

RAPPORT DU GROUPE DE TRAVAIL
SUR L'INVESTISSEMENT DES ENTREPRISES



L'INVESTISSEMENT AU QUÉBEC :
ON EST POUR

RAPPORT DU GROUPE DE TRAVAIL
SUR L'INVESTISSEMENT DES ENTREPRISES

L'INVESTISSEMENT AU QUÉBEC :
ON EST *POUR*



L'investissement au Québec : on est pour
Rapport du Groupe de travail sur l'investissement des entreprises

Dépôt Légal - Bibliothèque des archives nationales du Québec
Mars 2008

ISBN 978-2-550-52376-5 (Imprimé)

ISBN 978-2-550-52377-2 (PDF)

© Gouvernement du Québec, 2008

« La richesse n'est pas sans avoir ses avantages et les nombreuses tentatives de prouver le contraire ne se sont jamais révélées bien convaincantes. »

John Kenneth Galbraith

L'ère de l'opulence (1958)

LETTRE DE TRANSMISSION ET SIGNATURES DES TROIS MEMBRES DU GROUPE DE TRAVAIL

*Madame la Ministre des Finances,
Ministre des Services gouvernementaux,
Ministre responsable de l'Administration gouvernementale
et Présidente du Conseil du trésor,*

Le 30 octobre dernier, vous avez annoncé la création du Groupe de travail sur l'investissement des entreprises au Québec.

Convaincre

Vous nous avez demandé de convaincre nos concitoyens de l'importance d'appuyer la productivité et l'investissement de nos entreprises, afin de relever le quadruple défi démographique, économique, financier et environnemental auquel notre société est dorénavant confrontée.

À cette fin, vous nous avez confié le mandat :

- de présenter les principaux constats quant à la performance de l'investissement des entreprises du Québec par rapport aux autres provinces et aux autres pays les plus performants;*
- d'identifier, dans le contexte québécois actuel, les leviers les plus importants pour favoriser la croissance économique;*
- de proposer au gouvernement les actions et les moyens à mettre en œuvre pour favoriser, notamment, une augmentation de l'investissement des entreprises qui permettrait de stimuler la croissance économique.*

Un défi

Par la présente, nous vous transmettons le rapport qui contient nos analyses et nos conclusions sur l'investissement des entreprises au Québec.

La très courte période de temps que vous nous avez accordée pour exécuter notre mandat – quatre mois – constituait en elle-même un défi, compte tenu de l'étendue du sujet.

Il faut pratiquer ce que l'on prêche : nous avons pris le parti de tenter d'en faire une démonstration de la productivité québécoise !

Pour nous aider à relever ce défi, nous avons bénéficié de la collaboration empressée accordée au premier degré par toutes les personnes que nous avons eu le temps de rencontrer au cours de nos travaux. Nous tenons à vous en faire part. Nous avons été frappés par leur enthousiasme débordant quant à notre avenir économique et par la perspicacité de leurs suggestions. Nous espérons de tout cœur qu'elles se retrouveront dans notre rapport.

Des remerciements

L'un des secrets les mieux gardés du gouvernement du Québec est l'exceptionnelle qualité de sa haute fonction publique.

Pour une bonne part, si nous avons pu rencontrer l'échéance, c'est que nous avons bénéficié de la compétence accomplie et du dévouement entier de vos proches collaborateurs du ministère des Finances, Brian Girard, Luc Monty, Bertrand Cayouette, Éric Ducharme et Marc Sirois, et de leurs aides.


Le soutien de Michel-Marie Bellemare, du ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, ainsi que de Jean-Pierre Pellegrin, du ministère du Conseil exécutif, a également été précieux.

Nous vous sommes très reconnaissants de nous avoir donné cette occasion unique de servir nos concitoyens.


Veuillez bien agréer, Madame la Ministre, l'expression de nos sentiments les plus respectueux,


Pierre Fortin

Président du groupe de travail sur l'investissement des entreprises


Andrée Corriveau

Membre du groupe de travail sur l'investissement des entreprises


Jean Boivin

Membre du groupe de travail sur l'investissement des entreprises

PRÉFACE

Ce rapport peut se lire à trois vitesses.

La première est celle des 400 m. En une minute, la lecture de cette préface vous donnera une bonne idée du fil conducteur.

La deuxième vitesse est celle du 1 000 m. En quatre minutes, la lecture du sommaire qui suit immédiatement la préface vous fera saisir l'essentiel de l'argumentation, sans vous perdre dans les détails.

Enfin, la troisième vitesse est celle du marathon. En deux heures et demie, vous aurez absorbé tous les méandres de notre cheminement. Vous acquerez alors le droit de nous offrir votre critique détaillée !

Vous allez peut-être avoir l'impression que tout cela se lit en pantoufles. Mais rappelez-vous d'une chose : cela n'a pas été écrit en pantoufles. Il y a là-dedans plus de 150 jours ouvrables de notre labeur ! Soyez indulgents.

La trame du rapport est la suivante.

- Premièrement, nous voulons savoir pourquoi il faut investir plus au Québec.
- Deuxièmement, nous devons faire le point afin de bien saisir où nous en sommes aujourd'hui.
- Troisièmement, nous devons avoir une certaine idée de ce qui retient l'investissement des entreprises au Québec et des leviers sur lesquels nous pouvons nous appuyer pour favoriser son expansion.
- Enfin, quatrièmement, nous devons décider quoi faire dans l'immédiat pour faire avancer les choses.

■ Pourquoi il faut investir plus au Québec

Pourquoi voudrions-nous accélérer l'investissement des entreprises au Québec ?

- Parce que plus d'investissement permet de faire plus avec les ressources en quantité limitée que nous avons. L'investissement rend plus *productif*.
- Parce que plus de productivité accroît notre niveau de vie. Donc, davantage d'investissement accroît notre niveau de vie et notre revenu par habitant. C'est pourquoi nous en voulons plus.

Mais pourquoi voudrions-nous accroître notre niveau de vie ? Afin de réduire la pauvreté et d'enrichir la classe moyenne. De disposer de plus de temps libre, si nous le voulons. De pouvoir financer plus facilement la santé et de nous donner de meilleurs services publics. D'avoir des technologies plus propres et d'avoir plus de moyens pour protéger l'intégrité de notre environnement et assurer la pérennité de notre développement.

Nous pouvons accroître notre niveau de vie de quatre manières :

- en gagnant à la loterie des ressources naturelles;
- en travaillant en plus grand nombre;
- en travaillant plus d'heures;
- en produisant plus de valeur par heure travaillée. Pas en poussant stupidement sur Charlot comme dans le film *Les temps modernes* de Charlie Chaplin, mais en faisant appel au génie québécois.

■ Où en sommes-nous aujourd'hui ?

C'est surtout en travaillant en plus grand nombre que les Québécois se sont enrichis et ont comblé une bonne partie de leur écart de niveau de vie avec les Ontariens depuis 25 ans.

Mais le changement démographique imminent va rendre cette voie d'enrichissement impraticable d'ici 2015. Les baby-boomers partant à la retraite et laissant peu d'enfants derrière eux, la proportion de la population totale du Québec qui sera au travail va diminuer. Notre avenir va dépendre d'abord et avant tout de notre capacité d'emprunter la quatrième des voies indiquées : produire plus de valeur par heure travaillée ou, encore une fois, être plus *productif*.

D'où l'importance de l'investissement des entreprises. L'investissement n'est pas en lui-même la cause fondamentale du progrès de la productivité. La vraie cause, c'est le progrès des idées. Il faut plutôt concevoir l'investissement comme une courroie de transmission, très importante, des idées, donc de la productivité.

Où en sommes-nous en matière d'investissement des entreprises ?

- L'investissement des entreprises au Québec, c'est 4 milliards de dollars par année en construction d'usines et d'immeubles, 6 milliards en construction de complexes hydroélectriques, éoliens, miniers et autres, et 16 milliards en achat d'équipement industriel, de matériel de transport, d'ordinateurs et de logiciels, de matériel de communication, de matériel de bureau.
- L'investissement des entreprises est appuyé par 9 milliards d'investissements publics en infrastructures et en équipement (routes, transport en commun, écoles, hôpitaux, gestion des eaux, environnement, etc.).
- Au total, c'est un dollar sur huit de toute la richesse créée annuellement au Québec qui est consacré à l'investissement des entreprises et du secteur public.

Mondialement, le Québec ne se classe pas très bien quant au taux d'investissement de ses entreprises en équipement de production. Il est loin dans le classement des pays industrialisés, il est derrière les États-Unis, et il ne se démarque pas des autres provinces canadiennes.

C'est surtout dans les technologies de l'information et des communications et dans le secteur des services que le Québec est en retard par rapport à la productivité américaine.

Néanmoins, ce sont trois sous-secteurs des services, soit la finance, la culture et les transports, qui ont le plus investi au Québec en proportion de leurs moyens au cours des années récentes. Quatre régions ont connu un progrès notable de leur taux d'emploi depuis vingt ans : le Bas-Saint-Laurent, le Centre-du-Québec, la Capitale-Nationale et le Saguenay-Lac-Saint-Jean. Enfin, les entreprises multinationales au Québec ont une performance tout à fait remarquable : bien qu'elles emploient seulement 13 % des travailleurs, elles sont à l'origine de 40 % à 50 % de l'investissement des entreprises en équipement de production.

■ Les freins à l'investissement

Alors, qu'est-ce qui retient nos entreprises d'investir plus ? Un ensemble de facteurs.

Nos entreprises vont investir plus au Québec si elles perçoivent qu'investir au Québec est plus rentable. Or, la rentabilité de l'investissement est la différence entre le revenu qu'il procure et les coûts qu'il impose. Si on veut plus d'investissement, il faut donc – on doit pardonner le simplisme de l'affirmation – augmenter le rendement anticipé et réduire les coûts prévus.

- **Accroître le rendement**

La clé du succès pour accroître le rendement est d'imiter les autres et d'innover soi-même. L'imitation et l'innovation technologiques comptent pour beaucoup, bien sûr, mais le changement organisationnel importe tout autant. L'économie est la fille de la culture, pas seulement de la technologie.

La qualité du capital humain est immensément importante pour porter l'investissement de l'entreprise à son rendement maximum. Le capital humain ne se développe pas seulement à l'école, mais aussi dans l'entreprise.

Enfin, la règle d'or est qu'il faut soumettre rigoureusement l'entreprise à la concurrence, à l'intérieur comme à l'extérieur du Québec. Cette règle ne doit pas souffrir d'exception. L'entreprise, c'est le cheval, et la concurrence, la cravache qui le fait galoper. Seul un environnement d'affaires concurrentiel pousse l'entreprise à exceller. En particulier, défendre les acquis du libre-échange et promouvoir son extension à d'autres régions et d'autres pays est un impératif du développement économique.

- **Réduire les coûts**

En matière d'investissement, il y a trois types de coûts à surveiller et à contenir, soit les coûts de construction, les coûts du capital de financement et les coûts de la fiscalité.

— Dans la construction, il faut minimiser les risques de dépassements de coûts et d'échéanciers.

— Sur la question du capital de financement, il faut d'abord comprendre que si l'épargne nationale est insuffisante pour le financer, l'excédent d'investissement sur l'épargne va aller enrichir les bailleurs de fonds étrangers plutôt que les Québécois.

Les multinationales étrangères restent néanmoins une source exceptionnellement performante de financement de l'investissement au Québec. Il faut continuer à bien les accueillir. Les atouts majeurs du Québec sont ici l'accès libre au marché nord-américain et la qualité de notre main-d'œuvre. Il faut naturellement établir des règles simples et transparentes en matière de prise de contrôle d'entreprises locales par des entreprises étrangères.

Par ailleurs, en matière de prospection des investissements étrangers comme d'aide financière aux entreprises, il importe que la voix du gouvernement du Québec soit claire, unie, compétente, convaincante, compétitive et bien coordonnée.

Le groupe de travail insiste enfin sur le *principe de la patinoire unique* : l'aide financière gouvernementale doit traiter tous les secteurs industriels sur le même pied. La discrimination exercée contre le secteur des services par les programmes gouvernementaux est anachronique et doit cesser.

- Le poids des impôts est forcément plus lourd au Québec qu'ailleurs, parce que le Québec se donne plus de services publics qu'ailleurs. Mais il y a des façons plus ou moins bonnes de taxer.

Il est généralement souhaitable de taxer plus la consommation courante et de taxer moins l'investissement, parce que l'investissement prépare l'avenir. Deux grands impôts frappent l'investissement des entreprises : l'impôt sur le revenu des sociétés et la taxe sur le capital. Au classement mondial, si les intentions se matérialisent, le taux d'imposition de l'investissement au Québec sera passé de très lourd il y a dix ans à moyennement lourd dans quatre ans.

Le Québec pourrait faire encore plus pour encourager l'investissement des entreprises : abolir sans tarder la taxe sur le capital – une taxe folle – et accepter l'invitation du gouvernement fédéral d'abaisser le taux de l'impôt provincial sur le revenu des sociétés à 10 % d'ici 2012.

Deux raisons justifient un tel choix. D'une part, la taxe sur le capital et l'impôt sur le revenu des sociétés ont un impact négatif majeur sur l'investissement des entreprises. D'autre part, la quasi-totalité des impôts sur l'investissement finissent par être payés par les salariés plutôt que par les propriétaires d'entreprises.

Enfin, un crédit d'impôt généralisé à l'investissement des entreprises serait un mauvais substitut à une réduction de l'impôt sur le revenu des sociétés, notamment parce que les lobbys politiques en feraient leurs choux gras. Il serait coûteux de transformer la fiscalité québécoise en un grand terrain de jeux où se négocient et se troquent les subventions et les crédits d'impôt. Néanmoins, les crédits d'impôt à l'investissement ciblés sur certains objectifs économiques ou sociaux majeurs – tels que la compensation aux régions éloignées pour la distance – donnent de la flexibilité et ont leur place dans la panoplie fiscale.

■ Comment faire avancer les choses ?

Que faut-il faire maintenant pour accélérer l'investissement, la productivité et le niveau de vie au Québec ?

L'analyse effectuée par le groupe de travail démontre qu'en fin de compte la clef réside dans trois objectifs fondamentaux à poursuivre :

- accélérer notre investissement dans le capital humain;
- rendre le Québec encore plus concurrentiel et ouvert sur le monde;
- alléger le fardeau fiscal de l'investissement.

Ce sont ces trois objectifs que visent à atteindre les vingt-et-une recommandations que le groupe de travail présente au gouvernement du Québec au chapitre 4. Allez les voir !

TABLE DES MATIÈRES

LETTRE DE TRANSMISSION ET SIGNATURES DES TROIS MEMBRES DU GROUPE DE TRAVAIL.....	V
PRÉFACE.....	VII
SOMMAIRE.....	XXIII
LE MANDAT.....	1
CHAPITRE 1 – L’INVESTISSEMENT AU QUÉBEC : POURQUOI ON EN VEUT PLUS ?	7
1.1 Pourquoi est-il souhaitable de s’enrichir ?	9
1.1.1 Pourquoi vouloir accélérer l’investissement au Québec ?	10
1.1.2 Pourquoi vouloir enrichir le Québec ?	13
1.2 Comment le Québec s’est-il enrichi jusqu’ici ?.....	18
1.2.1 La position comparative internationale du niveau de vie du Québec.....	18
1.2.2 L’évolution comparative du revenu par habitant du Québec depuis 45 ans.....	23
1.2.3 Pourquoi le niveau de vie du Québec s’est-il rapproché de celui de l’Ontario ?	25
1.3 La productivité : la seule voie future de notre enrichissement.....	38
1.3.1 L’avenir sera différent du passé.....	38
1.3.2 Accélérer la productivité ne doit pas susciter d’inquiétude inutile.....	44

**CHAPITRE 2 – L’INVESTISSEMENT AU QUÉBEC : OÙ EN SOMMES-
NOUS ?..... 53**

2.1	Deux distinctions	54
2.1.1	Les trois fonctions de l’investissement.....	54
2.1.2	L’investissement en équipement	56
2.2	Cinq dimensions particulières de l’investissement.....	66
2.2.1	La domination des États-Unis est basée sur les technologies de l’information et des communications	66
2.2.2	Investissement en R-D : le Québec se démarque plutôt bien.....	68
2.2.3	Les multinationales au Québec sont peu nombreuses, mais très performantes.....	70
2.2.4	Le secteur des services est dominant, mais doit accélérer son investissement.....	78
2.2.5	Régions : de bonnes et de mauvaises nouvelles	84

**CHAPITRE 3 – L’INVESTISSEMENT AU QUÉBEC : QU’EST-CE QUI
NOUS RETIENT ?..... 89**

3.1	Comment accroître le rendement de l’investissement ?.....	91
3.1.1	D’où vient le rendement de l’investissement ?	91
3.1.2	Mais d’où vient la productivité pure ?	96
3.2	Comment diminuer le coût de l’investissement ?	127
3.2.1	Mieux construire au Québec	127
3.2.2	Relancer l’épargne.....	129
3.2.3	L’investissement étranger : reconnaître sa contribution	132
3.2.4	Capital de risque : maintenir le cap.....	138
3.2.5	L’aide financière : ne plus discriminer contre les services.....	140
3.2.6	Fiscalité : réduire les impôts frappant l’investissement.....	142

CHAPITRE 4 – L’INVESTISSEMENT AU QUÉBEC : QU’EST-CE QU’ON FAIT MAINTENANT ?	165
4.1 L’approche générale	165
4.2 Les recommandations	167
CONCLUSION	175
ANNEXE 1 LE GROUPE DE TRAVAIL SUR L’INVESTISSEMENT DES ENTREPRISES	177
ANNEXE 2 LES PERSONNES ET ORGANISMES RENCONTRÉS	181

LISTE DES TABLEAUX

TABLEAU 1	Dépenses totales des entreprises et du secteur public au titre de l'investissement en usines et immeubles non résidentiels, en ouvrages de génie et en machines et matériel au Québec en 2006.....	9
TABLEAU 2	Revenu moyen par habitant du Québec et des 30 pays les plus riches de la planète en 2006.....	19
TABLEAU 3	Revenu intérieur par habitant des 50 États américains et des 10 provinces canadiennes en 2006.....	21
TABLEAU 4	La hausse annuelle du revenu par habitant au Québec : l'évolution des années 2000 à 2006 et quatre scénarios pour les années 2007 à 2017	43
TABLEAU 5	Productivité et rémunération globale des salariés par heure travaillée au Québec lors de quatre années de bonne conjoncture économique (1974, 1988, 1999 et 2006).....	49
TABLEAU 6	Proportion de la rémunération globale des salariés, des profits des sociétés et des revenus de placements dans le revenu intérieur du Québec lors de quatre années de bonne conjoncture économique (1974, 1988, 1999 et 2006).....	50
TABLEAU 7	Répartition de l'investissement cumulé des entreprises québécoises en machines et matériel de production selon ses trois fonctions au cours de la période 1996-2006.....	55
TABLEAU 8	Dépenses intra-muros de recherche et développement des 10 secteurs industriels les plus actifs en R-D au Québec en 2004	70
TABLEAU 9	Divers avantages des entreprises qui sont des multinationales canadiennes ou étrangères par rapport aux entreprises canadiennes qui ne sont pas des multinationales	73
TABLEAU 10	Répartition de l'investissement en équipement de production (machines et matériel) des entreprises québécoises dans trois grands secteurs de l'économie selon la propriété de l'entreprise (moyenne 2004-2006).....	74
TABLEAU 11	Répartition de la population âgée de 25 à 44 ans selon le plus haut diplôme obtenu aux États-Unis, au Québec et en Ontario en 2007.....	107
TABLEAU 12	Taux fédéral et québécois de l'impôt sur le revenu des sociétés annoncés pour 2000, 2008 à 2012	153

LISTE DES GRAPHIQUES ET FIGURES

GRAPHIQUE 1	Les liens entre l'écart de rémunération totale (salaire et avantages) et l'écart de productivité (production intérieure par personne employée) du Québec avec l'Ontario	11
GRAPHIQUE 2	Le lien entre l'augmentation annuelle des salaires et l'augmentation annuelle de la productivité au Québec et dans 21 pays membres de l'OCDE, de 2001 à 2006.....	12
GRAPHIQUE 3	Pourcentage des familles québécoises sous le seuil de bas revenus de 1989 à 2005	13
GRAPHIQUE 4	L'absence de lien entre le degré d'inégalité des revenus et le revenu moyen par habitant au Québec et dans 19 pays membres de l'OCDE.....	15
GRAPHIQUE 5	Revenu intérieur par habitant des 10 provinces canadiennes en 2006.....	22
GRAPHIQUE 6	Évolution du revenu moyen par habitant du Québec en pourcentage de celui de l'Ontario de 1961 à 2006	24
GRAPHIQUE 7	Pourcentage de la population totale qui détient un emploi, Québec et Ontario, 1982 et 2007	26
GRAPHIQUE 8	Pourcentage des jeunes adultes détenant au moins un diplôme secondaire, Québec et Ontario, 1961 et 2007.....	27
GRAPHIQUE 9	Nombre de femmes pour 100 hommes dans la population qui sont âgées de 25 à 54 ans et qui détiennent un emploi, Québec et Ontario, 1982 et 2007	28
GRAPHIQUE 10	Nombre de jours perdus annuellement dans des arrêts de travail par tranche de 1 000 salariés, Québec et Ontario, moyenne 1972-1983 et 2001-2006.....	29
GRAPHIQUE 11	Nombre moyen d'heures annuelles travaillées, par personne employée au Québec et en Ontario, 1966, 1982 et 2007	31
GRAPHIQUE 12	Nombre moyen d'heures annuelles travaillées par personne employée dans divers pays et régions de l'OCDE en 2006.....	32
GRAPHIQUE 13	Pourcentage d'augmentation de la productivité globale (production intérieure par heure travaillée) accumulé pendant la période de 1981 à 2006 dans les pays membres de l'OCDE, aux États-Unis, en Ontario et au Québec.....	33
GRAPHIQUE 14	Taux de croissance annuel moyen de la productivité globale (production intérieure par heure travaillée) dans 22 pays membres de l'OCDE de 2001 à 2006	34
GRAPHIQUE 15	Niveau de la productivité globale (production intérieure par heure travaillée) dans les pays membres de l'OCDE, aux États-Unis, en Ontario et au Québec en 2006	35
GRAPHIQUE 16	Termes des échanges du Québec et de l'Ontario avec les pays étrangers en 1981, en 1989 et en 2006.....	37
GRAPHIQUE 17	Projection du taux d'emploi de la population totale du Québec de 2008 à 2031, si le taux d'emploi actuel de la population âgée de 20 à 64 ans demeurerait inchangé	39

