées par le passé (OCDE, 2016)[28], il en ressort que l'impact des incitations fiscales en faveur de la R-D serait inversement proportionnel à la taille des entreprises. Pour chaque euro d'aide fiscale reçue, les petites entreprises (moins de 50 salariés) investissent plus de 1,4 EUR dans la R-D, les moyennes entreprises (50-249 salariés) 1 EUR et les grandes entreprises (250 salariés ou plus) seulement 0,4 EUR. Cependant, ces disparités disparaissent dès lors que les dépenses initiales de R-D réalisées par chaque entreprise sont prises en compte dans l'analyse. Il y a lieu d'en conclure que si les incitations fiscales à la R-D stimulent l'activité de R-D des petites entreprises, ce n'est pas seulement en raison de leur taille, mais aussi parce qu'elles sont généralement moins actives dans ce domaine[29]. »

GRAPHIQUE 35

VARIABILITÉ DE L'INCIDENCE DES INCITATIONS FISCALES EN FAVEUR DE LA R-D SELON LES ENTREPRISES

Montant de R-D induit par 1 euro d'aide



25 Source : Czarnitzki, D. (2006). Research and development in small and medium-sized enterprises: the role of financial constraints and public funding. *Scottish Journal of Political Economy*, vol. 53, issue 3, p.335-357

26 Source : Czarnitzki and Hottenrott (2011). R&D investment and financing constraints of small and medium-sized firms. *Small Business Economics*, vol. 36, issue 1, p.65-83

27 Consultez l'annexe pour une revue de littérature plus complète sur la relation qui relie la taille des entreprises à l'intensité des activités de RSDE qu'elles entreprennent.

28 Source : OCDE (2016), "R&D Tax Incentives: Evidence on Design, Incidence and Impacts", OECD Science, *Technology and Industry Policy Papers*, n° 32, Éditions OCDE, Paris

29 Source : OCDE (2020). *Qu'en est-il de l'efficacité des incitations fiscales en faveur de la R-D? Nouveaux éléments issus du projet microBeRD de l'OCDE*. Note sur les politiques STI. Page 4

Le crédit pour la production de titres multimédias, 3e crédit en importance en 2022 avec un coût estimé à 355 millions de dollars en revenus, fournit également un bon exemple des enjeux sous-jacents à la permanence et la pleine remboursabilité des crédits fiscaux offerts par le gouvernement du Québec.

Offert depuis le milieu des années 90[30] afin, «notamment, d'encourager le développement de l'industrie du jeu vidéo»[31], le crédit pour la production de titres multimédias subventionne de manière récurrente entre 26,25% à 37,5% des salaires admissibles[32]. Le problème, c'est qu'étant donné le caractère quasi permanent de ce crédit, 16 grandes entreprises ont récolté environ trois quarts des sommes consenties par le gouvernement du Québec en 2019, ce qui représentait approximativement 219 millions de dollars (Tableau 3). En refusant de suspendre ce crédit, le gouvernement subventionne donc l'effectif d'entreprises d'envergure internationale, profitables, qui évoluent dans un secteur d'activité parvenu à maturité. Grâce à l'avantage conféré par le crédit, ces entreprises cannibalisent des ressources humaines hautement qualifiées qui pourraient être employées plus efficacement dans des entreprises ou des secteurs d'activité potentiellement plus productifs, innovateurs, ou créateurs de valeur ajoutée.

Si l'argument voulant que ce secteur soit subventionné partout dans le monde a pu tenir la route pendant un certain temps, il est désormais indéfendable dans un contexte de rareté de la main-d'œuvre où le gouvernement propose en parallèle du financement à des étudiants qui s'inscrivent dans des parcours universitaires afférents[33] pour combler les besoins de main-d'œuvre dans l'ensemble de l'économie.

TABLEAU 3

DISTRIBUTION DE L'AIDE FISCALE OFFERTE EN VERTU DU CRÉDIT POUR LA PRODUCTION DE TITRES MULTIMÉDIAS EN 2019 SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE[34]

	Petites entreprises	Moyennes entreprises	Grandes entreprises
Montant alloué ($ millions)	31	46	219
Part du montant alloué	10,5%	15,5%	74,0%
Nombre d'entreprises bénéficiaires	168	21	16

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

31 Source: Crédit d'impôt pour la production de titres multimédias

32 Pour plus de détails concernant le crédit d'impôt pour la production de titres multimédias, consultez: Gouvernement du Québec (2023). *Dépenses fiscales – Édition 2022*. Page C.260

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

34 Dans le document *Statistiques fiscales des sociétés – Année d'imposition 2019* du ministère des Finances du Québec, la taille des entreprises est définie de la façon suivante: Les petites entreprises sont celles ayant un actif de moins de 15 millions de dollars et un revenu brut de moins de 10 millions de dollars, les moyennes entreprises sont celles ayant un actif de moins de 15 millions de dollars et un revenu brut de 10 millions de dollars à moins de 50 millions de dollars OU un actif de 15 millions de dollars à moins que 50 millions de dollars et un revenu brut de moins de 50 millions de dollars tandis que les grandes entreprises sont celles ayant un actif de 50 millions de dollars ou plus et un revenu brut de 50 millions de dollars ou plus. Source: Gouvernement du Québec (2023). *Statistiques fiscales des sociétés – Année d'imposition 2019*. Page 133