GRAPHIQUE 18	L'absence de lien entre le taux de chômage et le niveau de la productivité dans 21 pays de l'OCDE.....	46
GRAPHIQUE 19	Valeur des bâtiments d'entreprises par travailleur (usines et immeubles) et valeur des ouvrages de génie civil par travailleur (complexes hydroélectriques, pipelines, etc.) au Québec et en Ontario en 2006.....	58
GRAPHIQUE 20	Investissements privés et publics en équipement de production (machines et matériel) en pourcentage du revenu intérieur au Québec et dans 21 pays membres de l'OCDE (moyenne de 2001-2005).....	61
GRAPHIQUE 21	Investissement des entreprises en équipement de production (machines et matériel) en pourcentage du revenu intérieur aux États-Unis et dans les 10 provinces canadiennes (moyenne 2001-2006).....	62
GRAPHIQUE 22	Évolution du stock d'équipement de production par travailleur (machines et matériel) dans les entreprises, Québec en pourcentage de l'Ontario, 1984 à 2006.....	64
GRAPHIQUE 23	Montant annuel investi par les entreprises dans l'équipement d'information et de communication et dans les autres types d'équipement de production, par tranche de 1 000 \$ de revenu intérieur aux États-Unis et au Canada (moyenne 2001-2006).....	67
GRAPHIQUE 24	Dépenses intra-muros de recherche et de développement du secteur des entreprises (DIRDE) en pourcentage du revenu intérieur au Québec et dans 22 pays membres de l'OCDE en 2004-2006.....	69
GRAPHIQUE 25	Parts respectives de l'emploi des entreprises sous contrôle étranger, anglo-canadien et francophone dans l'emploi total du Québec en 1978, en 1991 et en 2003.....	71
GRAPHIQUE 26	Pourcentage de l'investissement en équipement de production réalisé par les multinationales étrangères et pourcentage de l'emploi sous leur contrôle dans le secteur manufacturier, dans le secteur des services et dans l'ensemble des entreprises au Québec (moyenne 2004-2006).....	75
GRAPHIQUE 27	Investissement des entreprises en équipement de production (machines et matériel) en pourcentage du revenu intérieur au Québec et dans les autres provinces, selon que le contrôle de l'entreprise est canadien ou étranger (moyenne 2004-2006).....	77
GRAPHIQUE 28	Répartition de l'emploi dans les quatre grands secteurs industriels au Québec en 1976, en 1989 et en 2007.....	78
GRAPHIQUE 29	Montant annuel investi par les entreprises des trois grands secteurs de l'économie dans l'équipement de production (machines et matériel) par tranche de 1 000 \$ de valeur ajoutée sectorielle au Québec, en Ontario et aux États-Unis (moyenne 1998-2004).....	81
GRAPHIQUE 30	Les dix industries qui investissent le plus en proportion de leurs moyens au Québec, selon le montant annuel investi en équipement de production par tranche de 1 000 \$ de leur valeur ajoutée (moyenne 2004-2006).....	82

GRAPHIQUE 31	Variation cumulée du taux d'emploi de la population de 15 ans ou plus dans les 16 régions économiques du Québec de 1988-1989 à 2006-2007	85
GRAPHIQUE 32	Investissement des entreprises en équipement de production (machines et matériel) et au total dans trois groupes de régions du Québec, par tranche de 1 000 \$ de valeur ajoutée (moyenne 2001-2006).....	86
GRAPHIQUE 33	Pourcentage des entreprises manufacturières qui éprouvent des difficultés de production en raison de pénuries de main-d'œuvre qualifiée au Québec de 1981 à 2008	93
GRAPHIQUE 34	Note moyenne obtenue en mathématiques pour les jeunes de 15 ans du Québec et de 24 pays industrialisés dans l'enquête internationale du PISA menée par l'OCDE en 2006	108
GRAPHIQUE 35	Pourcentage de la population québécoise âgée de 25 à 54 ans qui détenait un emploi en 2007, selon le plus haut diplôme obtenu.....	109
GRAPHIQUE 36	Salaire hebdomadaire moyen des employés travaillant à temps complet au Québec en 2007, selon le plus haut diplôme obtenu.....	110
GRAPHIQUE 37	Évolution des échanges commerciaux du Québec avec l'étranger, en pourcentage de son revenu intérieur, 1981-2006.....	118
GRAPHIQUE 38	Investissement total en infrastructures publiques en pourcentage du PIB au Québec de 1961 à 2006.....	124
GRAPHIQUE 39	Investissements en immobilisations d'Hydro-Québec en pourcentage du PIB du Québec de 1961 à 2006.....	125
GRAPHIQUE 40	Taux d'épargne des ménages, en pourcentage du revenu personnel disponible au Québec de 1981 à 2006.....	131
GRAPHIQUE 41	Taux effectif d'imposition de l'investissement (TEMI) des entreprises au Québec en 1998, en 2008 et prévu pour 2012.....	149
GRAPHIQUE 42	Taux effectif d'imposition de l'investissement (TEMI) des entreprises au Québec et dans 22 pays de l'OCDE prévu pour 2012	150

SOMMAIRE

Le 30 octobre 2007, la ministre des Finances annonçait la création du Groupe de travail sur l'investissement des entreprises, mis en place en vue d'« aider le gouvernement à identifier des moyens d'accroître l'investissement pour soutenir la croissance économique »¹.

Afin de remplir le mandat qui lui était confié, le groupe de travail a engagé sa réflexion et ses analyses autour des quatre questions suivantes concernant l'investissement :

- Pourquoi on en veut plus ?
- Où en sommes-nous ?
- Qu'est-ce qui nous retient ?
- Qu'est-ce qu'on fait maintenant ?

Le rapport issu des travaux du groupe de travail est articulé autour des réponses apportées à ces quatre questions.

□ L'investissement : pourquoi on en veut plus ?

Le groupe de travail appuie au départ l'objectif d'accroître l'investissement des entreprises parce que plus d'investissement permet de produire plus de valeur par heure travaillée (d'être plus *productif*), et que plus de valeur par heure travaillée permet d'augmenter le revenu de tous.

Mais si investir plus rend plus productif et que plus de productivité enrichit, il faut se demander au départ pourquoi il est souhaitable de s'enrichir.

■ Pourquoi est-il souhaitable de s'enrichir ?

Le groupe de travail insiste sur la distinction entre l'enrichissement lui-même et l'usage qu'on en fait. S'enrichir signifie élargir nos possibilités. L'enrichissement peut servir à des fins diverses : faire diminuer la pauvreté, se procurer un plus grand confort matériel, s'accorder plus de temps libre, augmenter la quantité et la qualité des services publics. Dans ce dernier cas, l'éducation, la santé et l'environnement vont poser des défis collectifs majeurs dans les prochaines décennies, et il faudra les relever.

¹ Constitution du Groupe de travail sur l'investissement des entreprises. Communiqué de presse émis par le Cabinet de la ministre des Finances, des Services gouvernementaux, responsable de l'Administration gouvernementale et présidente du Conseil du trésor, 30 octobre 2007.

Au fond, si on veut avoir une économie forte, c'est afin de pouvoir cesser de parler d'économie et de pouvoir s'adonner à toutes les activités qui font que la vie est humaine : passer du temps en famille et avec ses amis, pratiquer des sports, lire, étudier, sortir, voyager, aller au spectacle, s'entraider, faire de l'action bénévole.

■ **Comme le Québec s'est-il enrichi jusqu'ici ?**

Le groupe de travail observe ensuite que le Québec fait partie des 15 % les plus riches parmi les pays de la planète, mais qu'il a perdu du terrain depuis 25 ans et qu'il est l'une des régions les moins riches, au sein des pays industrialisés. Le Québec arrive aujourd'hui au 55^e rang parmi les soixante États d'Amérique du Nord. Le Québec partage ce classement au bas de l'échelle nord-américaine avec les six autres provinces canadiennes – y compris l'Ontario –, six provinces dont la croissance ne bénéficie pas vraiment du prix élevé des hydrocarbures.

Néanmoins, le Québec s'est enrichi plus vite que l'Ontario depuis 45 ans. Son revenu par habitant équivaut aujourd'hui à 92 % de celui de la province voisine.

L'examen des facteurs qui ont entraîné cette évolution fait ressortir deux conclusions.

- D'une part, le succès remporté jusqu'ici par le Québec est entièrement attribuable à deux sources, soit la poussée remarquable du taux d'emploi de sa population et l'amélioration de ses échanges avec les pays étrangers.
- D'autre part, deux autres facteurs identifiés – la baisse des heures annuelles travaillées par personne employée et la lenteur comparative de la productivité québécoise – ont eu pour effet, à l'inverse, de retarder la convergence du revenu par habitant du Québec vers celui de l'Ontario et des autres régions industrialisées.

■ **La productivité : la seule voie future de notre enrichissement**

L'avenir sera cependant différent du passé. Les changements démographiques transformeront bientôt radicalement notre environnement économique.

Malgré tous les efforts qui se poursuivront pour encourager la participation de nos concitoyens à la population active, la fraction de la population totale du Québec qui détiendra un emploi – notre taux d'emploi global – diminuera inévitablement, parce qu'une fraction croissante des Québécois auront plus de 65 ans.

De plus, l'évolution de nos échanges avec l'étranger continuera de dépendre des aléas de la conjoncture internationale, sur lesquels le Québec a peu de prise. On peut toujours rêver de gagner à la loterie, comme cela est arrivé aux Albertains, mais il serait téméraire de compter là-dessus pour assurer notre croissance économique à long terme.

Il s'ensuit que, dans l'avenir proche, nos salaires, notre revenu par habitant et notre niveau de vie progresseront seulement si nous sommes capables de faire beaucoup plus avec les travailleurs en nombre limité que nous aurons. Si nous sommes moins nombreux à travailler et si nous voulons continuer à réduire nos heures annuelles passées à l'ouvrage – ce qui reste parfaitement légitime – le seul moyen de nous enrichir et d'éviter de perdre du terrain parmi les nations consistera à ce que chacun de nous produise plus de richesse pendant chaque heure passée à travailler, c'est-à-dire soit plus *productif*.

Pour cela, il faudra investir plus, parce que l'investissement est l'un des principaux vecteurs du progrès de la productivité. L'investissement porte le progrès technologique. Il s'accompagne de formation et d'apprentissage des travailleurs. Il provoque des réorganisations fructueuses du travail et il aide à diffuser les nouvelles idées partout dans l'économie.

□ L'investissement : où en sommes-nous ?

Au début des constats qu'il tire, le groupe de travail effectue deux distinctions.

- La première distinction consiste à rappeler que l'investissement exerce trois fonctions, soit remplacer l'équipement déprécié (88 % en 2006), équiper les nouveaux travailleurs (5 % en 2006) et augmenter la quantité de capital productif disponible pour chaque travailleur (7 % en 2006). C'est surtout cette dernière fonction qui est la plus porteuse de progrès et qu'il faut évaluer.
- La seconde distinction concerne les types d'investissement. Fondamentalement, il existe deux types d'investissement selon qu'ils sont réalisés dans les structures – usines, immeubles et ouvrages de génie civil – ou dans l'équipement de production – équipement industriel, matériel de transport, matériel d'information et de communication. C'est l'investissement en équipement de production, plutôt qu'en structures, qui est de loin le vecteur de productivité le plus important des deux.

Sur les plans mondial, continental et canadien, le Québec ne se classe pas très bien pour ce qui est de l'effort d'investissement de ses entreprises en équipement de production (investissement par dollar de revenu intérieur). Le Québec se positionne loin dans le classement de l'OCDE, et derrière les États-Unis et les autres provinces canadiennes. Le Québec a tout de même réussi à augmenter son niveau accumulé d'équipement par travailleur (la troisième fonction, celle qui compte le plus) plus rapidement que l'Ontario depuis vingt-cinq ans. Mais le rattrapage n'est pas achevé, il est lent, et il a marqué le pas depuis dix ans. De plus, l'Ontario n'est plus le critère de référence obligé que la province était autrefois.

■ Cinq dimensions factuelles particulières

Le groupe de travail éclaire ensuite cinq dimensions factuelles particulières, qui revêtent toutes une grande importance pour l'investissement des entreprises au Québec.

- La première de ces dimensions a trait à l'investissement dans les technologies de l'information et des communications.

Le groupe de travail démontre que le facteur clef qui explique l'infériorité québécoise – et canadienne – en matière d'investissement en équipement de production est notre sous-investissement dans les technologies de l'information et des communications. Dans les autres catégories d'équipement – équipement industriel, matériel de transport, etc. –, l'investissement des entreprises au Québec par dollar de revenu intérieur se compare favorablement à celui des États-Unis.

- Le deuxième éclairage concerne l'investissement en recherche et développement (R-D) des entreprises.

Dans ce domaine, le Québec se classe plutôt bien au plan mondial. L'ouverture fiscale du Québec à la R-D a donné de bons résultats, bien que l'investissement en R-D demeure très concentré dans certains secteurs.

- La troisième dimension est celle de l'investissement des multinationales étrangères.

Au Québec comme ailleurs, les entreprises multinationales – qu'elles soient québécoises, canadiennes ou étrangères – sont beaucoup plus performantes que la moyenne des entreprises en termes de productivité, de niveau de salaire versé, de recherche et d'innovation technologique et organisationnelle.

Les multinationales étrangères occupent beaucoup moins de place au Québec qu'ailleurs au Canada, soit 13 % de l'emploi au Québec, comparativement à 20 % ou plus dans les autres provinces. Elles sont néanmoins à l'origine de 40 % de l'investissement en équipement des entreprises au Québec, et de presque 50 % dans le secteur des services, où elles sont particulièrement performantes. Leur contribution à l'investissement est même plus importante chez-nous que celle des multinationales étrangères dans le reste du Canada.

Les prises de contrôle d'entreprises locales par des multinationales étrangères soulèvent des craintes, dont certaines sont légitimes. La question est évidemment délicate. L'important est d'établir des règles et de les suivre.

- La quatrième dimension abordée est celle de la répartition de l'investissement entre les divers secteurs industriels.

Le secteur des services commerciaux est celui qui a connu la croissance la plus rapide au Québec et ailleurs depuis 30 ans. Il emploie 53 % des travailleurs québécois, comparativement à 43 % en 1976. Pendant ce temps, le poids du manufacturier est tombé à 14 % de l'emploi total, alors qu'il était de 23 % il y a trente ans.

Toutefois, notre secteur des services – au Québec comme en Ontario – accuse un retard considérable en capital productif et en productivité par travailleur, par rapport aux États-Unis. Malgré des progrès récents, l'écart avec les États-Unis continue à se creuser. Ce constat a une très grande importance, parce que le retard de productivité du Canada dans le secteur des services est le principal domaine où le Canada est incapable de reproduire chez lui la productivité américaine.

Enfin, au Québec, la propension à investir des entreprises par dollar de revenu est à son maximum dans la finance, la culture et les transports. Ces dernières sont suivies par les mines, l'énergie et la forêt et l'agriculture, puis ensuite par le secteur manufacturier et les services professionnels. En niveau absolu d'investissement, le manufacturier, la finance et la culture sont les plus importantes industries.

- La dernière dimension traitée est celle de la répartition de l'investissement entre les régions du Québec.

La croissance de l'emploi a été très bonne depuis vingt ans dans des régions ressources comme le Bas-Saint-Laurent et le Saguenay–Lac-Saint-Jean. La demande mondiale de ressources naturelles est solide et devrait rester ferme dans les prochaines décennies, ce qui augure bien pour nos régions fondées sur les mines, l'énergie et même, à terme, la forêt.

La Gaspésie a perdu de gros moulins à papier à Chandler et à New Richmond ainsi que sa mine à Murdochville, mais elle est en train de se relever, notamment en participant au développement de l'énergie éolienne et des produits de la mer.

Le secteur minier entretient des perspectives favorables pour l'Abitibi-Témiscamingue.

Une très solide performance économique a émergé autour de quelques villes comme Drummondville, Québec et Rivière-du-Loup.

Par contre, la lenteur comparative de la croissance de la productivité dans les régions ressources, de même que dans la région métropolitaine de Montréal, demeure préoccupante.

□ L'investissement : qu'est-ce qui nous retient ?

Pour répondre à cette troisième question, le groupe de travail identifie les freins à l'investissement des entreprises, en traitant successivement des facteurs qui réduisent le rendement prévu et de ceux qui accroissent les coûts de l'investissement.

- Le rendement de l'investissement d'une entreprise dépend de son niveau d'emploi et de sa capacité de produire plus par heure d'application de ses ressources humaines et matérielles.
- Le coût d'investir reflète le coût d'acquisition des biens d'investissement, le coût et la disponibilité du capital de financement et le coût de la fiscalité.

■ Comment accroître le rendement des investissements ?

Le revenu qu'une entreprise tire de l'acquisition d'une nouvelle pièce d'équipement est d'abord déterminé par la *productivité* de cette pièce, c'est-à-dire la production que la pièce peut fournir par heure de fonctionnement, et par le prix de vente de cette production.

Plus la main-d'œuvre est abondante et compétente, plus la productivité de l'équipement est élevée. Les pénuries actuelles de main-d'œuvre sont contraignantes, mais pourraient être en partie levées par plus d'immigrants qualifiés, d'immigrants entrepreneurs et d'immigrants investisseurs.

C'est cependant la « productivité pure », c'est-à-dire notre capacité de produire plus à partir d'une même quantité de travail et de capital, qui est le fondement du progrès économique.

- Au moins 60 % des écarts de prospérité observés à travers les pays et à travers les époques s'expliquent par des différences de productivité pure.
- L'augmentation de la productivité pure rend possible une augmentation de notre niveau de vie sans nécessiter plus de travail, plus de capital ou plus de ressources naturelles et, par conséquent, sans entraîner de dégradation de l'environnement.

Une économie peut arriver à produire plus sans avoir à augmenter les quantités de travail et de capital qu'elle utilise si elle agit dans cinq voies, soit :

- si elle imite les technologies développées par d'autres;
- si elle s'implique elle-même directement dans le processus d'innovation technologique et organisationnelle;
- si ses employés ont un niveau de compétence plus élevé;
- si l'environnement des affaires incite à prendre les bonnes décisions;
- si l'on peut compter sur de bonnes infrastructures publiques.

Le groupe de travail analyse successivement chacune de ces cinq voies.

▪ **L'imitation technologique**

L'imitation technologique est une voie importante de progrès de la productivité. Une bonne partie de ce progrès découle de *technologies polyvalentes* comme l'électricité et la puce informatique. L'accès à ces technologies passe nécessairement par l'acquisition d'équipement de production.

Depuis deux décennies, l'investissement dans les technologies de l'information et des communications est un vecteur très important de diffusion technologique et de croissance de la productivité dans tous les secteurs industriels, et tout particulièrement dans celui des services. En fait, le retard de la productivité québécoise et canadienne sur la productivité américaine est surtout associé à un investissement plus faible dans les technologies de l'information et des communications et à une progression plus lente de la productivité dans le secteur des services.

Une possibilité pour le gouvernement du Québec consisterait à étendre à l'investissement dans les technologies de l'information et des communications le crédit de taxe sur le capital actuellement limité au matériel de fabrication et de transformation dans les entreprises forestières et manufacturières, sans effectuer de discrimination à l'encontre du secteur des services.

Mais, avant de se lancer dans cette direction, il faut d'abord comprendre pourquoi les entreprises canadiennes et québécoises trouvent moins rentable d'investir dans les technologies de l'information et des communications que les entreprises américaines.

- **L'implication dans le processus d'innovation technologique et organisationnelle**

Une deuxième façon pour une entreprise d'améliorer le rendement de son processus de production consiste à s'impliquer elle-même directement dans le processus d'innovation technologique et organisationnelle. Il s'agit ici de développer et de concrétiser de nouvelles idées sur les types de produits à faire, les procédés de production et l'organisation du travail.

Un aspect important de l'implication directe des entreprises dans la création de nouvelles idées est leur activité de recherche et de développement. Un lien étroit existe entre la R-D des entreprises et le progrès de la productivité et du revenu par habitant.

Cela n'est pas surprenant. La R-D transforme les entreprises en éponges technologiques. Avec une implication de ses entreprises à hauteur de 1,5 % du PIB, le Québec se classe plutôt bien dans l'activité de R-D au niveau international. Conserver le régime fiscal actuel de la recherche et développement apparaît ainsi souhaitable. Il faut aussi continuer à favoriser les transferts de connaissances entre les milieux scientifiques universitaires et collégiaux, les laboratoires gouvernementaux et les milieux de la recherche industrielle.

Mais l'innovation en entreprise est très loin d'être un phénomène purement technologique : elle est aussi un phénomène social.

Une découverte fondamentale de la recherche contemporaine est que l'innovation organisationnelle est une source importante de progrès de la productivité. On pense ici aux changements dans le modèle d'affaires, dans les pratiques managériales, dans l'organisation du travail, dans les sources et les formes de financement, dans les alliances stratégiques et dans la nature et le degré d'impartition.

Toutes ces formes de changement associent étroitement les employés, les clients et les fournisseurs au progrès de l'entreprise. En d'autres mots, l'investissement en équipement mène à plus de productivité, mais la productivité s'accroît aussi par bien d'autres voies que l'investissement en équipement. L'économie est fille de la sociologie et de la culture, et pas seulement de la technologie.

- **La qualité du capital humain**

Un troisième facteur clef de la productivité de l'entreprise est la qualité de son capital humain.

À la base, l'éducation est la source principale de la qualité du capital humain. Le Québec a énormément progressé en matière d'éducation depuis 60 ans. Sa révolution éducative a été fulgurante. Les conséquences sur le taux d'emploi et sur le niveau des salaires ont été énormes.

L'investissement en capital humain doit également se poursuivre avec la formation continue dans l'entreprise. La capacité d'innovation organisationnelle et le progrès de la productivité en dépendent.

Plusieurs défis importants restent à relever. Il faut vaincre le décrochage scolaire, donner la priorité absolue à l'acquisition des compétences de base, promouvoir la science et la technique, favoriser l'éclosion de l'entrepreneuriat et préparer la relève des entreprises, augmenter le nombre de diplômés universitaires, et mettre l'accent sur la formation continue de la main-d'œuvre.

- **L'environnement des affaires**

Le quatrième ressort de la productivité des entreprises est la qualité de leur « environnement d'affaires ».

Fondamentalement, l'environnement des affaires doit forcer les entreprises à être concurrentielles et ouvertes sur le monde. En général, on constate que les économies et les secteurs les plus concurrentiels sont aussi ceux où l'on observe le plus d'innovation. Pour parler en images, l'entreprise est le cheval, et la concurrence est la cravache qui le fait galoper.

La concurrence

Pour que les entreprises performant, il faut proscrire les monopoles et les chasses gardées. La réglementation des marchés est bien sûr absolument nécessaire dans bien des circonstances. Mais, dans d'autres cas, la réglementation n'a pour seul effet que d'accorder une protection exagérée à un groupe favori de l'État contre la concurrence. La conséquence est double : des prix plus élevés pour les clients et un relâchement de la propension à innover.

Plusieurs travaux récents ont confirmé que la réglementation qui restreint l'entrée de nouvelles entreprises sur les marchés a un effet délétère sur la productivité. On a aussi observé que le coût de se conformer à la réglementation est beaucoup plus élevé pour les PME que pour les grandes entreprises et plus élevé au Québec que dans toutes les autres provinces canadiennes.

Il est impératif de continuer les efforts pour réduire les entraves à la concurrence dans l'économie québécoise et de limiter la réglementation au minimum nécessaire.

L'ouverture sur le monde

Une autre façon d'accroître la concurrence entre les entreprises est de favoriser l'ouverture aux marchés étrangers.

La mondialisation a beaucoup d'avantages pour le Québec. Elle porte la pression de la concurrence sur les entreprises à un niveau d'intensité maximum et les force à exceller sur le plan mondial. L'Accord de libre-échange Canada–États-Unis a eu des effets extraordinairement bénéfiques et vérifiés sur le volume de nos exportations vers les États-Unis, sur la taille moyenne de nos entreprises, sur la diffusion technologique et, par conséquent, sur la productivité de notre économie.

La mondialisation n'a pas été un facteur important d'augmentation des inégalités au Canada et au Québec. Elle a néanmoins frappé durement certains groupes de travailleurs impliqués dans des licenciements collectifs ou dans le conflit du bois d'œuvre. Il faut tirer le maximum d'avantages de la mondialisation, mais s'assurer de civiliser le processus et de compenser ceux et celles qui en souffrent.

Le gouvernement du Québec doit continuer à faciliter le commerce interprovincial et international ainsi que l'investissement direct des multinationales québécoises à l'étranger et des multinationales étrangères au Québec.

▪ De bonnes infrastructures publiques

Enfin, de bonnes infrastructures publiques (routes, énergie, transport en commun, environnement, écoles, hôpitaux, etc.) sont, elles aussi, essentielles à un bon environnement d'affaires.

Depuis vingt ans, les gouvernements ont sous- investi dans ces infrastructures. Ils ont cependant commencé à redresser la situation, notamment au Québec, avec une stratégie énergétique et un plan des infrastructures annoncés en 2006 et en 2007.

■ Comment diminuer le coût des investissements ?

Si plusieurs facteurs peuvent nuire au rendement de l'investissement, plusieurs autres peuvent augmenter son coût et accentuer l'effet de freinage. Le groupe de travail distingue trois sortes de coûts :

- le coût d'acquisition des bâtiments;
- le coût et la disponibilité du capital de financement;
- le coût de la fiscalité.

■ Le coût d'acquisition des bâtiments

Le premier type de coût à surveiller est le coût d'acquisition des bâtiments et des structures. Pour qu'il soit abordable, il faut pouvoir compter sur une industrie de la construction performante.

Au Québec, l'industrie est compétente, mais il y a toujours place à l'amélioration. Construire au Québec comporte des risques, comme l'ont démontré certains exemples dans le passé récent. Les temps sont mûrs pour réunir les partenaires du secteur de la construction afin de mettre au point des méthodes plus sûres visant à réduire les conflits, les pénuries et les dépassements d'échéanciers et de coûts sur les chantiers du Québec, où l'activité va s'accélérer dans un proche avenir.

■ Le coût et la disponibilité du capital de financement

Le deuxième type de coût à surveiller est le coût du capital financier permettant d'investir. Le groupe de travail aborde ici quatre éléments, soit la disponibilité de l'épargne, l'accueil de l'investissement étranger, la disponibilité de capital de risque et l'aide financière gouvernementale.

La disponibilité de l'épargne

Si nous n'épargnons pas assez pour financer les dépenses d'investissement de nos entreprises, ces dernières peuvent emprunter à l'extérieur du Québec. Mais plus les entreprises sont obligées de le faire, plus leurs investissements vont aller enrichir les étrangers plutôt que les Québécois.

C'est pourquoi, il est important que les Québécois épargnent. Malheureusement, notre épargne personnelle a dégringolé depuis 25 ans. Il faut donc multiplier les moyens d'encourager les Québécois à épargner, y compris en taxant la consommation, si le fardeau fiscal doit être restructuré.

En même temps, le gouvernement du Québec doit continuer à modérer ses emprunts. En absorbant ainsi une plus faible proportion de l'épargne nationale, il se trouve à en laisser une plus grande proportion à investir par les entreprises dans l'économie.

L'accueil de l'investissement étranger

Un moyen classique de contourner le manque d'épargne nationale pour financer l'investissement d'entreprise est l'investissement direct étranger, c'est-à-dire l'investissement des entreprises étrangères au Québec.

Seulement 13 % de l'emploi au Québec est sous contrôle étranger. Or, il a été clairement démontré que les entreprises multinationales – cela s'applique aussi aux multinationales québécoises – sont beaucoup plus performantes que la moyenne des entreprises locales en productivité, en niveau de salaire versé, en recherche et en innovation technologique et organisationnelle. Comme on vient de le souligner, malgré leur petit nombre, les multinationales étrangères sont à l'origine de 40 % à 50 % de l'investissement en équipement des entreprises au Québec, y compris dans le secteur des services.

Les prises de contrôle récentes au Québec soulèvent des craintes, qui pour certaines sont légitimes. Il faut établir des règles simples et transparentes sur les prises de contrôle d'entreprises locales par des multinationales étrangères.

Compte tenu de leur niveau élevé de performance, les multinationales étrangères doivent continuer à être bien accueillies au Québec. Le Québec dispose encore d'atouts importants pour attirer l'investissement direct étranger, dont surtout son accès facile au marché américain et la qualité de sa main-d'œuvre. Il faut protéger ces atouts, corriger nos défauts et développer de nouveaux atouts.

Cela veut dire faire une grande priorité de la préservation de l'accès au marché américain; travailler ardemment au développement de la main-d'œuvre, stabiliser le régime fiscal applicable à la R-D, avancer la date d'élimination de la taxe sur le capital, éviter d'ajouter au fardeau des taxes sur la masse salariale, favoriser l'émergence de nouveaux créneaux industriels spécialisés ou technologiques.

Par ailleurs, il n'est pas évident que le Québec réussisse, à l'heure actuelle, à bien communiquer sa politique et ses avantages aux milieux internationaux. C'est pourquoi, le groupe de travail recommande de procéder à un examen et à une clarification des fonctions des multiples ministères et organismes impliqués dans la prospection des investissements étrangers, et si possible à une réduction de leur nombre. La voix internationale du Québec doit être claire, simple, unie, compétente, convaincante, compétitive et bien coordonnée.

La disponibilité de capital de risque

Le troisième élément de coût financier à considérer est la disponibilité de capital de risque.

En 2003, le rapport Brunet a souligné la place prépondérante du secteur public dans l'industrie du capital de risque au Québec, l'absence de capital étranger et les difficultés propres aux régions. Il a recommandé des correctifs qui ont commencé à donner des résultats. Mais les progrès sont lents et des craintes ont été récemment soulevées au sujet d'une pénurie de fonds dans la phase d'amorçage des projets.

La démarche à suivre ici paraît être d'appuyer les efforts de restructuration entrepris par l'industrie québécoise du capital de risque, de soutenir la recherche de créneaux d'excellence en région (autour du projet ACCORD), et de surveiller attentivement l'évolution de la disponibilité de capital de risque du côté de l'amorçage de projets.

• *L'aide financière gouvernementale*

Le quatrième élément à surveiller en matière de financement des projets d'investissement est l'aide financière gouvernementale, dont le principal mandataire est Investissement Québec.

Cette société publique effectue un travail de grande qualité, mais la concentration de son activité dans le secteur manufacturier (82 %) apparaît excessive au groupe de travail. Cette étroitesse sectorielle est inscrite dans les programmes gouvernementaux qu'Investissement Québec est obligée d'appliquer.

Sans minimiser les difficultés dont souffre le secteur manufacturier, le groupe de travail juge qu'il faut mettre fin à la discrimination anachronique qui est ainsi exercée contre le secteur des services et traiter désormais tous les secteurs industriels sur le même pied.

Par ailleurs, en plus d'Investissement Québec, un grand nombre de ministères et d'organismes sont impliqués dans l'aide à l'investissement. Les temps sont mûrs pour procéder à un examen rigoureux de la logique d'ensemble de cette foison et à une clarification des objectifs et des fonctions de chacun.

▪ Le coût de la fiscalité

En plus du coût d'acquisition des structures et du coût du capital de financement, le troisième facteur qui influe sur le coût d'investir est la fiscalité.

Au Québec, deux grands impôts surtout découlent des investissements passés d'une entreprise : l'impôt sur le revenu des sociétés (partie fédérale et partie provinciale) et la taxe sur le capital du Québec. Si ces impôts sont trop lourds, il sera moins payant d'investir et les entreprises investiront moins. C'est pourquoi il faut y porter une attention particulière.

Comme le Québec a choisi de se donner plus de services publics qu'ailleurs, il doit taxer plus qu'ailleurs. Mais il doit chercher les moins mauvaises façons de taxer.

À cette fin, le groupe de travail retient trois principes :

- Il faut taxer la consommation (TPS, TVQ, taxes spécifiques, tarifs aux usagers, etc.) plutôt que l'investissement.
- On doit éviter de changer le régime fiscal à tout bout de champ.
- Il est essentiel de s'assurer que notre fiscalité d'entreprise soit mondialement concurrentielle. Si certaines causes structurelles de la faiblesse de notre taux d'investissement sont difficiles ou impossibles à éliminer, il peut être nécessaire que nos impôts sur les sociétés soient plus bas qu'ailleurs.

Pour juger du fardeau fiscal des entreprises du Québec, il est utile de calculer un taux synthétique, appelé *taux effectif d'imposition de l'investissement*, qui résume leur impact combiné sur le rendement d'un nouvel investissement.

Par exemple, si le rendement avant impôt de l'investissement est 10 %, un taux effectif d'imposition de 40 % le réduit à 6 %. Ce taux effectif d'imposition atteignait 35 % au Québec en 1998, il est descendu à 24 % en 2008, et il doit diminuer à 19 % en 2012, soit un an après l'élimination annoncée de la taxe sur le capital. Cette année-là, le taux effectif d'imposition des entreprises du Québec pourrait se situer autour de la médiane des pays de l'OCDE. Il serait inférieur à ceux de l'Ontario et de la Colombie-Britannique, mais supérieur à ceux de l'Alberta et des provinces de l'Atlantique.

Le groupe de travail est convaincu que le Québec peut et doit faire encore plus pour encourager l'investissement des entreprises.

Éliminer sans tarder la taxe sur le capital

Le groupe de travail estime que le Québec doit éliminer sa taxe sur le capital sans attendre. Cette taxe est la plus néfaste à l'investissement parce que, contrairement à l'impôt sur le revenu des sociétés, le montant à verser est le même quelle que soit la situation financière de l'entreprise. Pour des raisons d'efficacité et de crédibilité, abolir cette taxe est la première chose à faire, et à faire sans tarder.

Diminuer l'impôt sur le revenu des sociétés

L'impôt du Québec sur le revenu des sociétés est de 11,4 % en 2008, en hausse de 2,5 points depuis 2006, et il doit encore augmenter à 11,9 % en 2009. Pendant ce temps, le taux fédéral pour le même impôt est de 19,5 % et doit baisser à 15 % en 2012. Le gouvernement fédéral a invité les provinces à réduire leurs taux à 10 % en 2012, de façon à ce que l'image de marque du Canada cette année-là soit « le pays du 15-10 ».

Le Québec doit-il répondre favorablement à l'invitation fédérale ? Le groupe de travail répond par l'affirmative à cette question, parce que la recherche contemporaine est unanime sur le fait que l'impôt sur le revenu des sociétés a un impact négatif majeur sur l'investissement des entreprises.

Une telle mesure pourrait soulever une certaine réticence sur le plan politique, parce qu'elle est généralement perçue comme un cadeau fait aux riches propriétaires d'entreprises au détriment du reste de la société. Bien que naturelle, cette façon de voir les choses est erronée. Lorsqu'on taxe le revenu d'une entreprise, on lui enlève de l'argent qui servirait en partie à accorder des augmentations de salaire et à faire des investissements qui rehausseraient la productivité, donc encore plus les salaires. Des recherches menées auprès de dizaines de milliers d'entreprises indiquent que c'est presque 100 % de toute hausse des impôts des sociétés qui est payé par les salariés.

La fiscalité du Québec doit également soutenir la concurrence avec les autres pays, parce que l'investissement direct étranger est très sensible au taux d'imposition du revenu des sociétés. Les pays qui insistent pour garder le fardeau fiscal de leurs entreprises à un niveau supérieur à la moyenne prennent un gros risque d'être délaissés par les entreprises internationales, voire ultimement par leurs propres entreprises locales, intéressées à aller voir ailleurs.

Enfin, le groupe de travail explique pour quelle raison il vaut beaucoup mieux pour le Québec d'abaisser son taux général d'imposition du revenu des sociétés à 10 % le plus rapidement possible, plutôt que de transformer en crédit d'impôt à l'investissement généralisé son crédit de taxe sur le capital actuel.

Cette dernière option consisterait à transformer en crédit d'impôt à l'investissement, généralisé à toutes les régions, à tous les secteurs industriels et à toutes les formes d'investissement tangible (y compris aux technologies de l'information et des communications), le crédit de taxe sur le capital qui est actuellement offert aux entreprises exerçant leurs activités dans les secteurs forestier et manufacturier pour des acquisitions de matériel de fabrication et de transformation.

L'opposition du groupe de travail au crédit d'impôt généralisé à l'investissement est fondée sur trois arguments.

- Premièrement, l'histoire du crédit d'impôt à l'investissement aux États-Unis depuis 45 ans est rocambolesque. Pendant son existence, il a fait l'objet d'une multitude de modifications sous l'influence des groupes de pression politiques. Cette instabilité explique sans doute en bonne partie qu'on n'ait jamais pu détecter de lien entre un tel crédit et le niveau de l'investissement des entreprises aux États-Unis.
- Deuxièmement, il existe des analyses assez solides prouvant que les fournisseurs de biens d'investissement s'approprient une bonne partie du crédit, de sorte que son efficacité est réduite.
- Troisièmement, le crédit d'impôt s'applique purement à un investissement dans le capital tangible – les actifs dits « corporels » – , alors qu'on a démontré qu'une bonne partie du progrès de la productivité provient d'ailleurs, soit du changement organisationnel, de la créativité scientifique, artisanale ou artistique, des innovations en gestion, en marketing et en finance, de la formation et de l'apprentissage sur le tas. Cela est vrai dans tous les secteurs, mais particulièrement dans le secteur des services, où le défi de la productivité est justement le plus grand, si on compare la situation actuelle du Québec et du Canada à celle des États-Unis.

La baisse générale de l'impôt sur le revenu des sociétés, au contraire, a le grand mérite de s'appliquer à toutes les sources de progrès de la productivité qui aboutissent au bilan de l'entreprise. C'est pourquoi le groupe de travail juge que cette approche est la meilleure.

Le verdict négatif sur le crédit d'impôt à l'investissement généralisé ne s'applique évidemment pas à un crédit d'impôt particulier, qui serait ciblé sur un objectif économique ou social majeur, comme par exemple si on veut compenser les régions pour le coût de la distance, offrir une aide ponctuelle au secteur forestier ou manufacturier, promouvoir l'investissement en matière de protection de l'environnement, etc.

Dans ces trois exemples, ce qui est visé est justement le capital tangible. Le crédit d'impôt à l'investissement ciblé donne de la flexibilité. Il fait partie de la panoplie d'outils d'intervention dont doit disposer l'État afin de poursuivre certains objectifs économiques ou sociaux majeurs.

□ L'investissement : qu'est-ce qu'on fait maintenant ?

Au terme de son rapport, le groupe de travail formule les vingt-et-une recommandations suivantes.

1. Le groupe de travail recommande au gouvernement d'éliminer complètement et sans tarder la taxe sur le capital.
2. Le groupe de travail recommande au gouvernement d'abaisser le taux général d'imposition du revenu des sociétés à 10 % d'ici 2012, plutôt que d'introduire un crédit d'impôt généralisé à l'investissement.
3. Le groupe de travail recommande au gouvernement de stabiliser le régime fiscal de la recherche et du développement (R-D).
4. Le groupe de travail recommande au gouvernement d'éviter toute hausse supplémentaire des taxes sur la masse salariale.
5. Le groupe de travail recommande au gouvernement de mettre fin une fois pour toutes à la discrimination anachronique exercée par la fiscalité et les programmes gouvernementaux contre le secteur des services et de traiter désormais tous les secteurs industriels sur le même pied.
6. Le groupe de travail recommande au gouvernement d'appuyer la philosophie du Rapport Gagné, selon lequel égaliser les chances entre les régions tout en favorisant la productivité requiert une politique générale fondée sur un critère neutre comme la distance et encourageant l'investissement.
7. Le groupe de travail recommande au gouvernement de continuer les efforts déjà entrepris pour alléger la réglementation.
8. Le groupe de travail recommande au gouvernement de faire une priorité absolue de la préservation de l'accès de nos entreprises au marché américain, tout en poursuivant les efforts entrepris pour promouvoir la mobilité des travailleurs et le libre-échange entre le Québec, le reste du Canada et l'étranger.
9. Le groupe de travail recommande au gouvernement de reconnaître la contribution remarquable des multinationales québécoises et étrangères à l'investissement au Québec, de continuer à bien accueillir les multinationales étrangères, mais d'adopter des règles claires sur les prises de contrôle d'entreprises locales.
10. Le groupe de travail recommande au gouvernement de procéder à un examen et à une clarification des objectifs et des fonctions des divers ministères et organismes impliqués dans la prospection des investissements étrangers.

11. Le groupe de travail recommande au gouvernement de soumettre plus fermement toutes les entreprises à la discipline de la concurrence.
12. Le groupe de travail recommande au gouvernement d'appuyer les efforts de restructuration entrepris par l'industrie du capital de risque.
13. Le groupe de travail recommande au gouvernement de procéder à un examen et à une clarification des objectifs et des fonctions des divers ministères et organismes impliqués dans l'aide financière à l'investissement.
14. Le groupe de travail recommande au gouvernement d'encourager l'épargne par divers moyens tout en évitant que cela accroisse les inégalités de revenu.
15. Le groupe de travail recommande au gouvernement de réunir les partenaires de l'industrie de la construction afin de mettre au point des méthodes encore plus sûres de réduire les conflits, les pénuries et les dépassements d'échéanciers et de coûts sur les chantiers du Québec, particulièrement face à l'accélération de l'activité de construction qui s'annonce.
16. Le groupe de travail recommande au gouvernement de combattre le décrochage scolaire (et notamment celui des garçons) avec plus de conviction et de ressources au niveau secondaire afin de combler le retard de production de diplômés du Québec par rapport aux États-Unis et à l'Ontario.
17. Le groupe de travail recommande au gouvernement de porter notre nombre de diplômés universitaires au niveau américain (32 % des 25 ans-44 ans).
18. Le groupe de travail recommande au gouvernement de promouvoir la formation professionnelle, scientifique et technique aux niveaux secondaire et collégial et la formation continue du personnel en entreprise, employés comme gestionnaires.
19. Le groupe de travail recommande au gouvernement de continuer à soutenir les transferts de connaissances entre les milieux scientifiques universitaires et collégiaux, les laboratoires gouvernementaux et les milieux de la recherche industrielle.
20. Le groupe de travail recommande au gouvernement d'appuyer concrètement les organismes qui favorisent le développement de l'entrepreneuriat chez les jeunes Québécois et ceux qui aident nos dirigeants sortants à s'assurer une relève compétente.
21. Le groupe de travail recommande au gouvernement de renforcer les structures d'accueil pour tous les immigrants, et notamment pour les immigrants qualifiés, les immigrants entrepreneurs et les immigrants investisseurs.

□ Conclusion

Les progrès accomplis par le Québec au cours des dernières décennies sont encourageants, mais le groupe de travail est convaincu que nous devons aller plus loin, tout de suite.

- D'une part, face au défi asiatique, au défi démographique et au défi des services publics (santé, pauvreté, environnement), le temps presse. Il y a urgence à accélérer notre productivité et à dégager les ressources qui nous permettront de relever ces trois défis.
- D'autre part, sur le plan international, le Québec a besoin de se démarquer, à ses propres yeux et aux yeux des étrangers. Étant périphérique par la géographie et par le climat en Amérique du Nord, mais ayant néanmoins pratiquement rejoint le centre du Canada en productivité, le Québec a besoin d'une poussée supplémentaire pour partir à la poursuite du niveau de vie américain, qui nous dépasse encore de 30 %.

Ce n'est pas en restant dans la moyenne que nous allons exceller, mais en faisant mieux que les autres.

LE MANDAT

Le 30 octobre 2007, la ministre des Finances annonçait la création du Groupe de travail sur l'investissement des entreprises, mis en place en vue d'« aider le gouvernement à identifier des moyens d'accroître l'investissement pour soutenir la croissance économique »².

Dans le mandat qu'il lui confiait, le gouvernement demandait au groupe de travail :

- de présenter les principaux constats quant à l'investissement des entreprises du Québec;
- d'identifier les leviers les plus importants pour favoriser la croissance économique;
- de lui proposer les actions et les moyens à mettre en œuvre pour favoriser l'augmentation de l'investissement des entreprises – et en bout de ligne, la croissance économique.

Ce mandat était inscrit dans une vision globale de la situation économique du Québec – une situation marquée par une croissance économique intéressante, mais un certain recul pour ce qui est du positionnement du Québec par rapport aux principaux pays industrialisés en matière de niveau de vie.

Plus précisément, le mandat confié par le gouvernement au groupe de travail était énoncé comme suit.

« Au cours des dernières années, le Québec a connu une croissance économique intéressante malgré un contexte international peu favorable marqué par l'éclatement de la bulle technologique, l'appréciation importante du dollar canadien, une hausse importante du prix des hydrocarbures et, plus récemment, la crise de liquidités reliée à la bulle immobilière américaine.

Néanmoins, malgré la performance intéressante de son économie, le Québec a connu un certain recul dans son positionnement mondial en matière de niveau de vie au cours de la dernière décennie. [...]

Ce n'est pas une mauvaise performance de l'emploi qui explique ce glissement. [...] C'est plutôt la croissance de la production par emploi (c'est-à-dire la « productivité ») qui a marqué le pas. [...]

Or, il est souhaitable que l'investissement des entreprises fasse preuve de plus de vigueur que dans le passé pour soutenir le progrès de la productivité au Québec. [...]

Confronté à une concurrence internationale de plus en plus vive et à une réalité démographique peu favorable, le Québec pourra difficilement améliorer, voire maintenir, son rang mondial sur le plan du niveau de vie s'il ne réussit pas à revigorer l'investissement privé sur son territoire afin d'accélérer la croissance de sa productivité.

² Constitution du Groupe de travail sur l'investissement des entreprises. Communiqué de presse émis par le Cabinet de la ministre des Finances, des Services gouvernementaux, responsable de l'Administration gouvernementale et Présidente du Conseil du trésor, 30 octobre 2007.

Afin de l'aider à identifier des moyens d'accroître l'investissement privé, le gouvernement crée un groupe de travail [...].

Le groupe de travail aura pour mandat :

- de présenter les principaux constats quant à la performance de l'investissement privé du Québec au cours des dernières décennies par rapport aux autres provinces et aux pays les plus performants;
- dans le contexte québécois actuel, d'identifier les leviers les plus importants pour favoriser la croissance économique (ex. : productivité du capital et de la main-d'œuvre, natalité, immigration, fiscalité);
- de proposer au gouvernement les actions et les moyens à mettre en œuvre pour favoriser, notamment, une augmentation de l'investissement privé, qui permettrait de stimuler la croissance économique. [...] »³.