ENTRÉES, SORTIES ET ZOMBIES

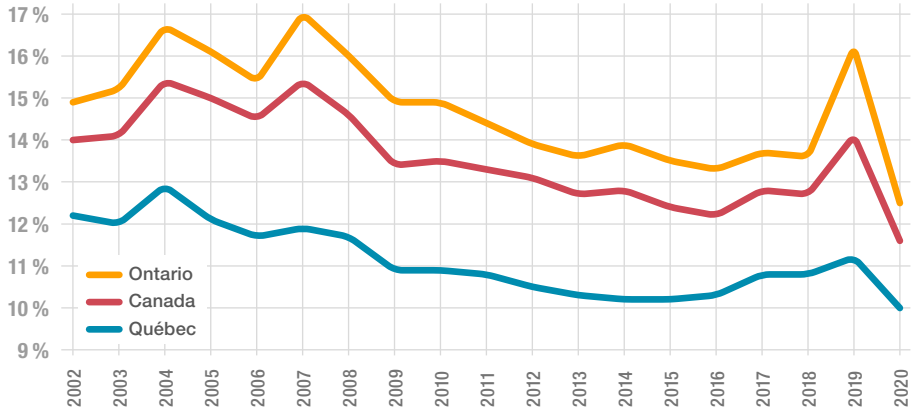
Si les mesures d'impact des crédits d'impôt sur la dynamique du secteur des entreprises se font rares, un certain nombre d'indicateurs laissent présager qu'elles pourraient avoir des effets collatéraux indésirables en favorisant la survie d'entreprises qui n'auraient pas survécu sans le support permanent de l'État et en accaparant de fait des ressources humaines qui auraient pu servir au développement de nouvelles entreprises, ou alimenter des entreprises existantes plus productives.

À ce chapitre, on constate notamment que le taux d'entrée de nouvelles entreprises – soit le nombre de nouvelles entreprises créées lors de la période courante mesuré en proportion du nombre moyen d'entreprises actives aux périodes courante et précédente – est systématiquement plus faible qu'en Ontario (Graphique 36). Autrement dit, la création d'entreprises est proportionnellement moins importante au Québec qu'en Ontario.

À l'opposé, le taux de sortie – soit le nombre d'entreprises qui ont cessé d'exister à la période courante mesuré en proportion du nombre moyen d'entreprises actives aux périodes courante et précédente – est systématiquement plus faible qu'en Ontario (Graphique 37). Toutes proportions gardées, les entreprises québécoises sont donc moins nombreuses à cesser leurs activités. Résultat: le taux de renouvellement des entreprises au Québec est inférieur à celui de l'Ontario (Graphique 38), et au bout du compte, on y recense proportionnellement moins de nouvelles entreprises (Graphique 39), signe que le secteur des entreprises au Québec est globalement moins dynamique qu'en Ontario. Le constat est le même lorsqu'on compare le Québec au Canada dans son ensemble.