□ Un mandat stratégique, des délais limités

Le mandat confié par le gouvernement est on ne peut plus stratégique, puisqu'il vise à établir les bons diagnostics et définir les réponses les plus appropriées concernant la croissance des investissements des entreprises, l'augmentation du niveau de vie et la création de richesse au Québec.

Le gouvernement a souhaité en même temps que le groupe de travail réalise ce mandat rapidement et dans des délais limités – le but étant probablement de disposer le plus vite possible des recommandations issues de la réflexion ainsi engagée.

³ Conseil du trésor du Québec, C.T. 205496 du 5 octobre 2007. Dans le C.T., le Groupe de travail sur l'investissement des entreprises est dénommé « Groupe de travail sur l'investissement privé ».

Le groupe de travail a adapté sa démarche à cette contrainte. Cette démarche a essentiellement pris trois formes :

- Les membres du groupe de travail ont rencontré, individuellement ou ensemble, un certain nombre de personnes-ressources qui leur ont apporté des éclairages stratégiques sur la problématique des investissements des entreprises⁴.

Les membres du groupe de travail ont ainsi eu des entretiens approfondis avec des décideurs du monde des affaires, des représentants du monde syndical, des gestionnaires et dirigeants d'entreprises – y compris des dirigeants d'entreprises étrangères installées au Québec –, des responsables d'organismes voués au développement économique, d'anciens responsables de politiques économiques et des dirigeants de sociétés d'État.

- Les membres du groupe de travail ont également eu des échanges sur les données disponibles et les analyses que l'on pouvait en tirer avec des spécialistes du développement économique et de la vie des entreprises⁵.
- Les membres du groupe de travail ont procédé par ailleurs à une mise en commun et à une synthèse de leurs réflexions et analyses, sur chacun des sujets dont ils s'étaient réparti l'étude.

⁴ Voir la liste des personnes rencontrées en annexe 2.

⁵ Voir la liste des personnes rencontrées en annexe 2.

Pour mener à bien l'ensemble de cette démarche, le groupe de travail a eu à sa disposition un budget d'environ 150 000 \$.

❑ Deux objectifs

Les membres du groupe de travail se sont très rapidement entendus sur les deux objectifs qu'ils s'assignaient, conformément au mandat qui leur était confié.

- Pour le groupe de travail, le gouvernement attendait d'abord de leur part que certaines pistes lui soient indiquées, en vue de stimuler l'investissement des entreprises.
- Simultanément, il importait de contribuer à un effort pédagogique en faveur de la création de richesse. Le sujet l'imposait : le mandat confié au groupe de travail concerne l'ensemble des Québécois, puisqu'il interpelle notre capacité à créer de la richesse – sachant que l'idée même de créer de la richesse ou d'encourager les entreprises à investir n'est pas perçue de la même façon dans notre société.

Le groupe de travail a donc consacré une bonne partie de ses efforts – et du rapport qui en résulte – à expliquer certaines réalités économiques, et à le faire dans une langue et avec une présentation accessibles au plus grand nombre. Ces efforts étaient essentiels : la mobilisation de l'ensemble des Québécois en vue de la création de richesse suppose d'abord que les enjeux en cause soient compris par tous.

❑ Des principes

Le groupe de travail a souhaité dès le départ identifier un certain nombre de principes à partir desquels il engageait sa réflexion. Ces principes sont au nombre de cinq.

- Premier principe, la prospérité est l'affaire de tous.

On vient de le souligner, les efforts en vue de créer davantage de richesse doivent d'abord susciter l'adhésion de la société. En mettant l'accent sur le volet pédagogique du mandat qui lui était confié, le groupe de travail espère contribuer à valoriser, dans notre collectivité, les idées de croissance économique et de création de richesse.

- Deuxième principe, le secteur privé est le moteur du développement économique. Le corollaire de ce principe est que les entreprises doivent exercer leurs activités dans un environnement concurrentiel.

Dans son rapport, le groupe de travail a tenu à préciser et qualifier les liaisons et les relations qui expliquent, à la fois, le caractère stratégique de l'investissement des entreprises et l'importance cruciale de soumettre ces entreprises à la concurrence la plus large possible.

- Troisième principe, le gouvernement a un rôle à jouer afin de soutenir le développement économique – ce principe interpellant le gouvernement du Québec, mais également le gouvernement fédéral.

Pour le groupe de travail, ce principe est complémentaire du précédent. Le rôle moteur joué par le secteur privé dans le développement économique ne signifie pas que le gouvernement n'a aucune responsabilité en la matière, bien au contraire. La logique même du présent rapport est d'ailleurs de recommander au gouvernement du Québec les initiatives et les actions les plus appropriées dans le cadre de cette responsabilité.

- Quatrième principe, toutes les régions du Québec doivent bénéficier de la prospérité.

La prospérité ne peut être l'affaire de quelques régions. La croissance économique du Québec sera d'autant plus solide qu'elle s'appuie sur les différents atouts dont disposent les régions, dans toute leur diversité et leur variété.

- Cinquième et dernier principe, la prospérité doit profiter à tous les Québécois.

Ce principe va de soi. La solidarité et la protection des plus démunis font partie intégrante des valeurs défendues par la société québécoise. Pour le groupe de travail, création et redistribution de la richesse vont ensemble : on ne peut redistribuer que la richesse que l'on a créée, mais à l'inverse, il faut s'assurer que les fruits de la croissance seront équitablement et justement répartis.

Ces principes correspondent à une vision des choses partagée par l'immense majorité des Québécois. Il était important de les souligner clairement, avant d'engager la réflexion et l'analyse sur les investissements privés des entreprises.

□ Quatre questions

Afin de remplir le mandat qui lui était confié, le groupe de travail a engagé sa réflexion et ses analyses autour des quatre questions suivantes concernant l'investissement :

- Pourquoi on en veut plus ?
- Où en sommes-nous ?
- Qu'est-ce qui nous retient ?
- Qu'est-ce qu'on fait maintenant ?

Le rapport issu des travaux du groupe de travail est articulé autour des réponses apportées à ces quatre questions, traitées en autant de chapitres.

Le rapport est de plus complété de deux courtes annexes, présentant les membres du groupe de travail et l'équipe de soutien (annexe 1) ainsi que la liste des personnes et organismes rencontrés (annexe 2).

CHAPITRE 1 – L'INVESTISSEMENT AU QUÉBEC : POURQUOI ON EN VEUT PLUS ?

□ Une définition préalable

Qu'est-ce que l'investissement des entreprises ?

On peut définir l'investissement des entreprises comme l'ensemble des dépenses que les entreprises effectuent dans une année donnée pour construire de nouvelles usines, de nouveaux immeubles et de nouveaux ouvrages de génie et pour acquérir de nouvelles machines et du nouveau matériel.

L'objectif que les entreprises recherchent ainsi est de maintenir et d'accroître leur capacité d'embaucher et de produire. L'univers des entreprises comprend les entreprises publiques (Hydro-Québec, Loto-Québec, etc.) comme les entreprises privées, les entreprises multinationales comme les entreprises locales, et les entreprises sans but lucratif comme les entreprises commerciales.

Bien qu'au sens large l'investissement des entreprises inclue la construction de nouveaux immeubles résidentiels, dans ce qui suit, l'analyse du groupe de travail et ses recommandations ne concerneront que la construction non résidentielle.

Investissement : qu'est ce que cela signifie ?

Au sens le plus large, le terme « investissement » désigne toute dépense qui est effectuée par les sujets économiques (personnes, familles, entreprises, gouvernements) pour acquérir un bien qui procurera des services ou un bien-être non seulement cette année, mais aussi dans les années futures.

- Investir, par exemple, consiste à acheter une automobile, une maison, une cuisinière au gaz naturel, un ordinateur, une machine à mouler le plastique, un robot à peinture, un téléphone mobile, un cours au cégep ou à l'université.
- Par contre, acheter un pain, un billet de train, de la résine pour fabriquer du plastique est effectué en vue d'un avantage immédiat seulement : ce n'est pas investir.

Dans le cas d'une entreprise, un investissement consiste à acquérir un bien durable de production. Il ne s'agit pas d'un placement financier (au sens du terme anglais « investment »), comme par exemple lorsqu'on parle d'« investir » ses épargnes en actions ou en obligations. En français, on parle alors plutôt d'un placement.

Le groupe de travail emploie le terme « investissement » comme synonyme de l'expression « formation de capital fixe » utilisée par Statistique Canada et l'Institut de la statistique du Québec.

Il va de soi qu'il n'y a pas que l'investissement des entreprises qui permette d'améliorer la capacité de produire de l'économie. L'investissement en capital humain (éducation et formation), l'investissement en infrastructures publiques (réseau routier, transport en commun, gestion des eaux, écoles, hôpitaux, etc.) et l'inépuisable capacité des êtres humains à concevoir, à développer et à concrétiser de nouvelles idées jouent eux aussi un rôle central dans le bon fonctionnement de l'économie. Il en sera question plus loin.

Mais c'est plutôt sur la question de l'investissement des entreprises que le présent rapport va se concentrer. Les infrastructures énergétiques et les autres infrastructures publiques ont déjà fait l'objet d'une attention particulière de la part du gouvernement dans les deux dernières années⁶.

Ce premier chapitre est intitulé d'une question : l'investissement, pourquoi on en veut plus ?

On va y répondre en trois étapes :

- Pourquoi est-il souhaitable de s'enrichir ?
- Comment le Québec s'est-il enrichi jusqu'ici ?
- La productivité : la seule voie future de notre enrichissement.

⁶ Ministère des Ressources naturelles et de la Faune, *L'énergie pour construire le Québec de demain*, Québec, 2006; et Conseil du trésor, *Des fondations pour réussir : plan québécois des infrastructures*, Québec, 2007.

1.1 Pourquoi est-il souhaitable de s'enrichir ?

Le tableau 1 résume la situation d'ensemble de l'investissement non résidentiel réalisé au Québec en 2006.

TABLEAU 1

Dépenses totales des entreprises et du secteur public au titre de l'investissement en usines et immeubles non résidentiels, en ouvrages de génie et en machines et matériel au Québec en 2006

(en milliards de dollars)

Type d'investissement	Entreprises (privées et publiques)	Secteur public (ministères et réseaux)	Total
Usines et immeubles	3,9	2,5	6,4
Ouvrages de génie	5,5	3,1	8,7
Machines et matériel	16,4	2,9	19,3
TOTAL	25,8	8,5	34,4

Note : Dans le secteur des entreprises, les ouvrages de génie comprennent surtout les immobilisations relatives aux projets hydroélectriques et éoliens. Dans le secteur public, ils sont dominés par les investissements dans le réseau routier.

Source : Estimations basées sur les données de Statistique Canada.

On y constate tout d'abord que des dépenses totales de 34,4 milliards de dollars ont été engagées à ce titre.

Puisque la valeur de la production intérieure totale du Québec en 2006 s'est chiffrée à 283 milliards de dollars, on peut dire qu'un dollar sur huit de toute la richesse créée au Québec en 2006 a été consacré à l'investissement privé et public dans l'équipement productif de l'économie. Cette proportion est assez stable depuis le début des années 2000.

Il apparaît ensuite au tableau que l'investissement des entreprises se distingue de deux manières de l'investissement public.

- D'une part, les dépenses d'investissement des entreprises (25,8 milliards de dollars) sont trois fois plus importantes que celles des administrations publiques et des réseaux de l'éducation et de la santé (8,6 milliards de dollars).
- D'autre part, les dépenses en machines et matériel absorbent presque les deux tiers des dépenses d'investissement des entreprises, alors que dans le secteur public, ce sont au contraire les dépenses de construction (usines, immeubles et ouvrages) qui comptent pour les deux tiers des déboursés.

Les chiffres rapportés au tableau 1 ne comprennent pas l'investissement des entreprises et du secteur public en recherche et développement. Ce type d'investissement a une grande importance pour nourrir l'avancée technologique de l'économie et lui permettre d'accroître sa capacité de produire. Environ 7,5 milliards de dollars ont été consacrés à la R-D au Québec en 2007, soit en gros 4,2 milliards de dollars par les entreprises et 3,3 milliards de dollars par le secteur public.

1.1.1 Pourquoi vouloir accélérer l'investissement au Québec ?

Pourquoi voudrions-nous accélérer l'investissement des entreprises au Québec ?

- Premièrement, parce que plus d'investissement rend plus productif.
- Deuxièmement, parce que plus de productivité rend plus riche. Donc, plus d'investissement enrichit.

Que plus d'investissement rende plus productif est une simple question de logique. Avec plus d'équipement et un meilleur équipement, nos travailleurs peuvent produire plus de valeur par heure travaillée, c'est-à-dire devenir plus *productifs*.

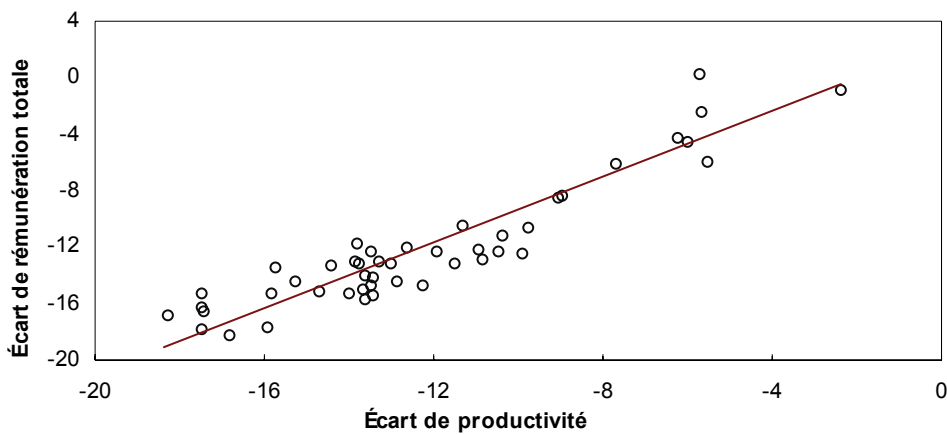
Que plus de productivité rende plus riche découle du fait que plus de valeur engendrée par heure travaillée – plus de productivité – permet de verser de meilleurs salaires aux employés, de meilleurs rendements aux actionnaires et plus d'impôts et taxes aux gouvernements. Les graphiques 1 et 2 font ressortir le lien étroit entre le salaire moyen et la productivité au Canada et dans 21 pays membres de l'OCDE.

Le graphique 1, tout d'abord, illustre la forte corrélation (93 %) entre l'écart de rémunération totale (salaire et avantages sociaux) et l'écart de productivité qui ont séparé le Québec et l'Ontario pendant les 46 années de la période 1961-2006. La ligne droite qui est tracée indique que chaque réduction de 1 % de l'écart de productivité entre les deux provinces a été accompagnée en moyenne par une réduction de 1 % de leur écart de rémunération : c'est du 1 pour 1.

GRAPHIQUE 1

Les liens entre l'écart de rémunération totale (salaire et avantages) et l'écart de productivité (production intérieure par personne employée) du Québec avec l'Ontario

(données annuelles de 1961 à 2006)



Source : Statistique Canada.

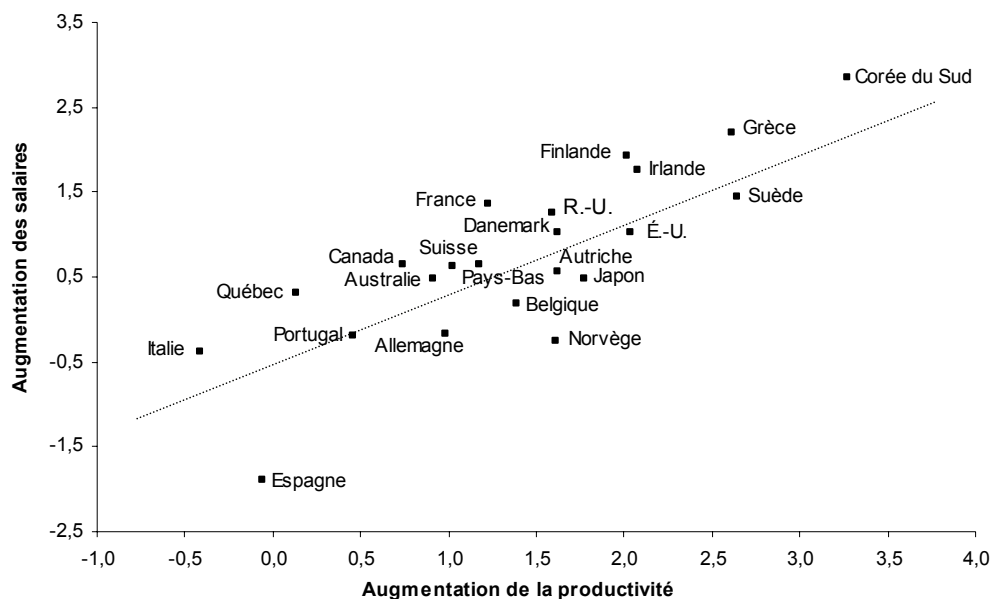
Le graphique 2 porte ensuite la démonstration au niveau international pour les années 2001 à 2006.

La corrélation entre l'augmentation annuelle des salaires et celle de la productivité parmi les 21 pays membres de l'OCDE qui sont représentés est encore très forte (84 %), en dépit de la grande diversité des contextes nationaux.

Là encore, c'est du 1 pour 1 : la ligne droite sur le graphique montre que, dans ces pays industrialisés, chaque addition de 1 % au taux de croissance annuel de la productivité a été associée en moyenne à un taux de croissance annuel des salaires plus grand que 1 %.

GRAPHIQUE 2

Le lien entre l'augmentation annuelle des salaires et l'augmentation annuelle de la productivité au Québec et dans 21 pays membres de l'OCDE, de 2001 à 2006



Note : L'augmentation des salaires exprime une hausse de pouvoir d'achat : c'est la différence entre le taux de croissance annuel moyen de la rémunération par employé dans le secteur privé et le taux d'inflation. L'augmentation de la productivité est le taux de croissance annuel moyen de la production par employé dans l'ensemble de l'économie.

Sources : OCDE et Statistique Canada.

Ce résultat est fondamental : une société plus productive verse des salaires plus élevés et bénéficie d'un niveau de vie plus élevé. À l'inverse, des salaires artificiellement élevés qui ne s'appuient pas sur une productivité suffisante ne font qu'engendrer du chômage. Cette démonstration va être reprise plus loin avec des données exclusivement québécoises.

1.1.2 Pourquoi vouloir enrichir le Québec ?

Plus d'investissement rend plus productif et plus de productivité crée plus de richesse.

Mais est-il vraiment souhaitable de s'enrichir ? Pourquoi vouloir un revenu par habitant plus élevé ? Principalement pour augmenter le confort matériel de la classe moyenne et faire diminuer la pauvreté.

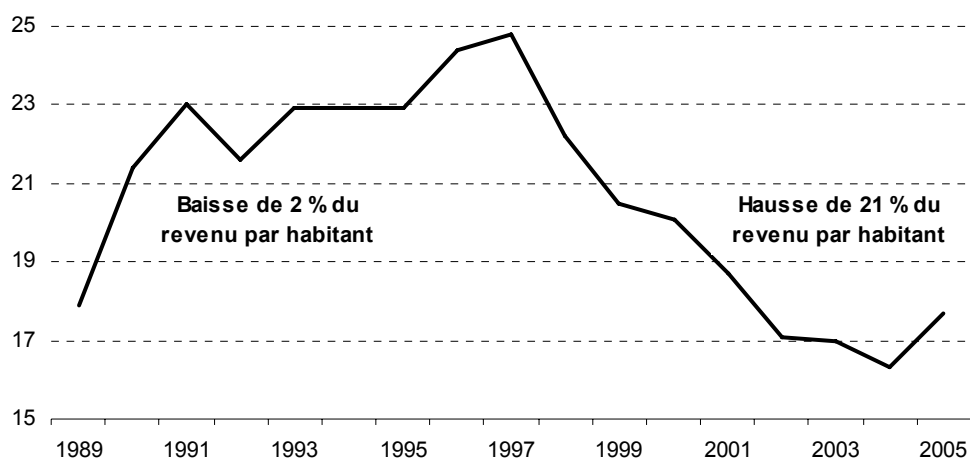
Le graphique 3 illustre cette dernière relation. Il démontre que la pauvreté augmente lorsque la croissance ralentit et diminue lorsque la croissance s'accélère.

- De 1989 à 1996, le revenu moyen par habitant au Québec a baissé de 2 %. On voit que, pendant cette période de récession, puis de stagnation économique, le pourcentage des familles à faible revenu a grimpé jusqu'à 25 %.
- De 1997 à 2005, au contraire, le revenu par habitant a augmenté de 21 %. Le graphique indique que ce rythme accéléré de croissance économique a alors permis au pourcentage des familles à faible revenu de redescendre à 18 %.

GRAPHIQUE 3

Pourcentage des familles québécoises sous le seuil de bas revenus de 1989 à 2005

(en pourcentage)



Source : Statistique Canada.

Il est donc erroné de croire que l'ensemble des personnes pauvres du Québec se sont encore appauvries malgré la croissance économique depuis dix ans – bien que cela soit arrivé à certaines d'entre elles. La pauvreté demeure un fléau à combattre, mais ce n'est pas en freinant la croissance du revenu par habitant qu'on en viendra à bout.

❑ La croissance ne sert-elle qu'à enrichir les riches ?

Mais la croissance économique ne sert-elle qu'à enrichir les riches ?

Cela peut être vrai à certaines époques et dans certains pays, mais encore ici, il n'y a aucune nécessité que ce soit le cas. Tout dépend des politiques sociales adoptées par les gouvernements.

Le graphique 4 montre en effet qu'il n'existe pas de lien nécessaire entre le niveau moyen de richesse et le degré d'inégalité des revenus enregistrés au Québec et dans 19 pays membres de l'OCDE.

On y observe toutes les situations possibles.

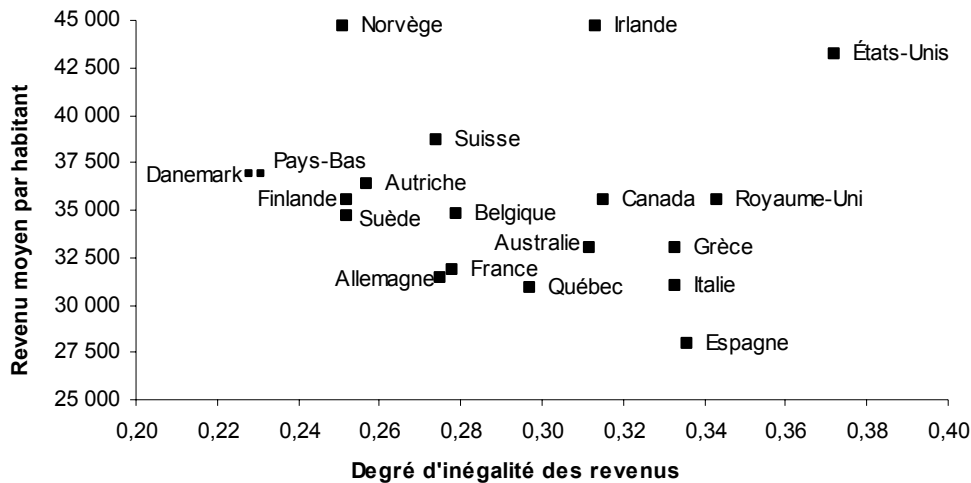
- Les États-Unis sont un pays riche et inégalitaire, mais la Norvège est aussi riche tout en étant beaucoup plus égalitaire.
- En Espagne, le niveau de vie est modeste et les inégalités sont importantes, mais pendant ce temps les Allemands contrôlent nettement mieux les inégalités sans être beaucoup plus riches.

Où se situe le Québec ? Comme on le constate sur le graphique 4, il est moins riche que la moyenne canadienne, mais la richesse y est mieux répartie qu'ailleurs au Canada⁷.

⁷ L'indice global d'inégalité des revenus a augmenté au Canada depuis 15 ans, mais moins qu'aux États-Unis. Au Québec, l'indice d'inégalité s'est détérioré quelque peu entre 1995 et 1997, mais moins qu'ailleurs au Canada. Il est ensuite demeuré stable de 1997 à 2005 (dernière année de disponibilité des données) et est toujours inférieur à l'indice canadien.

GRAPHIQUE 4

L'absence de lien entre le degré d'inégalité des revenus et le revenu moyen par habitant au Québec et dans 19 pays membres de l'OCDE



Note : L'indice d'inégalité des revenus est connu sous le nom de coefficient de Gini. Cet indice, publié par l'Étude sur le revenu du Luxembourg, mesure le degré d'inégalité du revenu disponible entre habitants d'un pays après versement des impôts et réception des transferts sociaux. L'indice est égal à 0 si la répartition du revenu est parfaitement égalitaire; il est égal à 1 si l'inégalité est à son maximum. Le revenu intérieur par habitant est celui que publie le Fonds monétaire international. Il est exprimé en dollars US dont le pouvoir d'achat est identique d'un pays à l'autre. Une correction supplémentaire tient compte du coût de la vie plus faible au Québec qu'ailleurs au Canada.

Sources : Étude sur le revenu du Luxembourg, Fonds monétaire international et Statistique Canada.

❑ Plus de richesse ne préjuge pas de l'usage qu'on veut en faire

Il importe de noter qu'une richesse accrue n'est pas autre chose qu'un élargissement de nos possibilités. Cela ne préjuge en rien de l'usage qu'on fait de ces possibilités accrues.

- Le premier usage, auquel on pense naturellement, consiste à se procurer un confort personnel et familial accru en matière d'alimentation, de vêtement, de logement, de transport, de services récréatifs, de soins personnels ou d'épargne pour l'avenir.
- Un deuxième usage possible de la richesse accrue est de s'accorder plus de temps libre sans être obligé de voir son niveau de vie baisser. Travailler moins d'heures permet de passer plus de temps libre en famille, avec les amis, dans la communauté, à pratiquer les sports, à lire, à sortir, à aller au spectacle, à voyager, à réfléchir, à prier, à aider les autres, etc.

En travaillant moins d'heures par semaine, moins de semaines par année ou moins d'années dans sa vie active, on se prive bien sûr en partie de revenus, mais c'est un choix qui est parfaitement acceptable pourvu qu'il soit librement consenti. Si on travaille moins d'heures que désiré, c'est du chômage déguisé; si on travaille plus d'heures que souhaité, c'est du travail forcé.

- Puisqu'un revenu collectif plus élevé entraîne automatiquement des recettes fiscales plus abondantes, un troisième usage possible de la richesse accrue est l'augmentation de la quantité et de la qualité des services publics.

Les gouvernements peuvent augmenter l'effort en éducation, offrir des soins de santé et des services sociaux plus adéquats, améliorer la sécurité du revenu, accroître l'aide aux familles, réparer et développer les infrastructures, combattre plus vigoureusement la pauvreté, mieux protéger l'environnement, appuyer plus solidement la culture, renforcer la sécurité publique et la justice, développer les services de proximité, etc.

En particulier, l'éducation, la santé et l'environnement vont poser des défis majeurs pour les prochaines décennies. On va revenir plus loin sur l'éducation.

■ **Les besoins en santé**

En matière de santé, il faut garder à l'esprit que la population québécoise de 65 ans ou plus, grande utilisatrice de services de santé, va presque doubler d'ici 2030. Pendant ce temps, le poids de la population des 20 ans à 64 ans, principale source de la population active, va sensiblement baisser. Ces évolutions exerceront une forte pression sur les finances du Québec. Les dépenses de santé s'accroîtront et les recettes fiscales ralentiront.

Dans ce contexte, toute accélération de la croissance économique sera particulièrement opportune, parce qu'elle soutiendra la hausse des revenus fiscaux et facilitera le financement de la santé.

■ **L'environnement**

Du côté de l'environnement, les défis sont nombreux et considérables : mieux gérer nos déchets, minimiser les diverses formes de pollution, limiter la congestion urbaine, réduire nos émissions de gaz à effet de serre, remettre nos forêts sur pied, protéger nos milieux naturels, économiser l'énergie, etc.

Ceux et celles qui ont la naïveté de croire que tous ces objectifs peuvent être atteints à coût minime se trompent amèrement. Les dépenses environnementales des gouvernements devront augmenter, et le principe du pollueur-payeur exigera que les pollueurs que nous sommes tous... paient.

Si notre revenu par habitant stagne, ces dépenses publiques et privées, dont dépend littéralement la survie à long terme de l'espèce humaine, forceront inévitablement notre niveau de vie à diminuer. Mais si notre revenu par habitant emprunte la voie de la croissance, nous pourrions nous permettre ces dépenses obligées tout en continuant à améliorer notre niveau de vie.

Enfin, l'application du principe du pollueur-payeur par la taxation ou le rationnement des droits de polluer orientera les comportements personnels et le développement technologique vers les activités qui seront respectueuses de l'environnement.

Il devient alors tout à fait possible d'imaginer un monde où la croissance économique se poursuivra en même temps que le gaspillage des ressources se résorbera et que l'environnement se reconstruira. Dans ce monde, produire plus ne requerra pas nécessairement plus de destruction des milieux naturels, plus de pollution et plus de gaspillage de nos ressources naturelles.

1.2 Comment le Québec s'est-il enrichi jusqu'ici ?

Il est donc souhaitable de s'enrichir.

On doit maintenant revenir sur le passé, et se demander comment le Québec s'est enrichi jusqu'ici.

1.2.1 La position comparative internationale du niveau de vie du Québec

Mais le Québec n'est-il pas déjà riche ? Oui et non.

Le tableau 2 montre que, si on introduit le Québec parmi les 180 pays membres du Fonds monétaire international, son revenu moyen par habitant apparaît au 26^e rang mondial, à 30 910 \$US en 2006. En ce sens, le Québec est riche : il ferait partie du 15 % des pays les plus riches de la planète.

Néanmoins, sous plusieurs aspects la position du Québec n'apparaît pas très bonne.

- Premièrement, lorsqu'on refait le même classement pour l'année 1981, soit 25 ans plus tôt, on constate que le Québec occupait alors le 18^e rang mondial en revenu par habitant. Depuis cette date, il a glissé de huit rangs.
- Deuxièmement, on observe bien, au tableau 2, qu'en 2006 le revenu par habitant du Québec était voisin de celui du Japon, de la France, de l'Allemagne et de l'Italie. Mais on sait que le Japon a subi une grave dégringolade économique depuis 20 ans, et que la France, l'Allemagne et l'Italie ont connu une performance économique médiocre de 1993 à 2006, avant l'embellie récente.

TABLEAU 2

Revenu moyen par habitant du Québec et des 30 pays les plus riches de la planète en 2006

(en dollars américains à pouvoir d'achat identique, indice : États-Unis = 100)

Pays	Revenu moyen par habitant	Indice : États-Unis = 100
Luxembourg	81 511	188,6
Irlande	44 676	103,4
Norvège	44 648	103,3
États-Unis	43 223	100,0
Islande	40 112	92,8
Hong Kong	38 714	89,6
Suisse	38 706	89,5
Pays-Bas	36 937	85,5
Danemark	36 920	85,4
Canada (sans le Québec)	36 849	85,3
Qatar	36 632	84,7
Autriche	36 368	84,1
Finlande	35 559	82,3
Royaume-Uni	35 486	82,1
Belgique	34 749	80,4
Suède	34 735	80,4
Émirats arabes unis	34 109	78,9
Singapour	33 471	77,4
Australie	33 037	76,4
Grèce	33 004	76,4
Japon	32 530	75,3
France	31 825	73,6
Israël	31 561	73,0
Allemagne	31 390	72,6
Italie	31 051	71,8
Québec	30 910	71,5
Taiwan	30 687	71,0
Chypre	29 870	69,1
Espagne	27 914	64,6
Nouvelle-Zélande	25 874	59,9
Brunei	25 772	59,6

Note : Le revenu dont il s'agit est le revenu intérieur, c'est-à-dire engendré sur le territoire du pays. Dans certains cas, une portion appréciable de ce revenu (jusqu'à 15 % en Irlande, par exemple) peut quitter le pays sous forme d'intérêts versés à des prêteurs étrangers ou de profits retournés à des multinationales étrangères. Pour chaque pays, le revenu par habitant en monnaie locale est converti en dollars américains par le FMI, non pas au moyen du taux de change officiel, mais plutôt d'un taux de change dit de « parité de pouvoir d'achat ». Ce taux de change, propre à chaque pays, fait en sorte que chaque dollar américain de revenu ainsi calculé procure un pouvoir d'achat identique dans tous les pays. Cela permet d'interpréter les différences de revenu par habitant entre pays qui apparaissent au tableau comme de véritables différences de pouvoir d'achat. Par exemple, le taux de change de parité de pouvoir d'achat retenu par le FMI pour le Québec et le Canada est de 80 cents US par dollar CA. Dans ce dernier cas, la conversion tient compte, en plus, de la différence de coût de la vie entre le Québec et les autres provinces canadiennes.

Sources : Fonds monétaire international et Statistique Canada.

- Troisièmement, le tableau 2 indique que 13 autres pays européens dépassaient le Québec en revenu par habitant en 2006. À part les Pays-Bas et le Royaume-Uni, tous ont une population de taille comparable aux 7,7 millions d'habitants du Québec – soit de 300 000 habitants pour l'Islande jusqu'à 11 millions pour la Grèce. Il est difficile de trouver une raison pour laquelle le revenu par habitant du Québec ne pourrait pas être au pair avec la plupart de ces pays.
- Quatrièmement, les comparaisons avec le reste de l'Amérique du Nord sont sans appel.

On observe tout d'abord au tableau 2 que le revenu moyen par habitant du Québec est inférieur de 30 % à celui de l'ensemble des États-Unis. On constate également que le retard du Québec par rapport à l'ensemble formé des neuf autres provinces canadiennes (le « Canada sans le Québec ») est de 16 %.

Le tableau 3 permet d'observer en détail la situation des cinquante États américains et des dix provinces canadiennes.

Dans ce tableau, on a rangé les soixante États d'Amérique du Nord dans l'ordre décroissant du revenu par habitant.

- On constate que sept provinces canadiennes sur dix, y compris l'Ontario, le Québec et la Colombie-Britannique, se classent plus loin que le 50^e rang.
- Les seules provinces qui occupent une meilleure place sont les trois grandes bénéficiaires du boom des hydrocarbures, soit l'Alberta au 3^e rang, Terre-Neuve au 20^e rang et la Saskatchewan au 31^e rang.
- Seuls deux États américains sur les cinquante, soit la Virginie-Occidentale et le Mississippi, ont un revenu par habitant inférieur à celui du Québec.

TABLEAU 3

Revenu intérieur par habitant des 50 États américains et des 10 provinces canadiennes en 2006

(en dollars américains)

État ou province	Revenu par habitant	Indice : É-U = 100	État ou province	Revenu par habitant	Indice : É-U = 100
Delaware	70 724	161,0	Saskatchewan	40 826	93,0
Alaska	61 346	139,7	Géorgie	40 533	92,3
Alberta	60 922	138,7	Kansas	40 411	92,0
Connecticut	58 244	132,6	Ohio	40 190	91,5
Wyoming	57 400	130,7	Floride	39 442	89,8
New York	52 934	120,5	Indiana	39 426	89,8
Massachusetts	52 441	119,4	Tennessee	39 417	89,8
New Jersey	51 943	118,3	Nouveau-Mexique	38 837	88,4
Colorado	48 487	110,4	Vermont	38 809	88,4
Virginie	48 314	110,0	Missouri	38 659	88,0
Nevada	47 444	108,0	Utah	38 332	87,3
Californie	47 380	107,9	Michigan	37 739	85,9
Minnesota	47 328	107,8	Arizona	37 699	85,8
Illinois	45 948	104,6	Oklahoma	37 620	85,7
Maryland	45 909	104,5	Maine	35 543	80,9
Washington	45 894	104,5	Alabama	34 914	79,5
Hawaï	45 358	103,3	Kentucky	34 702	79,0
Texas	45 342	103,2	Caroline du Sud	34 530	78,6
Louisiane	45 044	102,6	Montana	34 217	77,9
Terre-Neuve	44 088	100,4	Idaho	34 032	77,5
Nebraska	42 809	97,5	Ontario	35 488	80,8
New Hampshire	42 799	97,5	Colombie-Britannique	34 253	78,0
Rhode Island	42 768	97,4	Manitoba	33 637	76,6
Caroline du Nord	42 288	96,3	Arkansas	32 672	74,4
Iowa	41 572	94,7	Québec	32 455	73,9
Dakota du Nord	41 495	94,5	Virginie-Occidentale	30 607	69,7
Dakota du Sud	41 347	94,1	Nouveau-Brunswick	29 900	68,1
Pennsylvanie	41 018	93,4	Mississippi	28 938	65,9
Wisconsin	40 894	93,1	Nouvelle-Écosse	28 919	65,8
Oregon	40 884	93,1	Île-du-Prince-Édouard	27 196	61,9

Note : Comme au tableau 2, le revenu intérieur par habitant de chaque province canadienne (PIB par population) est converti en dollars américains au moyen du taux de change de parité de pouvoir d'achat entre le Canada et les États-Unis. On notera que le revenu par habitant du Québec est un peu plus élevé au présent tableau qu'au tableau 2 (32 455 \$ comparativement à 30 910 \$). Cela dépend du fait que le taux de change de parité de pouvoir d'achat utilisé ici est celui qui est suggéré par Statistique Canada, soit 84 cents U.S. par dollar CA. Il est un peu plus élevé que celui de 80 cents U.S. par dollar CA qui est retenu par le FMI au tableau 2. Les différences de coût de la vie entre les provinces sont prises en compte ici comme au tableau 2, mais non celles qui pourraient exister entre les États américains.

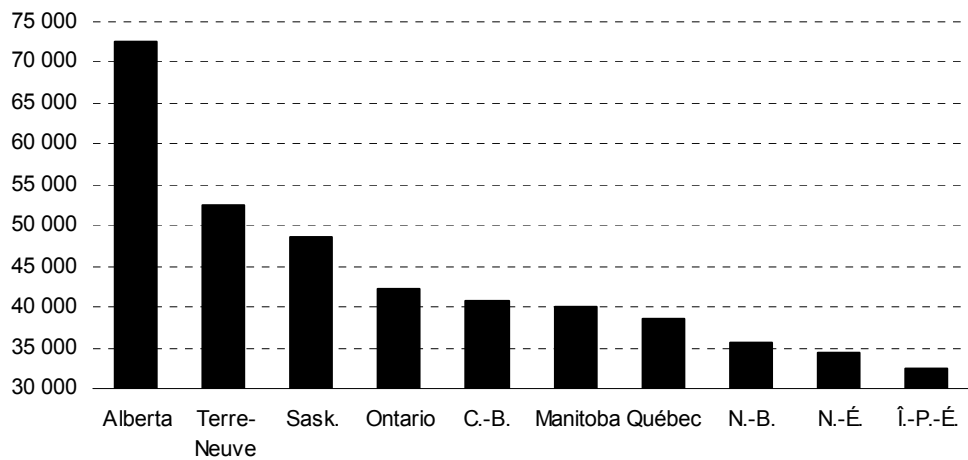
Sources : U.S. Census Bureau, U.S. Department of Commerce et Statistique Canada.

Le graphique 5 reproduit les données du tableau 3 de façon visuelle pour les dix provinces canadiennes. Cela permet de distinguer trois groupes :

- un bloc « ressources » à revenu par habitant élevé, formé des trois provinces de l'Alberta, de Terre-Neuve et de la Saskatchewan;
- un bloc « industriel » à revenu par habitant intermédiaire, composé de quatre provinces – soit le Manitoba, l'Ontario, la Colombie-Britannique et le Québec;
- et enfin, un bloc « maritime » à revenu par habitant plus bas, réunissant les trois provinces de l'Île-du-Prince-Édouard, de la Nouvelle-Écosse et du Nouveau-Brunswick.

GRAPHIQUE 5

Revenu intérieur par habitant des 10 provinces canadiennes en 2006 (en dollars canadiens à pouvoir d'achat identique)



Note : Le revenu par habitant de chaque province est le rapport entre son revenu intérieur réel (son PIB divisé par l'indice des prix de sa demande intérieure finale) et sa population totale. Une correction supplémentaire est apportée pour tenir compte des niveaux absolus de prix qui sont différents d'une province à l'autre. Dans le cas de l'Alberta, de Terre-Neuve et de la Saskatchewan, une fraction sans doute appréciable, mais inconnue, du revenu intérieur quitte la province sous forme de profits versés à des multinationales étrangères.

Source : Statistique Canada.

Trois conclusions se dégagent des tableaux 2 et 3 et du graphique 5.

- La première est que le Québec n'est pas un pays pauvre. Il fait partie des 26 nations les plus riches de la terre.
- La deuxième conclusion est que le Québec a cependant perdu du terrain par rapport aux autres nations depuis 25 ans, qu'il est moins riche que beaucoup de pays européens de taille semblable à la sienne, et qu'il est moins riche également que 48 États américains sur 50.
- La troisième conclusion est que le Québec n'est pas la seule région du Canada à afficher un niveau de vie plutôt modeste dans l'ensemble nord-américain. Les six autres provinces dont la performance économique n'est pas soutenue par le boom des hydrocarbures ne font guère mieux ou font pire.

La condition du Québec est donc une condition partagée. S'il existe un défi de création de richesse pour le Québec, il ne consiste plus à rattraper la moyenne canadienne – ce qui est fait ou presque –, mais plutôt à se rapprocher du niveau de vie américain.

1.2.2 L'évolution comparative du revenu par habitant du Québec depuis 45 ans

Le graphique 6 donne maintenant un aperçu historique de l'effort d'enrichissement du Québec depuis 45 ans. L'évolution du revenu moyen par habitant du Québec y est comparée à celle de l'Ontario.

L'Ontario est choisie comme point de comparaison parce que son économie est grande, diversifiée, voisine de celle du Québec et qu'elle a été la locomotive économique du Canada pendant tout le XX^e siècle.

Le graphique 6 établit la comparaison en indiquant chaque année le rapport entre le revenu moyen par habitant du Québec et celui de l'Ontario de 1961 à 2006⁸. Lorsque la trajectoire monte d'une année à l'autre, cela veut dire que la croissance québécoise est plus rapide que la croissance ontarienne. Lorsqu'elle descend, c'est que la croissance ontarienne est la plus rapide des deux.

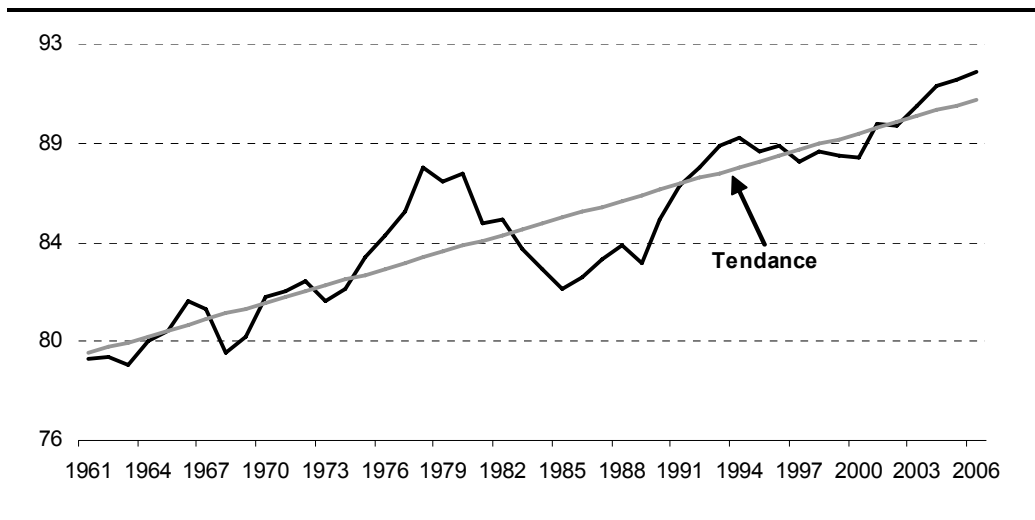
Le graphique 6 confirme d'abord ce que nous savons déjà intuitivement : le rattrapage du Québec ne s'est pas fait de façon régulière, mais il a connu des hauts et des bas. On remarque notamment la « bulle » de croissance qui a entouré le projet hydroélectrique de la Baie-James de 1975 à 1982, puis le recul économique de plusieurs années qui a suivi.

⁸ Tout comme les données du FMI (tableau 2) et les données nord-américaines (tableau 3 et graphique 5), celles du graphique 6 reflètent non seulement les différences de revenu monétaire, mais également les différences de coût de la vie entre le Québec et l'Ontario.

Mais, avant tout, la ligne droite qui trace la tendance à long terme illustre que, pendant la période de 45 ans examinée, le revenu par habitant du Québec a généralement crû plus rapidement que celui de son voisin. Il est passé de 79 % de celui de l'Ontario en 1961 à 92 % en 2006, gagnant en moyenne 1 point de pourcentage sur l'Ontario tous les trois ou quatre ans. Le fossé initial de 21 points de pourcentage entre les deux régions a ainsi été réduit à 8 points.

GRAPHIQUE 6

Évolution du revenu moyen par habitant du Québec en pourcentage de celui de l'Ontario de 1961 à 2006 (en pourcentage)



Note : Le revenu par habitant de chaque province est le rapport entre son revenu intérieur réel (son PIB divisé par l'indice des prix de sa demande intérieure finale) et sa population totale. Une correction supplémentaire est apportée pour tenir compte des niveaux absolus de prix qui sont différents d'une province à l'autre.

Source : Statistique Canada.

1.2.3 Pourquoi le niveau de vie du Québec s'est-il rapproché de celui de l'Ontario ?

Comme le passé comporte la plupart du temps des enseignements utiles pour l'avenir, il est essentiel de comprendre ce qui a amené le revenu par habitant du Québec à converger progressivement vers celui de l'Ontario au cours des dernières décennies, afin de voir si la tendance va se maintenir.

Comme toute société, les Québécois disposaient de quatre moyens pour s'enrichir :

- travailler en plus grand nombre (augmenter leur « taux d'emploi »);
- travailler plus d'heures chaque année;
- produire plus de valeur par heure travaillée (devenir plus « productifs »);
- obtenir des termes plus avantageux dans leurs échanges avec l'extérieur (vendre plus cher tout en achetant moins cher).