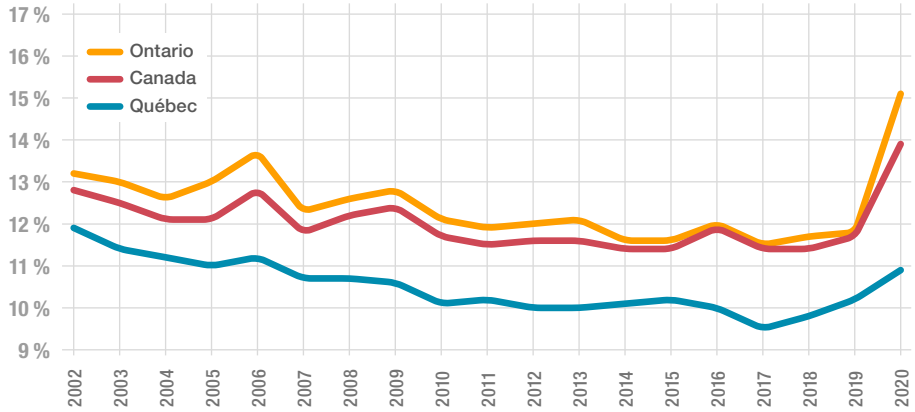
GRAPHIQUE 36

TAUX D'ENTRÉE DES ENTREPRISES, 2002 À 2020



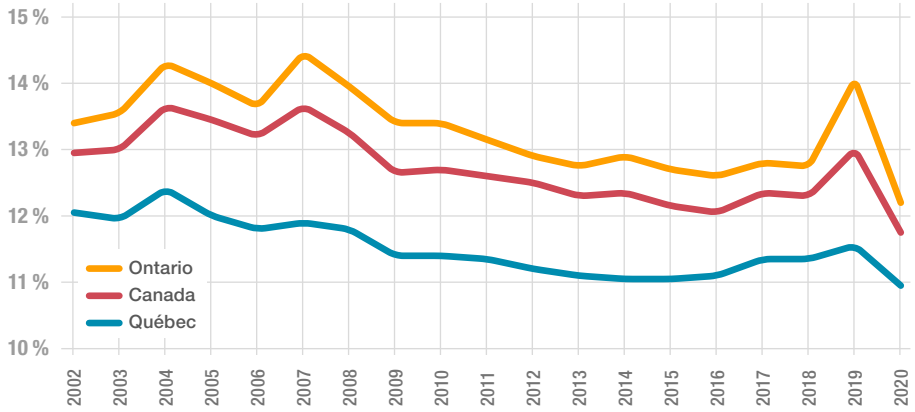
GRAPHIQUE 37

TAUX DE SORTIE DES ENTREPRISES, 2002 À 2020



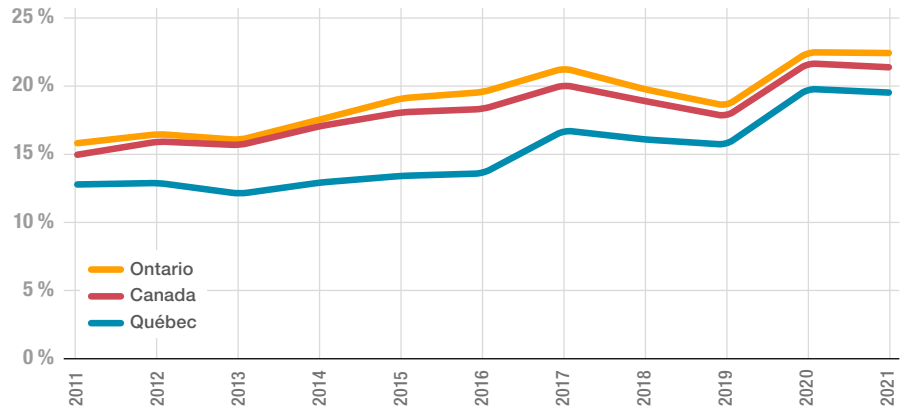
GRAPHIQUE 38

TAUX DE RENOUVELLEMENT DES ENTREPRISES, 2002 À 2020



GRAPHIQUE 39

PART DES ENTREPRISES DE DEUX ANS ET MOINS, 2002 À 2021



À ce chapitre, une étude réalisée par le CPP[35] a démontré que l'impact du processus de création/destruction d'entreprises sur la croissance de la productivité était sensiblement différent au Québec qu'en Ontario ou au Canada. En s'appuyant sur les données de l'Enquête sur le milieu de travail et les employés de Statistique Canada pour la période 1999-2005, l'étude a notamment démontré que l'impact du remplacement d'entreprises peu performantes sur le plan de la productivité par de nouvelles plus performantes était plus faible au Québec que dans le reste du Canada. Au cours de la période analysée, moins de 5 % de la croissance de la productivité au Québec a été expliquée par le phénomène de création/destruction d'entreprises, alors que cette proportion aurait été d'environ 45 % en Ontario, et d'environ 36 % en moyenne au Canada.

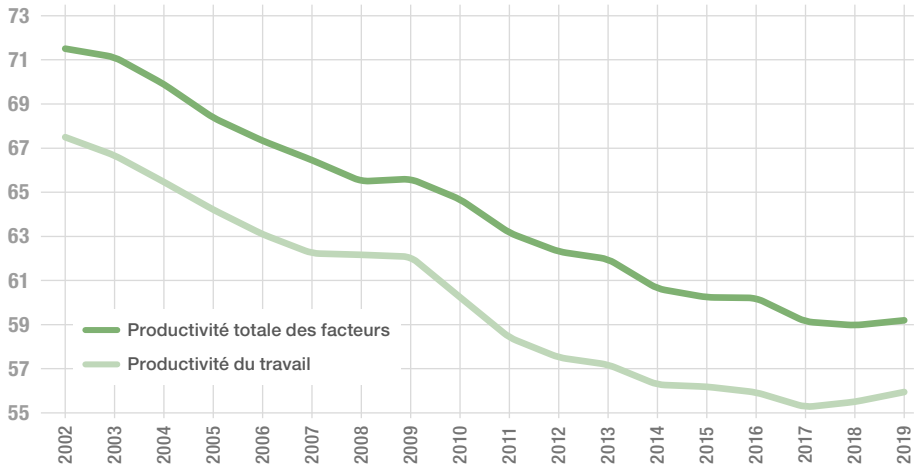
En maintenant artificiellement en vie des entreprises qui auraient cessé leurs activités sans le support de l'État, la politique industrielle du gouvernement du Québec pourrait par ailleurs catalyser le phénomène d'entreprises zombies (voir encadré, page suivante), entravant de ce fait la croissance de la productivité du travail de l'ensemble des entreprises de la province.

Une étude réalisée par Statistique Canada[36] a estimé que les entreprises zombies au Canada influençaient considérablement le niveau de productivité des entreprises au pays. En 2019, le niveau de productivité des entreprises zombies au Canada équivalait à environ 55 % du niveau de productivité des autres entreprises (Graphique 40). Cet écart s'est considérablement accentué depuis 2002, signe que les entreprises zombies plombent davantage la productivité de l'économie canadienne. Compte tenu de leur poids dans l'économie – les auteurs estiment qu'entre 5 % à 7 % des entreprises canadiennes sont des entreprises zombies – le niveau de productivité des entreprises canadiennes aurait été 5 % plus élevé en 2019 en l'absence de ces entreprises (Graphique 41).

GRAPHIQUE 40

PRODUCTIVITÉ DES ENTREPRISES ZOMBIES PAR RAPPORT AUX ENTREPRISES SAINES AU CANADA, 2002 À 2019

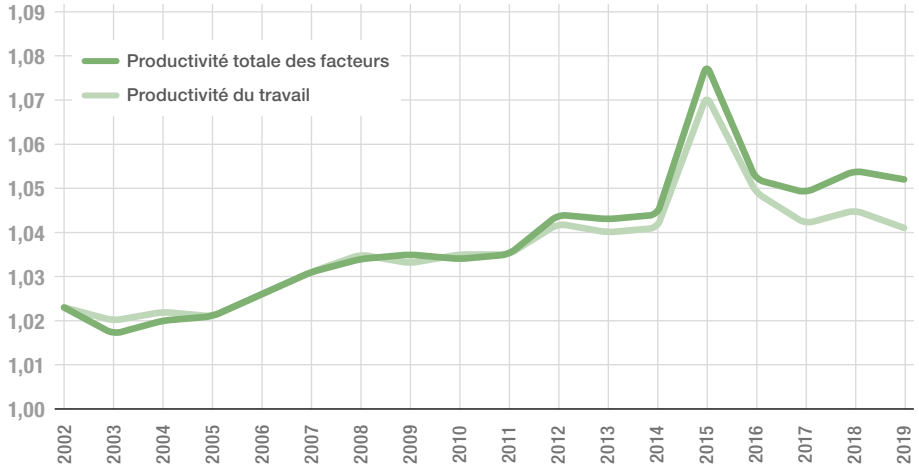
Ratio en pourcentage



GRAPHIQUE 41

PRODUCTIVITÉ AGRÉGÉE HORS ENTREPRISES ZOMBIES PAR RAPPORT À LA PRODUCTIVITÉ AGRÉGÉE AVEC LES ENTREPRISES ZOMBIES AU CANADA, 2002 À 2019

Indice



35 Dostie, Benoit (2011). *Réallocation de la main-d'œuvre et productivité au Canada, au Québec et en Ontario*. Centre sur la productivité et la prospérité (CPP) – Fondation Walter J. Somers, HEC Montréal, février 2011

36 Amundsen, Alexander, Amélie Lafrance-Cooke et Danny Leung (2023). *Les entreprises zombies au Canada*. Rapports économiques et sociaux, vol. 3, n° 3, Statistique Canada

QU'EST-CE QU'UNE ENTREPRISE ZOMBIE ?