Lesquels de ces moyens ont été mis en œuvre pour appuyer la progression de notre revenu par habitant et lesquels l'ont au contraire ralenti ?

Depuis 1982, le Québec a surtout été un grand chantier de création d'emploi

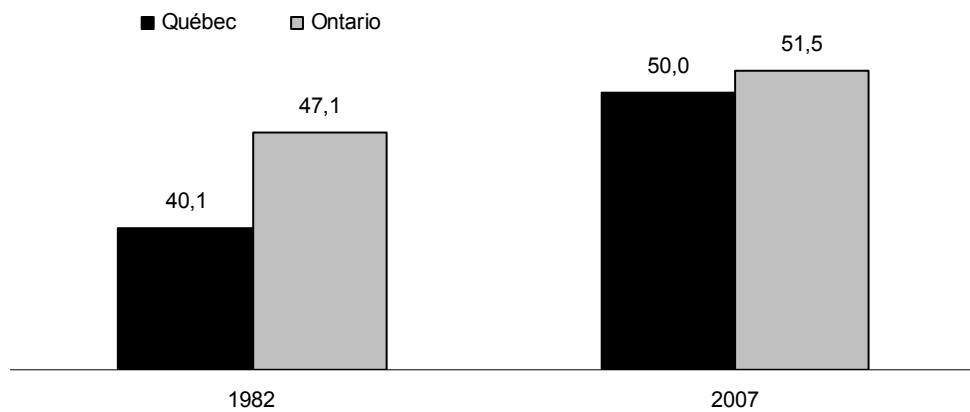
Incontestablement, c'est surtout le premier de ces quatre moyens qu'a employé le Québec pour rapprocher son revenu par habitant de celui de l'Ontario.

En fait, le Québec du dernier quart de siècle a été un grand chantier de création d'emploi. Le graphique 7 rend compte de cette évolution.

- En 1982, seulement 40 % de la population du Québec détenait un emploi, contre 47 % en Ontario.
- En 2007, l'écart entre les deux régions s'était largement résorbé : la part de la population détenant un emploi atteignait 50 % au Québec et 51 % en Ontario.

GRAPHIQUE 7

Pourcentage de la population totale qui détient un emploi, Québec et Ontario, 1982 et 2007 (en pourcentage)



Note : Le taux d'emploi de chaque province, qui est représenté ici, est le rapport entre son emploi total et sa population totale (et non pas sa population en âge de travailler).

Source : Statistique Canada.

Comment expliquer cette poussée remarquable du taux d'emploi au Québec ? Plusieurs causes ont sans doute joué. Parmi elles, il faut mentionner au premier chef :

- la révolution éducative;
- l'entrée accélérée des femmes dans la population active;
- une amélioration sensible des relations de travail.

■ La révolution éducative

Le graphique 8 rappelle que seulement 36 % des jeunes adultes québécois avaient acquis au moins un diplôme secondaire en 1961, contre 53 % en Ontario.

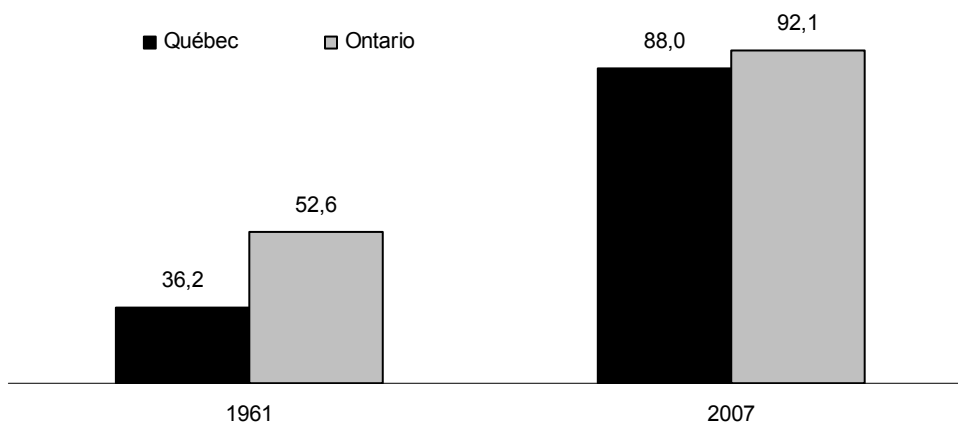
En 2007, le niveau de scolarisation avait augmenté partout au Canada et l'écart entre les deux provinces s'était considérablement refermé : ce niveau atteignait 88 % au Québec et 92 % en Ontario.

L'importance de cette évolution vient du fait que la performance d'une société sur le plan de l'emploi est étroitement liée à son niveau de scolarisation. Plus on est scolarisé, plus on a de chance d'avoir un emploi. En 2007, par exemple, 85 % des Québécois âgés de 25 à 54 ans détenant un diplôme secondaire avaient un travail, contre seulement 61 % des sans-diplômes.

GRAPHIQUE 8

Pourcentage des jeunes adultes détenant au moins un diplôme secondaire, Québec et Ontario, 1961 et 2007

(en pourcentage)



Note : En 1961, il s'agit de la population âgée de 25 à 34 ans; en 2007, de la population âgée de 25 à 44 ans.
Source : Statistique Canada.

■ L'entrée accélérée des femmes sur le marché du travail

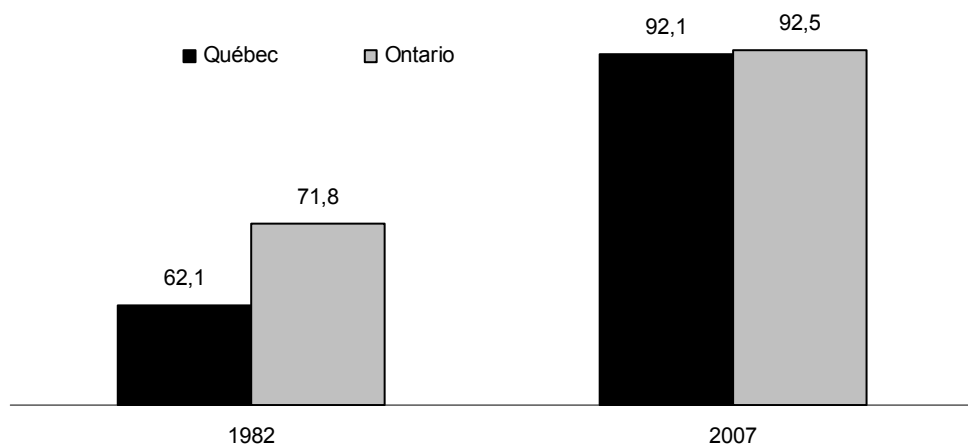
Le graphique 9 montre que le Québec des 25 dernières années a entièrement comblé son retard sur l'Ontario en matière de féminisation du travail.

- En 1982, il y avait 62 femmes pour 100 hommes dans la population de 25 ans à 54 ans en emploi au Québec, comparativement à 72 en Ontario.
- En 2007, le taux d'activité féminin avait beaucoup augmenté au Québec comme en Ontario, mais la différence de dix points avait disparu : la proportion était de 92 femmes pour 100 hommes au Québec comme en Ontario.

GRAPHIQUE 9

Nombre de femmes pour 100 hommes dans la population qui sont âgées de 25 à 54 ans et qui détiennent un emploi, Québec et Ontario, 1982 et 2007

(en pourcentage)



Source : Statistique Canada.

■ L'amélioration des relations de travail

Enfin, les relations de travail ne sont pas sans importance, puisque 40 % des salariés bénéficient d'une couverture syndicale au Québec, comparativement à 28 % en Ontario.

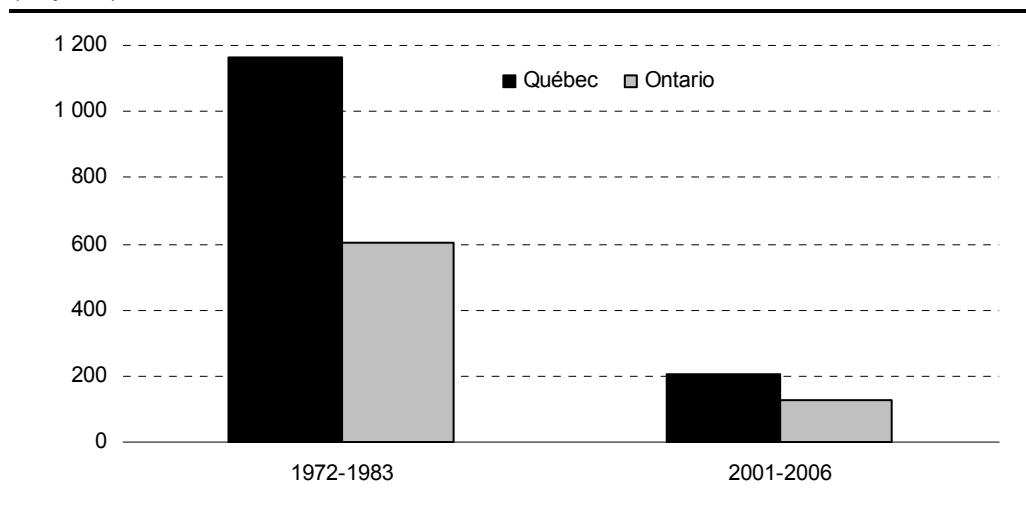
Des relations de travail plus harmonieuses ont amélioré le fonctionnement du marché du travail et soutenu l'expansion de l'emploi au Québec depuis le milieu des années quatre-vingt.

- Le graphique 10 rappelle que, de 1972 à 1983, il s'est perdu deux fois plus de jours ouvrables annuellement par tranche de 1 000 salariés en raison de grève ou lock-out au Québec qu'en Ontario : 1 161 jours comparativement à 604.
- Le contraste est saisissant avec les années récentes de 2001 à 2006, où le Québec a perdu 202 jours et l'Ontario, 126. Les relations de travail sont devenues moins conflictuelles dans les deux provinces, et l'amélioration est nettement plus marquée au Québec qu'en Ontario.

GRAPHIQUE 10

Nombre de jours perdus annuellement dans des arrêts de travail par tranche de 1 000 salariés, Québec et Ontario, moyenne 1972-1983 et 2001-2006

(en jours)



Source : Ressources humaines et Développement social Canada.

❑ **Le nombre d'heures travaillées dans une année a beaucoup diminué depuis 40 ans**

Le deuxième moyen pour une société de s'enrichir est d'accroître la durée annuelle du travail de chacun en allongeant la semaine normale de travail, en abrégant les vacances ou en diminuant le nombre de congés.

Mais lorsqu'on prend une telle décision, il faut soupeser l'avantage – le gain de revenu monétaire – et l'inconvénient – la perte de temps libre. Ici, le verdict de l'histoire est clair : au XX^e siècle, les travailleurs de toutes les sociétés industrialisées ont considérablement raccourci leur année de travail. Ils ont jugé qu'il valait la peine de renoncer à plus de revenus afin d'avoir accès à plus de temps libre.

Les Québécois n'ont pas échappé à cette tendance. Au cours des décennies récentes, ils ont, en fait, mis plus d'efforts que les autres Canadiens à réduire leur semaine normale de travail, à allonger leurs vacances et à multiplier les congés. Depuis quarante ans, le nombre d'heures annuelles travaillées a diminué beaucoup plus et les retraites hâtives ont gagné beaucoup plus en popularité au Québec qu'en Ontario et ailleurs au Canada.

En d'autres mots, aujourd'hui, au Québec, on travaille moins d'heures par semaine, moins de semaines par année et moins d'années dans la vie active qu'ailleurs au Canada. Aussi acceptable que puisse être cette évolution sur le plan du bien-être collectif, elle a eu pour effet en contrepartie de ralentir la convergence du revenu par habitant du Québec vers celui de l'Ontario. En travaillant moins, on crée moins de valeur. Il y a donc moins d'argent à distribuer en revenu.

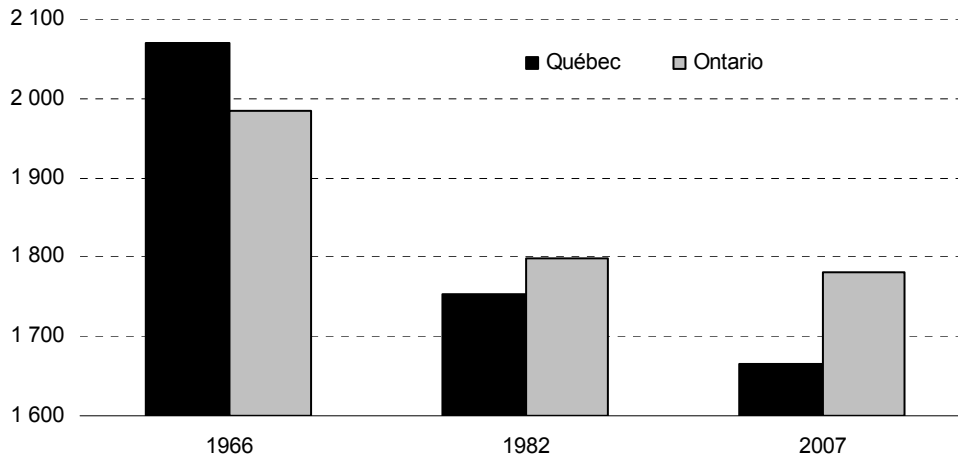
- Le graphique 11 permet de constater qu'en 1966, le travailleur québécois exerçait ses activités 85 heures par année de plus que son confrère ontarien – soit 2 070 heures contre 1 785.
- En 2007, par contre, on travaillait 114 heures de moins au Québec qu'en Ontario, soit 1 666 comparativement à 1 780.

La réduction du temps annuel de travail de 404 heures de travail en 40 ans au Québec équivaut à 10 semaines entières de travail en moins par année pour le salarié moyen.

GRAPHIQUE 11

Nombre moyen d'heures annuelles travaillées, par personne employée au Québec et en Ontario, 1966, 1982 et 2007

(en heures)



Source : Statistique Canada.

Le graphique 12, quant à lui, permet de comparer la durée annuelle du travail au Québec à celle des autres pays.

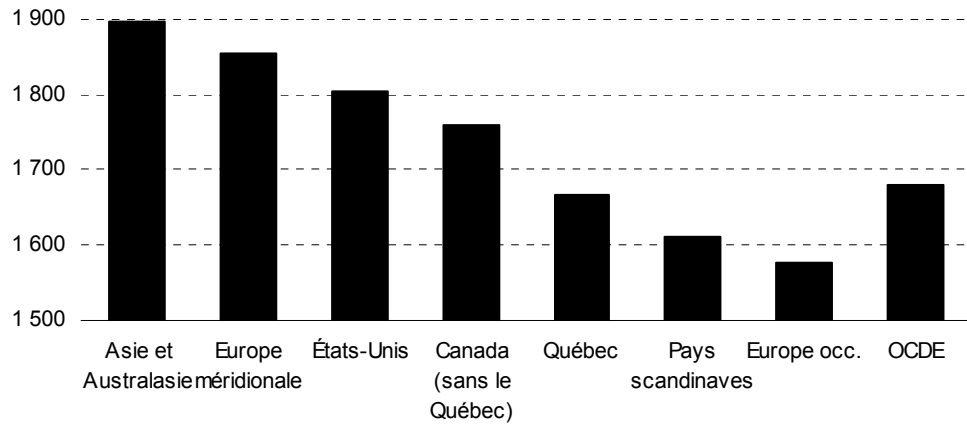
Les données standardisées de l'OCDE qui y sont résumées pour l'année 2006 indiquent que l'année de travail était plus courte au Québec que la médiane des pays membres de cet organisme.

Règle générale, les Québécois travaillent moins d'heures par année que les travailleurs du reste du Canada, des États-Unis, de l'Asie, de l'Australasie et de l'Europe méridionale, mais plus d'heures que ceux des pays scandinaves et de l'Europe occidentale.

GRAPHIQUE 12

Nombre moyen d'heures annuelles travaillées par personne employée dans divers pays et régions de l'OCDE en 2006

(en heures)



Note : **Asie et Australasie** : Australie, Corée du Sud, Japon et Nouvelle-Zélande. **Pays scandinaves** : Danemark, Finlande, Islande, Norvège et Suède. **Europe occidentale** : Allemagne, Autriche, Belgique, France, Irlande, Pays-Bas, Royaume-Uni et Suisse. **Europe méridionale** : Espagne, Grèce, Italie, Portugal, Turquie. Les chiffres régionaux sont les moyennes simples des heures des pays qui forment la région. Les données canadiennes sont corrigées de la légère surestimation de l'Enquête sur la population active de Statistique Canada.

Sources : OCDE et Statistique Canada.

□ La productivité a progressé plus lentement au Québec depuis 25 ans

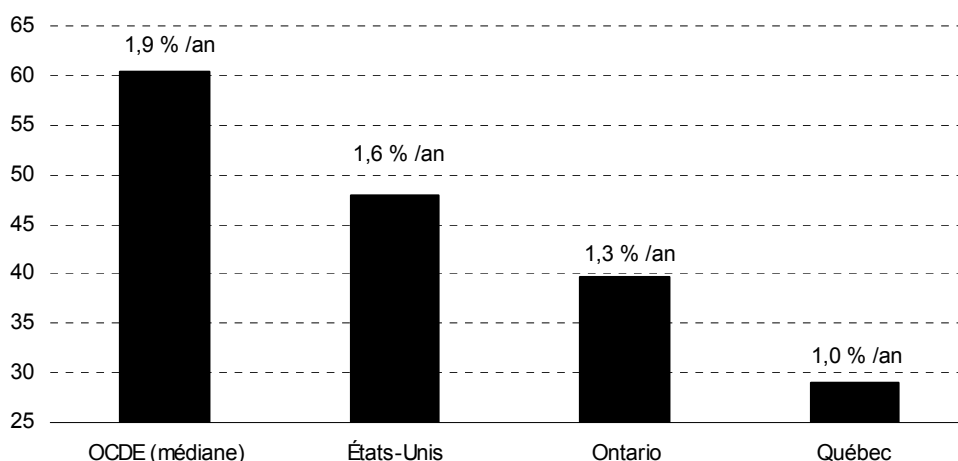
La troisième voie qu'une société peut emprunter pour s'enrichir est fondée sur les gains de productivité, soit produire plus de valeur par heure travaillée.

- Depuis 25 ans, la productivité de l'économie du Québec a sensiblement progressé. En 2006, elle était supérieure de 29 % à son niveau de 1981, ayant augmenté de 1,0 % par année en moyenne (graphique 13).
- Mais la progression a été plus rapide ailleurs. Elle a atteint 40 % en Ontario comme ailleurs au Canada (1,3 % par an), 48 % aux États-Unis (1,6 % par an) et 60 % en moyenne parmi les pays membres de l'OCDE (1,9 % par an). On voit ici à l'œuvre le principe de la croissance exponentielle : une variation de quelques dixièmes de 1 % dans le taux de croissance annuel moyen est capable de faire une différence appréciable en relativement peu de temps.

GRAPHIQUE 13

Pourcentage d'augmentation de la productivité globale (production intérieure par heure travaillée) accumulé pendant la période de 1981 à 2006 dans les pays membres de l'OCDE, aux États-Unis, en Ontario et au Québec

(en pourcentage)



Note : Pour l'OCDE, les données de base sur les taux d'augmentation annuels moyens de la productivité (PIB en dollars constants par heure travaillée) sont celles que publie l'organisme et concernent les 19 pays pour lesquels elles sont disponibles depuis 1980. La valeur médiane de ces 19 observations est retenue. Pour les États-Unis, l'Ontario et le Québec, les données de base sont aussi celles du PIB en dollars constants par heure travaillée. L'estimation des heures travaillées aux États-Unis est corrigée selon les indications de Jean-Pierre Maynard, *Comparaison du niveau du PIB par habitant au Canada et aux États-Unis : décomposition en fonction des différences dans la productivité du travail et dans l'intensité du travail*, Statistique Canada, cat. 15-206-XIF, mars 2007.

Sources : OCDE et Statistique Canada.

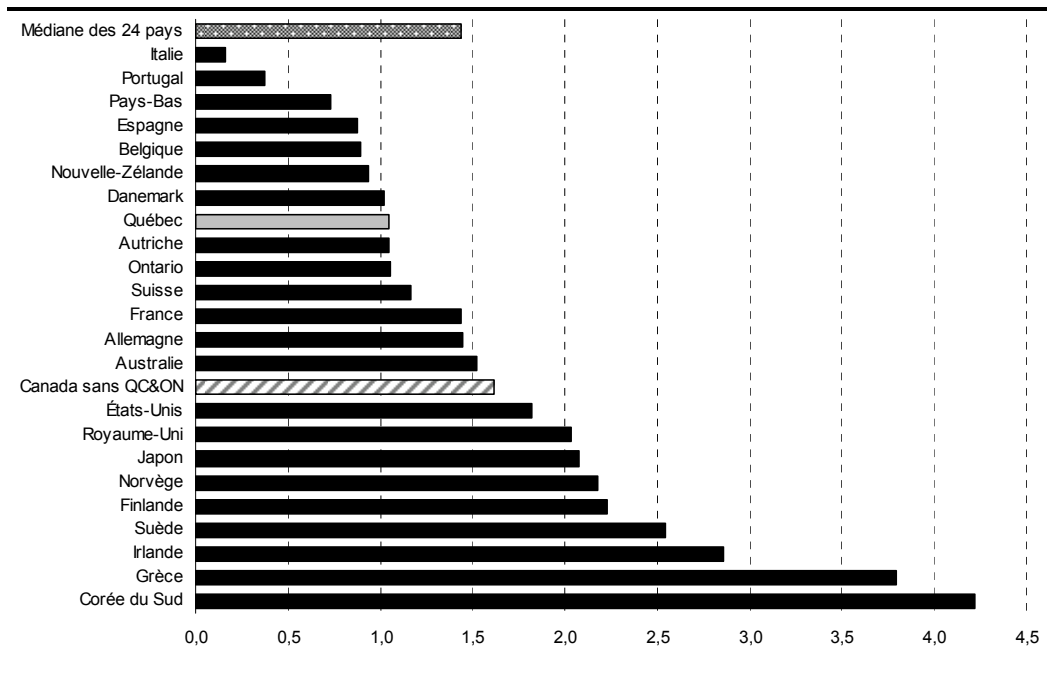
Tout comme la baisse des heures annuelles travaillées par personne employée, la lenteur comparative de la productivité québécoise a donc eu elle aussi pour effet de retarder la convergence du revenu par habitant du Québec vers celui de l'Ontario et des autres régions industrialisées.

Le graphique 14 indique que la situation du Québec ne s'est guère améliorée au cours des années récentes.

GRAPHIQUE 14

Taux de croissance annuel moyen de la productivité globale (production intérieure par heure travaillée) dans 22 pays membres de l'OCDE de 2001 à 2006

(données annuelles, en pourcentage)



Sources : OCDE et Statistique Canada.