Les entreprises zombies[37] sont des entreprises à croissance faible qui ne quittent pas le marché, processus qui devrait naturellement arriver dans une économie avec un sain dynamisme. Elles performent médiocrement et ont des résultats faibles, elles sont moins productives, elles sont plus endettées, et elles investissent moins. En plus de diminuer la productivité agrégée d'une économie, elles affectent aussi négativement la performance des entreprises saines en accaparant des ressources pouvant être mieux utilisées dans des entreprises saines, mais également en faisant concurrence aux autres entreprises au niveau du crédit, des salaires et des prix des extrants.

37 Source : Amundsen, Alexander, Amélie Lafrance-Cooke et Danny Leung (2023). *Les entreprises zombies au Canada*. Rapports économiques et sociaux, vol. 3, n° 3, Statistique Canada

CONCLUSION : VERS UNE POLITIQUE INDUSTRIELLE COHÉRENTE

Même s'ils jouissent *a priori* d'une qualité de vie enviable, les Québécois sont affectés au quotidien par le retard économique de la province. D'un côté, ils profitent d'un panier de biens et services publics limité en comparaison de leurs homologues du groupe OCDE19. Plus important encore, ils disposent d'un revenu moins important pour financer leur consommation et leur épargne. En d'autres termes, le retard économique du Québec a affaibli leur pouvoir d'achat.

Conscient de l'importance des enjeux qui sous-tendent la faible prospérité économique de la province, le gouvernement du Québec tente depuis plus de 25 ans de corriger le tir à travers une politique industrielle qui allie une politique fiscale complexe et onéreuse à des politiques publiques qui tendent vers le dirigisme économique. *A posteriori*, force est d'admettre que la politique industrielle du gouvernement du Québec a échoué malgré les milliards de dollars de fonds publics qui y ont été injectés au fil du temps. La propension des entreprises à investir demeure particulièrement faible, les retombées de leurs activités d'innovation sont marginales, et leur productivité est nettement inférieure à celle de leurs homologues occidentales. Au bout du compte, elles peinent à s'imposer sur les marchés étrangers, avec les conséquences qui s'ensuivent sur le plan de la croissance économique.

S'il souhaite inverser la tendance, le gouvernement du Québec devra impérativement procéder à une refonte de l'ensemble des politiques, programmes et mesures à la base de sa politique industrielle.

Sur le fond, la politique industrielle doit faire en sorte que les entreprises québécoises soient en mesure d'affronter la concurrence étrangère et de s'imposer sur les marchés étrangers, sans toutefois créer de distorsions dans l'équilibre des forces sur le marché local. Pour y parvenir, le gouvernement doit non seulement cesser d'assurer la survie d'entreprises peu performantes à travers des politiques axées autour de l'emploi, mais il doit également faciliter la convergence des ressources qui sont actuellement accaparées par des entreprises – voire des secteurs entiers – peu porteurs sur le plan de la croissance. L'ensemble du système fiscal doit donc être modernisé afin de supporter le développement de l'ensemble des industries plutôt que de chercher à accélérer le développement de celles identifiées subjectivement comme porteuses par l'appareil gouvernemental.

Cruciale, la première étape sera particulièrement difficile. À brève échéance, le gouvernement doit procéder à un diagnostic complet et sans complaisance de son approche en matière de développement économique. En plus d'examiner l'efficacité de l'ensemble des crédits fiscaux proposés aux entreprises, le gouvernement doit évaluer l'efficacité des nombreuses mesures d'aide directe qu'il offre aux entreprises par le biais des différents programmes, mesures et politiques qui sont de son ressort ou de celui d'organisations satellitaires telles qu'Investissement Québec, interventions économiques pour lesquelles il n'existe actuellement aucun recensement valable et encore moins d'évaluations rigoureuses de leur efficacité.

La politique industrielle étant épurée, le gouvernement devra ensuite chercher à maximiser l'efficacité de ses interventions. Dans cette perspective, trois conditions devront être respectées :

1) Implanter un mécanisme d'évaluation permanente des mesures de développement économique pour éviter que le phénomène de sédimentation qui caractérise actuellement la politique industrielle du gouvernement du Québec et qui mine son efficacité ne se perpétue ;

2) Abolir la permanence et la pleine remboursabilité des mesures fiscales pour minimiser le risque que l'aide fournie entrave le processus de réallocation des ressources dans l'économie en favorisant la survie d'entreprises peu porteuses sur le plan de la productivité ;

3) Éviter l'utilisation de politiques mur-à-mur. À ce chapitre, on doit rappeler que le projet microBeRD[38] de l'OCDE a démontré que « l'effet d'entraînement [des incitations fiscales en faveur de la R-D] est plus important parmi les entreprises les moins actives dans la R-D. Étant donné que l'activité de R-D des entreprises diminue avec leur taille, l'effet d'entraînement des incitations est, en moyenne, majeur au fur et à mesure que la taille de l'entreprise se réduit[39] ». En d'autres termes, le potentiel d'efficacité des incitatifs fiscaux propres à la R-D varie en fonction de la taille des entreprises. En supposant que la même logique s'applique aux autres leviers de la productivité – notamment en matière d'investissement – le gouvernement aura avantage à développer des mesures ciblées afin d'optimiser leur efficacité.

38 Le projet microBeRD « analyse la structure, la distribution et l'intensité des dépenses en R-D des entreprises ainsi que leurs sources de financement. L'impact du soutien gouvernemental en R-D est également examiné. 21 pays membres de l'OCDE participent à ce projet » (traduction libre des auteurs). Source : The OECD microBeRD project

39 OCDE (2020). *Qu'en est-il de l'efficacité des incitations fiscales en faveur de la R-D ? Nouveaux éléments issus du projet microBeRD de l'OCDE*. Note sur les politiques STI. Page 1

ANNEXE – ÉTUDES EMPIRIQUES : TAILLE ET INTENSITÉ DE LA R-D

Études	Objectifs	Méthodologie	Principaux Résultats
Schumpeter (1942)	Analyser le lien entre l'innovation et la structure du marché ainsi que la taille des entreprises.		Les grandes firmes disposent de nombreux avantages en termes de ressources financières ou humaines, qui font en sorte qu'elles ont moins de contraintes pour financer leurs activités de R-D que les petites entreprises.
Scherer (1965)	Examiner le lien entre la taille des entreprises (ainsi que la structure du marché) et la production de brevets.	Échantillon de 448 firmes américaines portant sur l'année 1955.	L'innovation mesurée par la production de brevets augmente avec la taille des entreprises.
Acs et Audretsch (1988)	Analyser le processus d'innovation dans les petites et grandes entreprises.	Régressions en coupes instantanées pour l'année 1989, portant sur un échantillon de 247 industries manufacturières américaines.	L'innovation est positivement reliée avec la taille des entreprises. Cependant, la hausse du niveau d'innovation proviendra plus des petites entreprises que des grandes entreprises.
Himmelberg et Petersen (1994)	Analyser les contraintes de financement de l'investissement en R-D des petites entreprises évoluant dans les industries hautement technologiques.	Échantillon de 179 petites entreprises évoluant dans les industries américaines de haute technologie.	Les imperfections sur les marchés de capitaux limitent substantiellement l'accès des petites entreprises aux capitaux externes, ce qui les oblige à financer leurs activités de R-D principalement sur fonds propres.
Cohen et Klepper (1996)	Examiner le lien entre la taille des entreprises et la nature de l'innovation au sein des industries.	Échantillon de 36 industries manufacturières américaines couvrant la période entre 1974 et 1976.	Les grandes entreprises sont avantagées au niveau de la R-D à cause des revenus plus importants générés par leur production qu'ils peuvent utiliser pour couvrir leurs frais d'investissement en R-D.
Hall (2002)	Étudier les contraintes de financement de l'investissement en R-D.	Modèle théorique reposant sur certaines défaillances du marché comme les problèmes d'asymétrie de l'information.	Les petites entreprises et les *start-ups* sont plus contraintes financièrement dans leurs activités de R-D que les grandes firmes.
Shefer et Frenkel (2005)	Examiner le lien entre la taille des entreprises et l'innovation mesurée par les investissements en R-D.	Données d'enquêtes portant sur 209 industries israéliennes et couvrant l'année 1995.	Les grandes firmes sont plus susceptibles d'investir en R-D que les petites entreprises.
Czarnitzki (2006)	Analyser l'impact des contraintes financières et du financement public sur l'investissement en R-D des petites et moyennes entreprises (PME).	Données d'enquêtes portant sur des PME allemandes couvrant les années 1995, 1997 et 1999.	Les PME sont plus susceptibles d'avoir des contraintes de financement de leurs activités de R-D, surtout celles ne recevant pas de financement public.

ANNEXE – SUITE

Études	Objectifs	Méthodologie	Principaux Résultats
Hall *et al.* (2009)	Examiner le lien entre l'innovation et la productivité des PME.	Échantillon de 7 375 PME italiennes couvrant la période entre 1995 et 2003.	Il existe une corrélation positive entre la taille des entreprises et la probabilité de mener des activités d'innovation. Cependant, les petites firmes sont plus intensives en R-D que les grandes entreprises.
Czarnitzki et Hottenrott (2011)	Étudier l'impact des contraintes financières des petites et moyennes entreprises sur leurs investissements en R-D.	Échantillon de 11 industries manufacturières allemandes couvrant la période entre 1992 et 2002.	Les niveaux d'investissements en R-D des petites entreprises augmentent lorsque les conditions de financement externe s'améliorent, alors que ce n'est pas le cas pour les grandes entreprises dont les investissements en R-D ne sont pas aussi sensibles.
Conte et Vivarelli (2014)	Investiguer les déterminants de l'innovation mesurée principalement par la R-D et l'acquisition de technologie externe.	Échantillon de 8 219 firmes italiennes évoluant dans le secteur manufacturier provenant des données d'une enquête conduite en 2002.	L'investissement en R-D favorise l'innovation (des produits) des entreprises, peu importe leur taille. Cependant l'impact de la R-D s'avère plus important et plus significatif pour les grandes entreprises.
Baumann et Kritikos (2016)	Analyser le lien entre R-D, innovation et productivité avec un intérêt particulier pour la taille des entreprises.	Échantillon d'industries allemandes comptant de moins de 10 à 250 employés, couvrant la période entre 2005 et 2012.	Les petites entreprises ont une plus faible probabilité de s'engager dans des activités de R-D, mais pour celles qui le font, l'intensité en R-D est négativement corrélée avec la taille des entreprises.
Audretsch *et al.* (2018)	Examiner le lien entre la taille des entreprises et l'innovation dans le secteur des services à haute intensité de connaissances.	Données allemandes portant sur 9 317 industries manufacturières et 2 980 firmes évoluant dans le secteur des services, couvrant la période entre 2009 et 2014.	Contrairement aux industries manufacturières, les firmes évoluant dans le secteur à haute intensité de connaissances s'adonnent à des activités d'innovation avec des probabilités similaires, peu importe leur taille. L'investissement en innovation améliore leur productivité du travail.
Koo et Cozzarin (2021)	Analyser la relation entre la taille des entreprises et le type d'innovation au sein des industries manufacturières canadiennes.	Échantillon de 5 077 firmes manufacturières canadiennes provenant d'enquêtes nationales sur l'innovation conduites en 2009 et 2012.	En considérant l'échantillon total de firmes, les auteurs obtiennent le résultat suivant: le degré d'innovation augmente avec la taille des entreprises.