- De 2001 à 2006, la productivité québécoise a continué d'avancer au taux annuel de 1,0 %. Ce rythme plutôt lent a maintenu le Québec dans le dernier tiers des 22 pays membres de l'OCDE représentés sur le graphique.
- La nouveauté est que la même lenteur de la productivité marque la performance de l'Ontario (hausse de 1,1 % par an).
- Dans les provinces autres que le Québec et l'Ontario, on observe au contraire un certain essor (hausse de 1,6 % par an). Cela résulte en grande partie des lourds investissements en équipement dans les régions ressources du Canada.

— Pendant ce temps, la productivité a progressé de 1,8 % aux États-Unis, et de plus que 2 % en Corée du Sud, au Japon, au Royaume-Uni et dans quelques petits pays européens (Grèce, Irlande, Suède, Finlande et Norvège).

Force est donc de constater que le Québec et l'Ontario perdent du terrain dans leur capacité de produire de la richesse par heure travaillée, par rapport aux États-Unis et à la majorité des autres pays industrialisés.

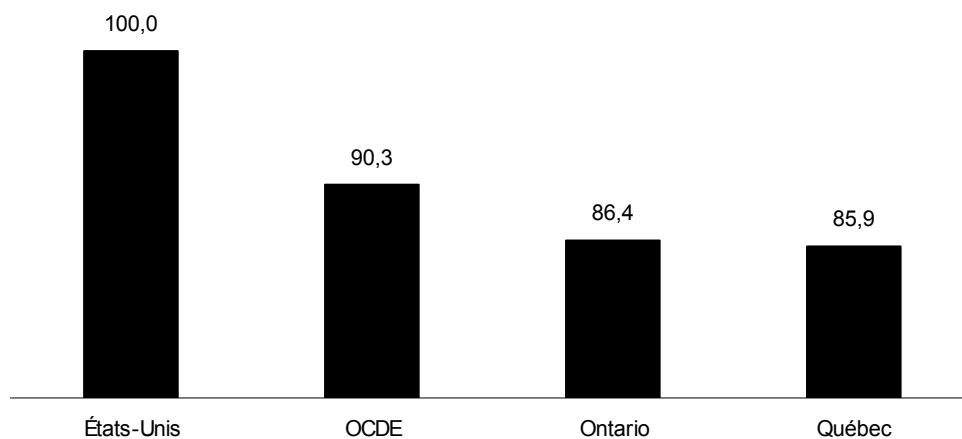
Quelle est aujourd'hui l'ampleur exacte de ce retard accumulé de la productivité québécoise et ontarienne ? Le graphique 15 indique qu'en 2006 le Québec et l'Ontario ont enregistré des niveaux de productivité globale à peu près identiques de 40 \$US par heure travaillée. Les deux provinces canadiennes affichaient un retard d'environ 14 % par rapport à la productivité américaine (46 \$US) et de 4 % par rapport à la productivité médiane des pays membres de l'OCDE (42 \$US).

En somme, le Québec et l'Ontario souffrent d'un double problème commun : leur productivité est plus faible et elle progresse plus lentement que celle des États-Unis et de la moyenne des pays industrialisés.

GRAPHIQUE 15

Niveau de la productivité globale (production intérieure par heure travaillée) dans les pays membres de l'OCDE, aux États-Unis, en Ontario et au Québec en 2006

(en dollars américains de valeur identique; indice : États-Unis = 100)



Note : Pour l'OCDE, les données de base (PIB en dollars constants par heure travaillée) sont celles de l'OCDE. Les pays minuscules (Islande et Luxembourg), émergents (Mexique et Turquie) ou en transition (Tchéquie, Hongrie, Pologne et Slovaquie), de même que la Grèce (pour laquelle les données sont absentes) sont exclus. Le niveau retenu est la médiane des observations. Pour le Québec et l'Ontario, les données de base sont celles de Statistique Canada. Dans le calcul de la productivité américaine, ontarienne et québécoise, les heures travaillées sont estimées selon les indications fournies par Maynard, Op. cit.

Sources : OCDE et Statistique Canada.

□ Les termes des échanges du Québec avec l'extérieur se sont améliorés quelque peu

Le quatrième et dernier moyen de s'enrichir est de bénéficier d'une amélioration des termes de nos échanges avec les autres provinces et les pays étrangers. Cela se produit si nous obtenons des prix plus élevés pour nos exportations, des prix plus bas pour nos importations, ou les deux.

On peut donner des exemples : dans les années récentes, les exportations albertaines ont été avantagées par un prix mondial du pétrole en hausse, les exportations québécoises l'ont été par un prix de l'électricité plus élevé dans le nord-est des États-Unis et un prix mondial de l'or en ascension, et toutes les provinces ont bénéficié des prix à l'importation plus bas que procurent le commerce accru avec les pays émergents et un dollar canadien plus fort.

La mesure classique des termes des échanges d'un pays ou d'une région avec l'extérieur est le rapport entre les prix à l'exportation et les prix à l'importation. Est-ce que l'évolution de ce rapport a aidé le Québec à combler son retard sur l'Ontario en revenu par habitant au cours des 25 dernières années ?

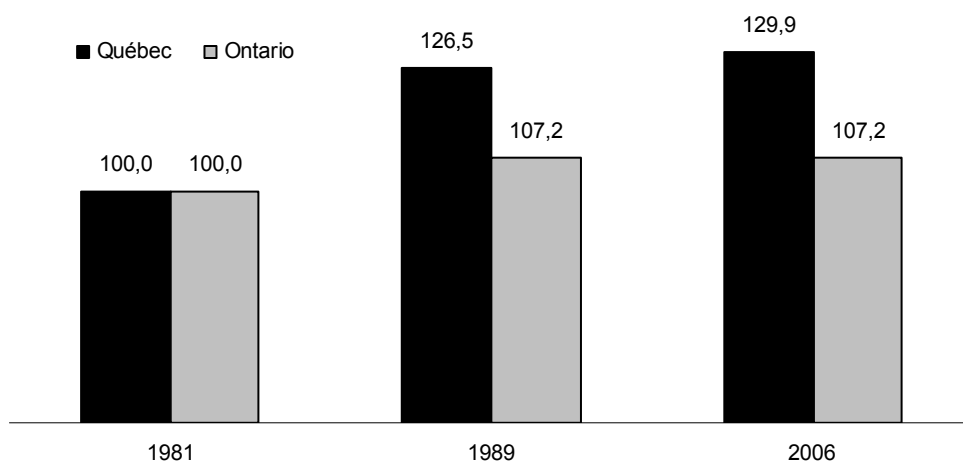
Le graphique 16 donne une réponse affirmative à cette question, en concentrant l'attention sur l'évolution des termes des échanges avec les pays étrangers (principalement les États-Unis).

- De 1981 à 2006, ces termes des échanges au Québec ont grimpé de 30 %, tandis que ceux de l'Ontario n'ont augmenté que de 7 %. Autrement dit, les termes des échanges se sont partout améliorés, mais ils ont poussé plus fort sur le revenu par habitant du Québec que sur celui de l'Ontario.
- Le graphique indique également que l'amélioration des termes des échanges s'est produite dès les années quatre-vingt, soit avant même l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis en 1989. Les prix de l'aluminium et des pâtes et papiers à l'époque ont favorisé le Québec.

GRAPHIQUE 16

Termes des échanges du Québec et de l'Ontario avec les pays étrangers en 1981, en 1989 et en 2006

(rapport entre les prix à l'exportation et à l'importation, 1981=100)



Source : Statistique Canada.

En résumé, au cours des dernières décennies, le revenu par habitant du Québec s'est peu à peu rapproché de celui de l'Ontario.

Deux conclusions s'imposent.

- D'une part, le succès remporté jusqu'ici est entièrement attribuable à deux facteurs, soit la poussée remarquable du taux d'emploi de la population et l'amélioration des termes de nos échanges avec les pays étrangers.
- D'autre part, les deux autres facteurs identifiés, soit la baisse des heures annuelles travaillées par personne employée et la lenteur comparative de la productivité québécoise, ont eu pour effet, à l'inverse, de retarder la convergence du revenu par habitant du Québec vers celui de l'Ontario et des autres régions industrialisées.

1.3 La productivité : la seule voie future de notre enrichissement

Sans beaucoup de risque, on peut prévoir que l'avenir sera différent du passé, et que l'évolution de ces différents facteurs conduit à souligner le rôle que jouera la productivité pour assurer notre enrichissement.

1.3.1 L'avenir sera différent du passé

Pour décoder l'avenir, il faut analyser comment les quatre facteurs que l'on vient de passer en revue – taux d'emploi, termes des échanges avec l'extérieur, durée annuelle du travail, et productivité – agiront sur la croissance économique du Québec dans les années futures.

□ Le changement démographique fera diminuer le taux d'emploi du Québec

Dans le prochain quart de siècle, le changement démographique fera inévitablement diminuer le taux d'emploi de la population québécoise.

D'ici 2030, la population québécoise de 65 ans ou plus, qui est principalement formée de retraités, doublera presque, tandis que la population de 20 ans à 64 ans, qui constitue le bassin principal des travailleurs potentiels, diminuera.

Si le taux d'emploi de la population des principaux âges actifs (20 ans à 64 ans) demeurerait inchangé à son niveau actuel de 79 %, ce déplacement massif de la population des âges actifs vers les âges inactifs entraînerait une diminution marquée du taux d'emploi de la population totale.

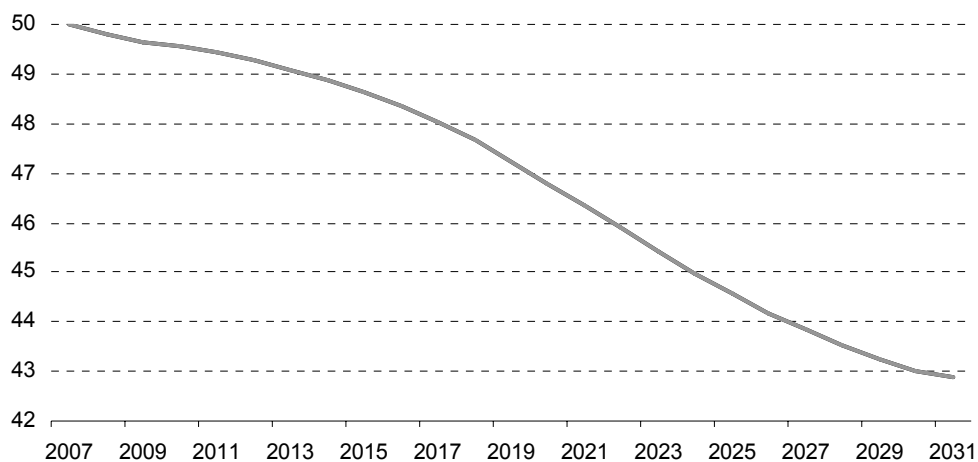
Le graphique 17 illustre le fait que, même si on adopte le scénario « fort » de croissance démographique de l'Institut de la statistique du Québec⁹, le taux d'emploi global passerait alors du niveau de 50 % enregistré en 2007 à 43 % en 2030.

⁹ Fécondité : 1,65 enfant par femme de 15 à 44 ans; immigration nette : 35 000 personnes par année.

GRAPHIQUE 17

Projection du taux d'emploi de la population totale du Québec de 2008 à 2031, si le taux d'emploi actuel de la population âgée de 20 à 64 ans demeurerait inchangé

(en pourcentage)



Source : Institut de la statistique du Québec, scénario fort de croissance de la population.

Est-il possible d'atténuer l'impact du vieillissement sur l'évolution future du taux d'emploi de la population du Québec ? Très certainement.

Le Québec possède encore une certaine réserve de main-d'œuvre – masculine et féminine – qui pourrait et devrait être utilisée de diverses manières, soit en continuant à augmenter le niveau moyen de scolarisation, en favorisant davantage l'entrée des femmes dans la population active, en encourageant l'allongement de la vie active, en augmentant la vitesse d'intégration des immigrants, en combattant le chômage structurel, en permettant une meilleure conciliation du travail et des responsabilités familiales.

Mais l'impact du vieillissement ne pourra pas être renversé, même si le Québec connaît un succès éclatant dans tous ces domaines d'intervention. Il faudrait, pour cela, porter l'emploi total du Québec à un niveau qui équivaldrait non plus à 79 %, mais à 92 % de la population de 20 à 64 ans, ce qui est complètement utopique.

Il faut en conclure que le pourcentage de la population totale du Québec détenant un emploi ne pourra faire autrement que diminuer dans les décennies à venir.

Cela signifie que le Québec ne pourra plus compter, comme par le passé, sur une augmentation continue de son taux d'emploi pour faire progresser son revenu moyen par habitant. Le taux d'emploi de la population totale diminuera et deviendra un facteur de régression du niveau de vie : avec moins de bras et de cerveaux au travail, on produira moins.

De plus, comme le vieillissement de sa population sera plus rapide et prononcé chez nous qu'ailleurs au Canada, il ne fait guère de doute que le Québec connaîtra un repli de son taux d'emploi plus important que les autres provinces. Par conséquent, après avoir fait gagner du terrain au revenu par habitant du Québec par rapport à celui de l'Ontario dans le passé, l'évolution démographique lui en fera perdre dans l'avenir.

❑ **L'année de travail des Québécois continuera à diminuer**

Est-ce que le plafonnement et la diminution du taux d'emploi global de la population du Québec peuvent être compensés par une augmentation du nombre d'heures annuelles travaillées par les détenteurs d'emplois ? Cela est fort peu probable.

Les invitations à accroître la durée annuelle du travail de chacun en allongeant la semaine normale de travail, en abrégant les vacances ou en diminuant le nombre de congés ne trouvent pas beaucoup de preneurs au Québec. En 2007, les travailleurs québécois ont exercé leurs activités en moyenne pendant 90 heures (deux semaines) de moins dans leur année de travail qu'il y a dix ans, malgré que la pénurie croissante de main-d'œuvre témoigne d'une forte demande pour les ressources humaines.

Consacrer une part de sa hausse annuelle de revenu à l'augmentation du temps hors travail continue de s'avérer au Québec un usage répandu et apprécié des gains que permet la croissance économique. La grande popularité des congés parentaux et des mesures de conciliation travail-famille adoptées par un certain nombre d'entreprises et d'organisations rend compte de cet intérêt.

Il n'y a pas de signe tangible que la tendance à la réduction de l'année de travail soit près de s'inverser. Il serait étonnant d'observer dans l'avenir un allongement de la semaine normale de travail, une réduction du temps de vacances ou une diminution du nombre de congés au Québec. Ce n'est pas sur une telle évolution qu'on peut fonder l'espoir que le revenu par habitant continue d'augmenter dans les années futures.

❑ **Les termes de nos échanges dépendront des aléas de la conjoncture internationale**

Les termes des échanges du Québec avec l'extérieur continueront-ils à s'améliorer et à être une source importante et fiable de croissance économique future ? Cela est possible, mais incertain.

Pour une bonne part, l'évolution de ces termes des échanges dépend de la conjoncture économique internationale sur laquelle le Québec a peu de prise - soit les prix du pétrole et du gaz, de l'électricité, du bois d'œuvre, du papier, de l'or et de l'aluminium ainsi que des denrées alimentaires, la conjoncture du transport aérien et ferroviaire, etc. À ce jeu mondial de loto, le Québec peut gagner ou perdre sa chemise, selon les époques. Ce qui est toutefois certain, c'est que le résultat échappe à son contrôle.

Il n'est pas sage non plus de compter sur des gains importants dans les prix à l'exportation manufacturière. L'appréciation forte et durable du dollar canadien et la vive concurrence des pays émergents imposent une limite future à l'expansion et à la hausse des prix des exportations québécoises, qui sont concentrées dans les secteurs primaire et manufacturier.

Il est fort peu probable que le déplacement vers les pays émergents d'une bonne partie de l'activité manufacturière traditionnelle des économies industrialisées comme celle du Québec soit seulement passager. Le secteur manufacturier et exportateur du Québec conservera sans nul doute son dynamisme, mais il sera plus modeste de taille, plus spécialisé, et plus avancé au plan technologique.

❑ **Accélérer la productivité est le seul moyen d'empêcher notre niveau de vie de reculer**

Par élimination, si le changement démographique freine notre taux d'emploi, si l'intérêt de nos concitoyens pour augmenter leur temps libre se maintient, et si les termes de nos échanges avec l'extérieur dépendent surtout des aléas de la conjoncture mondiale, le Québec n'aura pas le choix : son progrès économique futur – du moins, la portion qu'il peut contrôler – dépendra d'abord et avant tout de sa capacité d'accélérer son rythme de production de valeur par heure travaillée.

Autrement dit, ou bien notre productivité s'accélélera et notre niveau de vie pourra progresser à bonne allure, voire même plus rapidement que dans les années récentes; ou bien notre productivité poursuivra son train-train actuel et notre niveau de vie ralentira et perdra du terrain par rapport aux autres régions de l'Amérique du Nord et aux autres pays industrialisés.

Le tableau 4 résume ces perspectives de croissance pour la prochaine décennie, en attirant l'attention sur divers scénarios types.

- De 2000 à 2006, le revenu par habitant du Québec s'est accru de 1,2 % par année en moyenne. Cette période d'expansion a été marquée par une baisse importante de la durée annuelle du travail et un fort élan de l'emploi (surtout féminin). Il est peu probable que ces poussées conjoncturelles persistent.
- Les quatre scénarios envisagés pour la période 2007-2017 adoptent la même hypothèse de croissance démographique « forte » que celle utilisée précédemment.

Sur le plan économique, ils supposent que les heures annuelles de travail continueront à diminuer, mais au rythme tendanciel plus modéré des 25 dernières années, soit de 3 ou 4 heures par année (0,2 % par an).

Ces scénarios reconnaissent également que la croissance au ralenti de la population en âge de travailler, à 0,3 % par année, forcera la croissance de l'emploi à ralentir elle aussi, soit à 0,3 % par année si les taux d'emploi par âge demeurent stationnaires, et à 0,6 % en présence d'un encouragement soutenu à la participation au marché du travail.

Enfin, trois hypothèses sont envisagées pour la productivité, soit le statu quo – c'est-à-dire une croissance au même rythme annuel de 1 % qu'au cours des années récentes –, une accélération modérée à 1,5 %, et une accélération très forte, à 2 % par année.

La croissance annuelle du revenu par habitant que projettent ces quatre scénarios renforce la conclusion fondamentale de l'analyse :

- Sans accélération de la productivité, le revenu par habitant progressera bientôt deux fois moins vite qu'au cours des années récentes.
- Une accélération modérée de la productivité (à 1,5 % par an) pourrait empêcher une telle chute de la croissance du revenu par habitant.
- Seule une très forte accélération de la productivité (à 2 % par an) permettrait au revenu par habitant d'avancer plus vite.

TABLEAU 4

La hausse annuelle du revenu par habitant au Québec : l'évolution des années 2000 à 2006 et quatre scénarios pour les années 2007 à 2017
(en pourcentage)

Période	Environnement démographique	Environnement économique	Hausse annuelle du revenu par habitant
		Heures/employé : - 0,8 %/an	
2000-2006	Pop. totale : + 0,7 %/an	Emploi : + 1,7 %/an	
	Pop. 20-64 : + 0,9 %/an	Productivité : + 1 %/an	+ 1,2 %

2007-2017	Scénario fort de l'ISQ	Heures/employé : - 0,2 %/an	
	Pop. totale : + 0,7 %/an	Emploi : + 0,3 %/an	
	Pop. 20-64 : + 0,3 %/an	Productivité : + 1 %/an	+ 0,4 %

2007-2017	Scénario fort de l'ISQ	Heures/employé : - 0,2 %/an	
	Pop. totale : + 0,7 %/an	Emploi : + 0,6 %/an	
	Pop. 20-64 : + 0,3 %/an	Productivité : + 1 %/an	+ 0,7 %

2007-2017	Scénario fort de l'ISQ	Heures/employé : - 0,2 %/an	
	Pop. totale : + 0,7 %/an	Emploi : + 0,6 %/an	
	Pop. 20-64 : + 0,3 %/an	Productivité : + 1,5 %/an	+ 1,2 %

2007-2017	Scénario fort de l'ISQ	Heures/employé : - 0,2 %/an	
	Pop. totale : + 0,7 %/an	Emploi : + 0,6 %/an	
	Pop. 20-64 : + 0,3 %/an	Productivité : + 2 %/an	+ 1,7 %

Sources : Statistique Canada, Institut de la statistique du Québec et calculs du Groupe de travail.

1.3.2 Accélérer la productivité ne doit pas susciter d'inquiétude inutile

Cette logique a beau être incontournable, la mention même du mot productivité suscite souvent de l'inquiétude. Il est utile de passer en revue les sources de cette inquiétude, afin d'éliminer toute méprise.

❑ Travailler plus d'heures ?

Certains pensent qu'être plus productif signifie accroître le nombre d'heures de travail en allongeant la semaine normale de travail, en abrégant les vacances ou en réduisant le nombre de congés.

Il y a ici méprise : être plus productif signifie faire plus dans chaque heure passée à l'ouvrage, et non pas travailler plus d'heures. Le nombre d'heures travaillées doit certainement faire l'objet d'un choix de la part des travailleurs et des entreprises, mais c'est un choix qui est distinct de celui de la productivité, et qui doit surtout rester libre.

❑ Travailler plus vite, travailler plus fort ?

Certains croient qu'« améliorer la productivité » est une exhortation qui cache un stratagème des patrons pour faire travailler leur main-d'œuvre plus vite et plus fort. On peut se rappeler ici la description virulente qu'a présentée du travail à la chaîne en usine le grand cinéaste anglais Charlie Chaplin dans son célèbre film de 1936 intitulé *Les temps modernes*.

Il est bien connu aujourd'hui que Chaplin avait raison et qu'une telle stratégie est vouée à l'échec. Les manuels modernes de ressources humaines ont abondamment démontré que la capacité des gens de faire plus par heure d'ouvrage repose sur leur motivation, sur leur niveau d'éducation et de formation, sur la quantité et la qualité des outils que l'on met à leur disposition, et sur une organisation intelligente du travail qu'ils contribuent eux-mêmes à définir¹⁰.

Accélérer la cadence normale des tâches pour faire augmenter la productivité ne marche tout simplement pas. La démotivation, l'absentéisme et le roulement des employés augmentent. Les effets obtenus sont contraires à ce qui est recherché¹¹.

¹⁰ Voir notamment Robert Karasek et Töres Theorell, *Healthy Work : Stress, Productivity and the Reconstruction of Working Life*, Basic Books, New York, 1990.

¹¹ Voir Alain Vinet, *Travail, organisation et santé : le défi de la productivité dans le respect des personnes*, Presses de l'Université Laval, Québec, 2004.

❑ Plus de chômage ?

On entend souvent exprimer la crainte qu'en acceptant une productivité accrue les travailleurs courent après leur perte. Il est facile d'imaginer que l'entreprise qui peut produire la même chose en payant moins d'heures mettra une partie de son personnel à pied.

À l'encontre de cette appréhension, on observe fréquemment qu'une entreprise qui réussit bien dans une dimension réussit aussi bien dans les autres dimensions. Autrement dit, les entreprises les plus productives sont souvent celles qui soutiennent le mieux la concurrence, élargissent le plus leur marché et augmentent le plus leur embauche.

On peut toutefois rétorquer qu'en agriculture et dans la fabrication, où la productivité croît à vive allure, l'emploi a diminué depuis 60 ans, en niveau absolu dans le premier cas, et en niveau relatif dans le second.