SOURCE DES DONNÉES

GRAPHIQUES 1 à 5

Niveau de vie du Québec, de l'Ontario et du Canada

PIB nominal : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0222-01 (anciennement CANSIM 384-0038)

PIB $ enchaînés de 2017 : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0222-01 (anciennement CANSIM 384-0038)

Population totale : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 17-10-0005-01 (anciennement CANSIM 051-0001)

Niveau de vie des États-Unis

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

PIB $ enchaînés de 2017 : Bureau of Economic Analysis, National Income and Product Accounts Tables, Table 1.1.6

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

Niveau de vie des pays membres de l'OCDE

PIB nominal : OECD.StatExtracts (section comptes nationaux)

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

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

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

GRAPHIQUE 6

Dépenses des administrations publiques du Québec, de l'Ontario et du Canada

Dépenses publiques : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0450-01 (anciennement CANSIM 384-0047)

Population totale : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 17-10-0005-01 (anciennement CANSIM 051-0001)

Dépenses des administrations publiques des pays membres de l'OCDE

Dépenses publiques : OECD.StatExtracts (Perspectives économiques de l'OCDE n° 114 (Édition 2023/11), Dépenses courantes des administrations publiques)

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 7

Dépenses des administrations publiques du Québec, de l'Ontario et du Canada

Dépenses publiques : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0450-01 (anciennement CANSIM 384-0047)

PIB nominal : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0222-01 (anciennement CANSIM 384-0038)

Dépenses des administrations publiques des pays membres de l'OCDE

Dépenses publiques : OECD.StatExtracts (Perspectives économiques de l'OCDE n° 114 (Édition 2023/11), Dépenses courantes des administrations publiques)

PIB nominal : OECD.StatExtracts (section comptes nationaux)

GRAPHIQUE 8

Revenu de marché par habitant du Québec, de l'Ontario et du Canada

Revenu primaire des ménages : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0224-01 (anciennement CANSIM 384-0040)

Population totale : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 17-10-0005-01 (anciennement CANSIM 051-0001)

Revenu de marché des pays membres de l'OCDE

Revenu mixte brut, rémunération des salariés, revenus de la propriété et revenus disponibles net et brut : OECD.StatExtracts (section comptes nationaux, Comptes non financiers par secteurs)

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 9

Revenu disponible net par habitant du Québec, de l'Ontario et du Canada

Revenu disponible : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0224-01 (anciennement CANSIM 384-0040)

Revenu mixte brut et net : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0221-01 (anciennement CANSIM 384-0037)

Revenu disponible des institutions sans but lucratif : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0613-01

Population totale : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 17-10-0005-01 (anciennement CANSIM 051-0001)

Revenu disponible net par habitant des pays membres de l'OCDE

Revenu disponible brut et net : OECD.StatExtracts (section comptes nationaux, Comptes non financiers par secteurs)

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 10

Revenu disponible ajusté par habitant du Québec, de l'Ontario et du Canada

Revenu disponible : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0224-01 (anciennement CANSIM 384-0040)

Revenu mixte brut et net : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0221-01 (anciennement CANSIM 384-0037)

Revenu disponible des institutions sans but lucratif : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0613-01

Transferts sociaux : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0612-01

Population totale : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 17-10-0005-01 (anciennement CANSIM 051-0001)

Revenu disponible ajusté par habitant des pays membres de l'OCDE

Revenu disponible ajusté brut et net : OECD.StatExtracts (section comptes nationaux, Comptes non financiers par secteurs)

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 11

Coefficient de Gini du Québec, de l'Ontario et du Canada

Coefficients de Gini du revenu ajusté du marché : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 11-10-0134-01 (anciennement CANSIM 206-0033)

Coefficient de Gini des pays membres de l'OCDE

Coefficient de Gini du revenu du marché : OECD.StatExtracts (section protection sociale et bien-être)

GRAPHIQUES 12 et 13

Revenu disponible moyen du Québec, de l'Ontario et du Canada

Revenu disponible net : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0224-01 (anciennement CANSIM 384-0040)

Revenu disponible net des institutions sans but lucratif : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0613-01

Part du revenu total, par groupe de revenu : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 11-10-0193-01 (anciennement CANSIM 206-0032)

Population totale : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 17-10-0005-01 (anciennement CANSIM 051-0001)

Revenu disponible moyen des pays membres de l'OCDE

Revenu disponible net : OECD.StatExtracts (section comptes nationaux, Comptes non financiers par secteurs)

Part du revenu total, par groupe de revenu : OECD.StatExtracts (section protection sociale et bien-être)

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)

FIGURE 1

Mesure du panier de consommation de base de 2018 du Québec, de l'Ontario et du Canada

Seuils de la mesure du panier de consommation (MPC) : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 11-10-0066-01

Poids régional basé sur la population : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 98-10-0006-01 et Tableau : 98-10-0011-01

Population rurale par province : Statistique Canada, Centre de démographie, Programme des estimations démographiques.

FIGURE 2

Mesure du panier de consommation de base de 2000, 2008, 2011 et 2018 du Québec, de l'Ontario et du Canada

Seuils de la mesure du panier de consommation base de 2000, 2008 et 2018 (MPC) : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 11-10-0066-01

Seuils de la mesure du panier de consommation base de 2011 (MPC) : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 11-10-0230-01 (anciennement CANSIM 206-0093)

Poids régional basé sur la population : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 98-10-0006-01 et Tableau : 98-10-0011-01

Population rurale par province : Statistique Canada, Centre de démographie, Programme des estimations démographiques.

FIGURES 3 et 4

Mesure du panier de consommation de base de 2018 du Québec, de l'Ontario et du Canada

Seuils de la mesure du panier de consommation (MPC) : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 11-10-0066-01

Poids régional basé sur la population : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 98-10-0006-01 et Tableau : 98-10-0011-01

Population rurale par province : Statistique Canada, Centre de démographie, Programme des estimations démographiques.

GRAPHIQUES 14, 15

Productivité du travail du Québec, de l'Ontario et du Canada

PIB nominal : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0222-01 (anciennement CANSIM 384-0038)

PIB $ enchaînés de 2017 : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0222-01 (anciennement CANSIM 384-0038)

Heures travaillées : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0480-01 (anciennement CANSIM 383-0033)

Productivité du travail des États-Unis

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

PIB $ enchaînés de 2017 : Bureau of Economic Analysis, National Income and Product Accounts Tables, Table 1.1.6

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

Productivité du travail des pays membres de l'OCDE

PIB nominal : OECD.StatExtracts (section comptes nationaux)

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

Heures travaillées : OECD.StatExtracts (section productivité)

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

GRAPHIQUE 16

Composantes du niveau de vie du Québec et du Canada

PIB nominal : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0222-01 (anciennement CANSIM 384-0038)

PIB $ enchaînés de 2017 : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0222-01 (anciennement CANSIM 384-0038)

Population totale : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 17-10-0005-01 (anciennement CANSIM 051-0001)

Heures travaillées : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0480-01 (anciennement CANSIM 383-0033)

Emploi : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0480-01 (anciennement CANSIM 383-0033)

Composantes du niveau de vie des États-Unis

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

PIB $ enchaînés de 2017 : Bureau of Economic Analysis, National Income and Product Accounts Tables, Table 1.1.6

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

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

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

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

PIB nominal : OECD.StatExtracts (section comptes nationaux)

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

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

Heures travaillées : OECD.StatExtracts (section productivité)

Emploi : OECD.StatExtracts (section productivité)

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

GRAPHIQUE 17

Taux d'emploi global du Québec et du Canada

Emploi : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0480-01 (anciennement CANSIM 383-0033)

Population totale : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 17-10-0005-01 (anciennement CANSIM 051-0001)

Taux d'emploi global des États-Unis

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

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

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

Emploi : OECD.StatExtracts (section productivité)

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

GRAPHIQUE 18

Intensité du travail du Québec et du Canada

Heures travaillées : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0480-01 (anciennement CANSIM 383-0033)

Emploi : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0480-01 (anciennement CANSIM 383-0033)

Intensité du travail des États-Unis

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

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

Intensité du travail des pays membres de l'OCDE

Heures travaillées : OECD.StatExtracts (section productivité)

Emploi : OECD.StatExtracts (section productivité)

GRAPHIQUE 19

Productivité du travail du Québec, de l'Ontario et du Canada

PIB nominal : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0222-01 (anciennement CANSIM 384-0038)

PIB $ enchaînés de 2017 : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0222-01 (anciennement CANSIM 384-0038)

Heures travaillées : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0480-01 (anciennement CANSIM 383-0033)

Productivité du travail des États-Unis

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

PIB $ enchaînés de 2017 : Bureau of Economic Analysis, National Income and Product Accounts Tables, Table 1.1.6

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

Productivité du travail des pays membres de l'OCDE

PIB nominal : OECD.StatExtracts (section comptes nationaux)

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

Heures travaillées : OECD.StatExtracts (section productivité)

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

GRAPHIQUES 20 et 21

Investissement privé non résidentiel du Québec, de l'Ontario et du Canada

Formation brute de capital fixe : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0096-01 (anciennement CANSIM 031-0005)

Emploi du secteur des entreprises : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0480-01 (anciennement CANSIM 383-0033)

Investissement privé non résidentiel des pays membres de l'OCDE

Formation brute de capital fixe : OECD.StatExtracts (section des comptes nationaux – Formation de capital par activité)

Formation brute de capitale fixe pour la Suisse et la Corée du Sud : OECD.StatExtracts (section des comptes nationaux et panorama des comptes nationaux)

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

Taux de change PPA : stats.oecd.org (section des comptes nationaux)

GRAPHIQUE 22

Investissement privé en bâtiment non résidentiel du Québec, de l'Ontario et du Canada

Formation brute de capital fixe en bâtiment non résidentiel : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0096-01 (anciennement CANSIM 031-0005)

Emploi du secteur des entreprises : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0480-01 (anciennement CANSIM 383-0033)

Investissement privé en bâtiment non résidentiel des pays membres de l'OCDE

Formation brute de capital fixe en bâtiment non résidentiel : OECD. StatExtracts (section des comptes nationaux- Formation de capital par activité)

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

Taux de change PPA : stats.oecd.org (section des comptes nationaux)

GRAPHIQUE 23

Investissement privé en machines et matériel et en produits de propriété intellectuelles du Québec, de l'Ontario et du Canada

Investissements en machines et matériel et en produits de propriété intellectuelles : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0096-01 (anciennement CANSIM 031-0005)

Emploi du secteur des entreprises : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0480-01 (anciennement CANSIM 383-0033)

Investissement privé en machines et matériel et en produits de propriété intellectuelles des pays membres de l'OCDE

Investissements en machines et matériel et en produits de propriété intellectuelles : OECD.StatExtracts (section des comptes nationaux – Formation de capital par activité)

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

Taux de change PPA : stats.oecd.org (section des comptes nationaux)

GRAPHIQUE 24

Investissement privé du Québec

Formation brute de capital fixe privé : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0222-01 (anciennement CANSIM 384-0038)

Emploi du secteur des entreprises : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0480-01 (anciennement CANSIM 383-0033)

GRAPHIQUE 25

Décomposition de la croissance de la productivité du travail du Québec

Productivité multifactorielle et variables connexes dans le secteur agrégé des entreprises et ses principaux sous-secteurs : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0211-01 (anciennement CANSIM 383-0026)

GRAPHIQUE 26

Valeur ajoutée réelle du Québec et de l'Ontario

Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0480-01 (anciennement CANSIM 383-0033) et compilation spéciale

Taux de change

Taux de change PPA : stats.oecd.org (section des comptes nationaux)

GRAPHIQUE 27

Valeur ajoutée réelle du Québec

Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0480-01 (anciennement CANSIM 383-0033) et compilation spéciale

Classification

Hatzichronoglou, T. (1997), "Revision of the High-Technology Sector and Product Classification", OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 1997/02, OECD Publishing

TABLEAU 1

Hatzichronoglou, T. (1997), "Revision of the High-Technology Sector and Product Classification", OECD Science, Technology and Industry Working Papers, 1997/02, OECD Publishing

GRAPHIQUE 28

Valeur ajoutée réelle du secteur manufacturier du Québec

Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0480-01 (anciennement CANSIM 383-0033) et compilation spéciale

Valeur ajoutée réelle du secteur manufacturier de certains pays membres de l'OCDE

OECD.StatExtracts
(section comptes nationaux)

GRAPHIQUE 29

Poids des industries du secteur des services dans le PIB du Québec

PIB nominal : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0222-01 (anciennement CANSIM 384-0038)

Valeur ajoutée par secteur : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0480-01 (anciennement CANSIM 383-0033) et compilation spéciale

PIB nominal des pays membres de l'OCDE

PIB nominal par secteur : OECD.StatExtracts
(section comptes nationaux)

TABLEAU 2

Crédits d'impôt offerts aux entreprises

Gouvernement du Québec. Dépenses fiscales – Éditions 2015 à 2022

GRAPHIQUE 30

Poids des exportations du Québec

Exportations vers les autres pays : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0222-01 (anciennement CANSIM 384-0038)

PIB nominal : Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0222-01 (anciennement CANSIM 384-0038)

Poids des exportations des pays membres de l'OCDE

Exportations : OECD.StatExtracts (section comptes nationaux)

PIB nominal : OECD.StatExtracts (section comptes nationaux)

GRAPHIQUE 31

PIB du secteur des entreprises du Québec et de l'Ontario

Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 36-10-0480-01 (anciennement CANSIM 383-0033)

Crédits d'impôt offerts aux entreprises du Québec et de l'Ontario

Québec : Gouvernement du Québec (2023).
Dépenses fiscales – Édition 2022

Ontario : Gouvernement de l'Ontario (2022). Rapport sur la transparence fiscale de 2022

Ontario : Gouvernement de l'Ontario (2023). Comptes publics de l'Ontario – États des ministères et annexes 2022-2023

GRAPHIQUE 32

Impôt sur le revenu, Taxe sur la masse salariale du Québec et de l'Ontario

Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 10-10-0017-01 (anciennement CANSIM 385-0034)

Crédits d'impôt offerts aux entreprises du Québec et de l'Ontario

Québec : Gouvernement du Québec (2023).
Dépenses fiscales – Édition 2022

Ontario : Gouvernement de l'Ontario (2022).
Rapport sur la transparence fiscale de 2022

Ontario : Gouvernement de l'Ontario (2023). Comptes publics de l'Ontario – États des ministères et annexes 2022-2023

GRAPHIQUE 33

Nombre d'entreprises bénéficiaires du crédit à la R-D selon l'âge de l'entreprise du Québec

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

GRAPHIQUE 34

Nombre d'entreprises bénéficiaires du crédit à la R-D selon la taille de l'entreprise du Québec

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

GRAPHIQUE 35

Variabilité de l'incidence des incitations fiscales en faveur de la R-D selon les entreprises

OCDE (2020). Qu'en est-il de l'efficacité des incitations fiscales en faveur de la R-D ? Nouveaux éléments issus du projet microBeRD de l'OCDE, Note sur les politiques STI. Page 5

TABLEAU 3

Statistiques fiscales des entreprises du Québec

Gouvernement du Québec (2023). Statistiques fiscales des sociétés – Année d'imposition 2019

GRAPHIQUES 36 à 38

Taux d'entrée, taux de sortie et taux de renouvellement du Québec, de l'Ontario et du Canada

Statistique Canada, CANSIM, Tableau : 33-10-0087-01 (anciennement CANSIM 527-0007)

Le taux de renouvellement est calculé en prenant la moyenne du taux d'entrée et du taux de sortie des entreprises.

GRAPHIQUE 39

Nombre d'entreprises jeunes (âgées de deux ans au plus) du Québec, de l'Ontario et du Canada

ISQ. Naissance, survie et décès des entreprises

GRAPHIQUE 40

Productivité des entreprises zombies et des entreprises saines, 2002 à 2019

Amundsen, Alexander, Amélie Lafrance-Cooke et Danny Leung (2023). Les entreprises zombies au Canada, Rapports économiques et sociaux, vol. 3, n° 3, Statistique Canada. Page 15

GRAPHIQUE 41

Productivité des entreprises zombies et des entreprises saines, 2002 à 2019

Amundsen, Alexander, Amélie Lafrance-Cooke et Danny Leung (2023). Les entreprises zombies au Canada, Rapports économiques et sociaux, vol. 3, n° 3, Statistique Canada. Page 18