- En 1946, il y avait environ 275 000 travailleurs agricoles au Québec. Aujourd'hui, il en reste 70 000.
- Toujours en 1946, l'emploi manufacturier absorbait 30 % de l'emploi total au Québec. Aujourd'hui, ce pourcentage a baissé à 14 %.

Le graphique 18 démontre cependant qu'au niveau des économies nationales il n'y a aucun lien observable entre le taux de chômage et le niveau global de productivité.

- Certains pays à productivité élevée, comme la Norvège, l'Irlande, les Pays-Bas et les États-Unis, ont les taux de chômage les plus bas.
- D'autres à productivité plus faible, comme l'Espagne et le Portugal, ont un taux de chômage plutôt élevé.

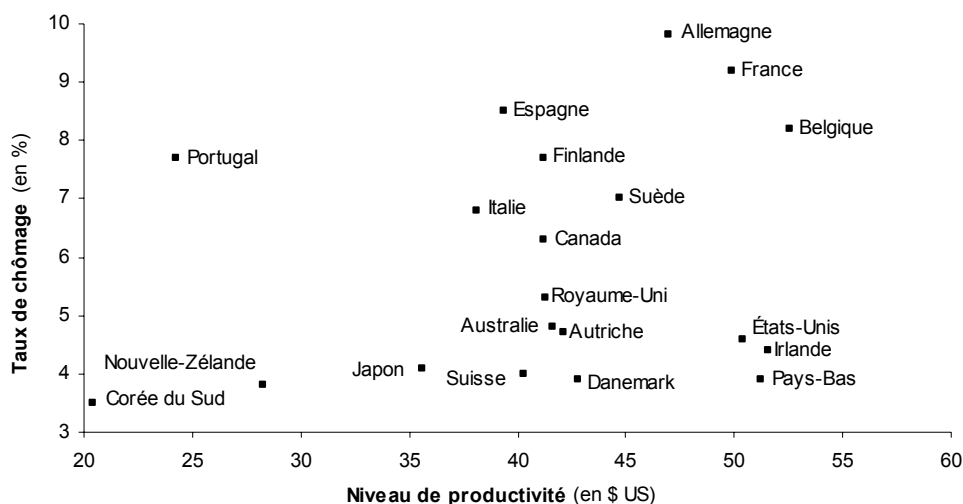
La progression de la productivité depuis deux siècles a exigé des déplacements continuels d'activité et de main-d'œuvre d'un secteur économique à l'autre. De la machine à vapeur au moteur électrique, de la voiture à cheval à l'automobile et de la machine à écrire à l'ordinateur, les transitions n'ont pas été effectuées sans heurts.

Heureusement, les gouvernements comprennent mieux aujourd'hui qu'autrefois que les entreprises et les travailleurs affectés par le changement ont droit à une aide de transition – modernisation pour les premières, formation pour les seconds. Mais on serait mal avisé d'aller jusqu'à bloquer un processus qui a permis de multiplier notre niveau de vie par 12 depuis 140 ans et qui n'a pas cessé de créer de nouveaux emplois en remplacement des emplois éteints.

GRAPHIQUE 18

L'absence de lien entre le taux de chômage et le niveau de la productivité dans 21 pays de l'OCDE

(production intérieure par heure travaillée, données de 2006)



Sources : OCDE et Statistique Canada.

❑ Plus de dégradation environnementale ?

La croissance de la productivité est perçue de façon négative par les milieux qui voient dans la croissance économique la cause majeure de la dégradation de l'environnement et du réchauffement climatique.

Il est vrai que la croissance économique des pays industrialisés a entraîné jusqu'ici une importante dégradation environnementale. Mais ce n'est pas la croissance elle-même qui est la cause de cette dégradation. Comme nous avons souligné plus haut, la vraie cause est notre mauvais usage des possibilités que la croissance nous a ouvertes et notre négligence à en réparer les conséquences.

C'est pourquoi, dans l'avenir, le ralentissement de la croissance n'est pas la solution du problème. Au contraire, une croissance économique plus soutenue améliorera nos chances de gagner la bataille environnementale, en nous procurant les ressources financières dont nous avons besoin pour nous y engager résolument et en rendant coûteux les comportements et l'usage des technologies qui causent la dégradation de l'environnement.

Il faudra simplement, cette fois-ci, prendre les moyens pour inciter ou forcer les gens à affecter les ressources aux bons usages, et imposer les prix appropriés aux pollueurs.

□ Pourquoi les salaires peinent-ils à suivre la hausse du coût de la vie ?

On remet parfois en cause la connexion « 1 pour 1 » entre la hausse des salaires et celle de la productivité, qui a été illustrée précédemment dans les contextes canadien et international au moyen des graphiques 1 et 2.

Les statistiques indiquent en effet que la hausse des salaires accumulée depuis la fin des années quatre-vingt au Québec n'a pas suivi celle du coût de la vie, de sorte que le pouvoir d'achat des salariés a en fait diminué en niveau absolu pendant cette période, malgré que la productivité horaire (volume réel de production par heure travaillée), elle, ait augmenté de plus de 20 %.

Selon l'*Enquête sur l'emploi, la rémunération et les heures* de Statistique Canada, par exemple, l'indice des prix à la consommation du Québec a augmenté au total de 49 % de 1988 à 2006, tandis que le salaire hebdomadaire moyen par employé s'est accru de 47 % seulement.

Il n'y a pas d'erreur dans ce calcul, mais trois remarques s'imposent.

- La première est que les heures annuelles travaillées du salarié québécois ont baissé en moyenne de 6 % pendant ces 18 ans. La hausse rapportée du salaire par employé sous-estime donc de 6 % l'augmentation reçue par heure travaillée.
- La deuxième remarque est qu'en prenant de l'âge, les baby-boomers, qui sont dominants dans la population active, ont de plus en plus mis l'accent sur l'amélioration de leurs régimes d'assurances et de retraite. Par heure travaillée, les avantages sociaux ont presque triplé au Québec depuis 1988. Ils ajoutent maintenant 16 % à la rémunération de base en moyenne.

On n'obtient rien pour rien : pour obtenir ces avantages, les salariés ont dû accepter des hausses moins importantes en rémunération de base. Il s'ensuit qu'un indicateur comme le salaire hebdomadaire moyen, qui exclut les avantages sociaux, sous-estime l'amélioration véritable des conditions de travail des salariés qui a eu lieu depuis vingt ans.

- La troisième remarque est que la hausse des prix qui permet aux employeurs d'accorder des ajustements salariaux est celle de leurs prix de vente, pas des prix à la consommation. L'importance de cette observation vient du fait que les biens de consommation achetés au Québec ont un contenu très important en matières importées.

Lorsque le prix du baril de pétrole brut est passé de 20 \$ à 90 \$, peu d'employeurs québécois ont eu les moyens de compenser leurs employés pour la hausse du coût de la vie que cela a entraîné, puisque ce ne sont pas eux qui vendent le pétrole brut et encaissent le produit, mais les pays producteurs qui nous exportent cette ressource.

Le salarié-consommateur en a souffert plus souvent qu'à son tour : pendant que les prix de vente des employeurs augmentaient de 41 % et limitaient les hausses de rémunération de 1988 à 2006, les prix à la consommation, eux, ont grimpé de 49 % et ont rongé sérieusement le pouvoir d'achat.

La seule façon de contourner ces problèmes est d'avoir recours à un indicateur salarial qui permette de suivre l'évolution de la rémunération globale (avantages sociaux compris) de tous les salariés par heure travaillée et de la comparer à celle de la productivité horaire des travailleurs, rémunération et productivité étant toutes les deux ramenées en dollars constants par un indice des prix de vente des entreprises, et non par l'indice des prix à la consommation.

Le tableau 5 remplit cette tâche, en utilisant les données les plus globales possibles, soit celles des comptes économiques provinciaux de Statistique Canada.

En traçant les trajectoires de la productivité et de la rémunération globale des salariés en dollars constants de sommet conjoncturel en sommet conjoncturel depuis 1974, le tableau permet de constater que, tout compte fait, l'une et l'autre ont évolué à peu près au même rythme, augmentant de 41 % ou 42 % en 32 ans.

Cette constatation confirme la tendance des salaires à augmenter dans un rapport de 1 pour 1 avec la productivité à moyen et à long terme, tendance qui a été illustrée précédemment avec les graphiques 1 et 2 aux niveaux canadien et international.

Une conséquence immédiate est qu'à travers les fluctuations économiques importantes qui ont secoué l'économie de 1974 à aujourd'hui, la part du revenu intérieur qui est versée en rémunération est demeurée à peu près stable – autour de 75 % – d'un sommet conjoncturel au suivant.

TABLEAU 5

Productivité et rémunération globale des salariés par heure travaillée au Québec lors de quatre années de bonne conjoncture économique (1974, 1988, 1999 et 2006)

Année	Productivité horaire (Indice 1974 = 100)	Rémunération horaire (Indice 1974 = 100)	Part de la rémunération dans le revenu intérieur (%)
1974	100	100	76
1988	116	114	74
1999	129	125	74
2006	142	141	75

Note : Le choix des années introduit une normalisation de la conjoncture qui est rendue nécessaire par la forte variabilité de la productivité et de la rémunération au cours des cycles économiques. 1974, 1988 et 1999 sont des années où la conjoncture économique a atteint un sommet tout juste avant de connaître un ralentissement ou une récession. 2006 est également une année de haute conjoncture, où le taux de chômage a atteint son niveau le plus bas depuis 1974. La productivité horaire est le « produit intérieur net au coût des facteurs » (appelé simplement « revenu intérieur » au tableau) par heure travaillée évalué en dollars constants. Ce concept de production classique exclut les amortissements et les taxes indirectes et inclut les profits d'inventaires et les subventions aux entreprises. La rémunération horaire globale est basée sur la somme des salaires, des traitements et des avantages sociaux versés par heure travaillée (en dollars constants) et comprend une partie du revenu net des entreprises individuelles. Tout comme la productivité, on la transforme en dollars constants en divisant par l'indice implicite des prix du PIB. La part de la rémunération dans le revenu intérieur s'obtient en divisant le montant de la rémunération globale par le revenu intérieur ou, de façon équivalente, la rémunération horaire par la productivité horaire.

Source : Calculs des auteurs basés sur les comptes économiques provinciaux de Statistique Canada.

Le tableau 6 complète la description en rapportant l'évolution des parts du revenu intérieur versées aux deux autres grands partenaires de l'économie, soit les actionnaires (ou propriétaires) d'entreprises et les bailleurs de fonds.

- On y observe que, tout comme celle de la rémunération, la part des profits des entreprises est demeurée à peu près stable – autour de 16 % à 18 % du revenu intérieur – d'un sommet conjoncturel à l'autre, malgré de très fortes variations cycliques¹².
- De son côté, la part des revenus de placements a suivi de près les fluctuations des taux d'intérêt d'une décennie à l'autre, oscillant entre 6 % du revenu intérieur en 1974 et 10 % en 1988.

¹² La part des profits au Québec a atteint un sommet de 20 % du revenu intérieur en 1964 et un creux de 9 % en 1982 et en 1992. Fait à signaler, la part des profits dans le revenu intérieur est présentement beaucoup plus élevée aux États-Unis et dans les provinces canadiennes de l'Alberta, de la Saskatchewan et de Terre-Neuve qu'au Québec.

TABLEAU 6

Proportion de la rémunération globale des salariés, des profits des sociétés et des revenus de placements dans le revenu intérieur du Québec lors de quatre années de bonne conjoncture économique (1974, 1988, 1999 et 2006)

(en pourcentage)

Année	Rémunération	Profits des entreprises	Revenus de placements	Total
1974	76	18	6	100
1988	74	16	10	100
1999	74	18	8	100
2006	75	17	8	100

Note : Le choix des années est expliqué dans la note du tableau 5. Le revenu intérieur est le produit intérieur net au coût des facteurs, défini de façon à exclure les amortissements et les taxes indirectes et à inclure les profits d'inventaires et les subventions aux entreprises. La rémunération globale des salariés est la somme des salaires, des traitements et des avantages sociaux versés aux salariés et comprend une partie du revenu net des entreprises individuelles. Les profits des entreprises sont calculés avant paiement des impôts et versement des dividendes, mais après paiement des intérêts et soustraction des amortissements. Ils incluent les profits d'inventaires et les subventions reçues et comprennent l'autre partie du revenu net des entreprises individuelles. Les revenus de placements comprennent les intérêts et divers revenus de placements de source locale des particuliers (sauf les dividendes des sociétés et les intérêts sur la dette publique) et des gouvernements (y compris les profits des sociétés d'État).

Source : Calculs des auteurs basés sur les comptes économiques provinciaux de Statistique Canada.

❑ L'économie va bien, alors pourquoi s'en faire ?

Nous sommes conscients qu'il est difficile de déchaîner l'enthousiasme populaire autour de l'accélération de la productivité comme objectif national à poursuivre en priorité.

Dans les années 1982-1985 ou 1991-1994, la mobilisation générale en faveur de l'emploi est venue facilement quand le taux de chômage a dépassé 12 % à 14 %. Aujourd'hui même, il est aisé de se convaincre de l'importance de réduire les émissions de gaz à effet de serre, dans un contexte où le réchauffement et l'instabilité climatiques n'ont jamais été aussi palpables.

Dans le cas de la productivité, cependant, la menace n'est guère perceptible. Les démonstrations du danger imminent que le changement démographique fait courir à notre prospérité apparaissent théoriques à plusieurs, après dix années où la croissance économique a été très rapide, où le taux d'emploi s'est installé à un sommet historique, et où le taux de chômage est à son niveau le plus bas en 35 ans.

Le groupe de travail croit en la force de persuasion de la logique qui fait ressortir l'importance primordiale d'accélérer la productivité québécoise. Mais on doit demeurer conscient que ce discours ne sera pas aussi convaincant, tant que le Québec ne sera pas aux prises avec une crise immédiate de l'économie et des finances publiques.

Malheureusement, ce n'est souvent pas avant le lendemain d'une inondation qu'on se décide enfin à courir chez l'assureur pour souscrire une police d'assurance contre les dégâts des eaux.

CHAPITRE 2 – L’INVESTISSEMENT AU QUÉBEC : OÙ EN SOMMES-NOUS ?

Dans le chapitre précédent, le groupe de travail a expliqué son analyse de la problématique de l’investissement des entreprises au Québec :

- Nous voulons plus d’investissement dans les entreprises du Québec parce que plus d’investissement nous permettra de faire plus avec les ressources humaines, les ressources naturelles et les infrastructures dont nous disposons, même si elles sont en quantités limitées.
- En rendant ainsi notre économie plus productive, nous bénéficierons d’un revenu accru, de plus de temps libre – si nous le voulons –, de meilleurs services publics et des moyens de protéger l’intégrité de notre environnement et la pérennité de notre développement.

Dans le présent chapitre, le groupe de travail présente les divers constats qu’il tire concernant l’état actuel de l’investissement des entreprises au Québec. À partir de ces constats, il sera possible d’identifier les moyens qui doivent être mobilisés pour accélérer cet investissement.

Comme indiqué au chapitre 1, l’investissement des entreprises comprend l’ensemble des dépenses qu’elles effectuent pour construire de nouvelles structures et pour acquérir du nouvel équipement de production.

- Parmi les structures, on distingue les nouveaux bâtiments (usines, immeubles commerciaux, etc.) et les nouveaux ouvrages de génie civil (complexes hydroélectriques ou éoliens, complexes miniers, pipelines, etc.).
- L’équipement de production, lui, comprend l’équipement industriel, le matériel de transport (camions, automobiles, etc.), l’équipement d’information et de communication (ordinateurs, logiciels, etc.), le matériel de bureau, etc.

Un investissement est donc une addition tangible de structures et d’équipement de production au stock de capital productif déjà existant.

2.1 Deux distinctions

Il faut tout d'abord effectuer deux distinctions à propos de l'investissement.

- La première distinction a trait aux fonctions que remplit l'investissement des entreprises et qui, comme on va le voir, sont au nombre de trois.
- La deuxième distinction vise spécifiquement l'équipement de production, dont il importe de bien expliquer l'importance stratégique.

2.1.1 Les trois fonctions de l'investissement

L'investissement des entreprises remplit trois fonctions : une fonction de remplacement, une fonction démographique et une fonction d'intensification du capital.

□ La fonction de remplacement

En vertu de la première de ces fonctions, la fonction de remplacement, l'investissement sert à remplacer ou à rénover les bâtiments, les ouvrages, les machines et le matériel de production qui s'usent ou deviennent obsolètes avec le temps à force d'être employés à produire.

C'est la majeure partie de l'investissement total des entreprises qui est consacrée à cette fonction de remplacement. En particulier, l'équipement de production composé des machines et du matériel de production se déprécie très rapidement, soit d'environ 30 % par année. Le taux de dépréciation n'était que de 20 % il y a 20 ans, avant que les technologies modernes de l'information et des communications à rotation rapide aient envahi les bureaux et les systèmes de production.

L'introduction des technologies de l'information et des communications dans le domaine des machines et du matériel de production a fait augmenter la fraction de leur investissement annuel que les entreprises consacrent au remplacement.

Le tableau 7 illustre la situation en ciblant sur l'expérience québécoise des années 1996 à 2006.

- Au cours de cette période, l'investissement en remplacement a absorbé 160 milliards de dollars (ou 88 %) des 181 milliards de dollars que les entreprises ont investis au total en machines et matériel.
- Seule la partie qui est investie au-delà du remplacement, soit les derniers 21 milliards de dollars (ou 12 %) de l'investissement total, a servi à financer une addition nette au stock de capital existant.

TABLEAU 7

Répartition de l'investissement cumulé des entreprises québécoises en machines et matériel de production selon ses trois fonctions au cours de la période 1996-2006

(en milliards de dollars constants de 1997)

Nom de la fonction	Nature de la fonction	Montant	Part
Remplacement	Remplacer l'équipement déprécié	160 G\$	88 %
Démographique	Bien équiper les nouveaux travailleurs	8 G\$	5 %
Intensification du capital	Accroître l'équipement par travailleur	13 G\$	7 %
INVESTISSEMENT CUMULÉ		181 G\$	100 %

Source : Calculs basés sur les données de Statistique Canada.

□ La fonction démographique

La deuxième fonction de l'investissement est de nature démographique.

De 1996 à 2006, le nombre de travailleurs en entreprise au Québec a augmenté cumulativement de 15 %¹³. Le nombre de nouveaux arrivants dans la population active a dépassé celui des travailleurs qui ont pris congé ou sont partis à la retraite. De plus, la bonne tenue de l'économie a fait sensiblement diminuer le taux de chômage de la population active.

Comme le rapporte le tableau 7, la conséquence de ces évolutions est qu'une fraction importante de l'addition nette au stock de machines et de matériel de production au cours de cette période, soit 8 milliards de dollars sur 21 milliards de dollars, a simplement servi à « suivre la démographie », c'est-à-dire à procurer aux nouveaux travailleurs un niveau d'équipement comparable à celui de leurs prédécesseurs.

□ La fonction d'intensification du capital

Si l'investissement total est suffisamment élevé pour dépasser le niveau qui lui permet de s'acquitter à la fois de sa fonction de remplacement et de sa fonction démographique, il peut alors remplir une troisième fonction : augmenter la quantité de capital productif dont dispose chaque travailleur québécois par rapport à l'année précédente. On observe alors un accroissement de « l'intensité en capital » de l'économie.

¹³ Ce chiffre de 15 % est obtenu après qu'on ait transformé le nombre de travailleurs en « unités d'équivalence au temps plein ». Dans les faits, le nombre de personnes détenant un emploi a crû de 21 %, mais le nombre moyen d'heures travaillées par personne occupée a baissé de 5 %.

Le tableau 7 démontre que sur les 181 milliards de dollars investis par les entreprises en équipement de production (machines et matériel de production) de 1996 à 2006, il est resté un montant de 13 milliards de dollars pour faire augmenter la quantité de capital par travailleur après que le remplacement de l'équipement déprécié et l'ajustement démographique aient été réalisés.

En fait, le travailleur québécois de 2006 a pu compter sur un équipement de production (équipement industriel, matériel de transport, technologies de l'information et des communications, etc.) plus abondant en moyenne de 22 % que celui de 1996.

Le tableau 7 porte exclusivement sur l'investissement en équipement de production (machines et matériel). Il ne dit rien de l'évolution de l'investissement en structures (usines, immeubles et travaux de génie civil). Dans ce domaine, on a observé, au contraire, que l'intensité en capital de l'économie du Québec a diminué de 1996 à 2006. On constate, en particulier, que les travailleurs québécois de 2006 ont accompli leurs tâches dans 10 % moins d'usines et d'immeubles que ceux de 1996. Bref, aujourd'hui on est mieux équipé, mais dans un espace plus réduit qu'il y a dix ans.

2.1.2 L'investissement en équipement

Il faut maintenant expliquer le caractère stratégique de l'investissement en équipement de production.

□ La connexion entre l'investissement et la production par heure travaillée

L'investissement des entreprises en structures et en équipement de production fait progresser la productivité de trois manières distinctes.

- Premièrement, s'il est assez abondant pour accroître la quantité d'équipement par travailleur, comme vient de le décrire l'exemple du tableau 7, on sera capable de faire plus dans chaque heure d'ouvrage. Mieux équipé, on peut faire plus.
- Deuxièmement, les nouveaux investissements améliorent fréquemment la qualité des structures dans lesquelles œuvrent les travailleurs et de l'équipement de production avec lequel ils accomplissent leurs tâches.

Qu'il remplace une structure ou un équipement dépréciés, qu'il procure aux nouveaux travailleurs des outils de niveau, ou qu'il ajoute à la quantité de capital par travailleur, le nouvel investissement apporte souvent un élément d'amélioration qualitative de la structure ou de l'équipement. Il constitue le canal privilégié par lequel les innovations technologiques sont introduites dans les entreprises. Cela en fait un vecteur primordial du progrès de la productivité. Il permet de faire plus en moins de temps.

- Troisièmement, les nouveaux investissements agissent souvent comme « bougies d’allumage » de retombées favorables à la productivité. Ils exigent en général une formation spécifique pour les travailleurs et les cadres. Ils les lancent sur une nouvelle trajectoire d’apprentissage. Ils entraînent des réorganisations du travail. Et les nouvelles façons de faire finissent souvent par atteindre d’autres entreprises.

La formation, l’apprentissage, les réorganisations du travail et la diffusion des technologies et des pratiques associées aux nouveaux investissements font tous ensemble progresser la productivité. L’exemple le plus marquant des trois dernières décennies est, bien évidemment, la révolution informatique déclenchée par l’invasion de la *technologie polyvalente* du microprocesseur (la puce informatique).

❑ **Le cœur des préoccupations : l’équipement de production plus que les structures**

Les constats du groupe de travail sur le comportement de l’investissement des entreprises au Québec porteront maintenant à la fois sur l’investissement en structures (usines, immeubles et ouvrages de génie civil) et sur l’investissement en équipement de production (machines et matériel de production), les deux étant évidemment complémentaires. Mais on insistera beaucoup plus sur l’équipement de production que sur les structures.

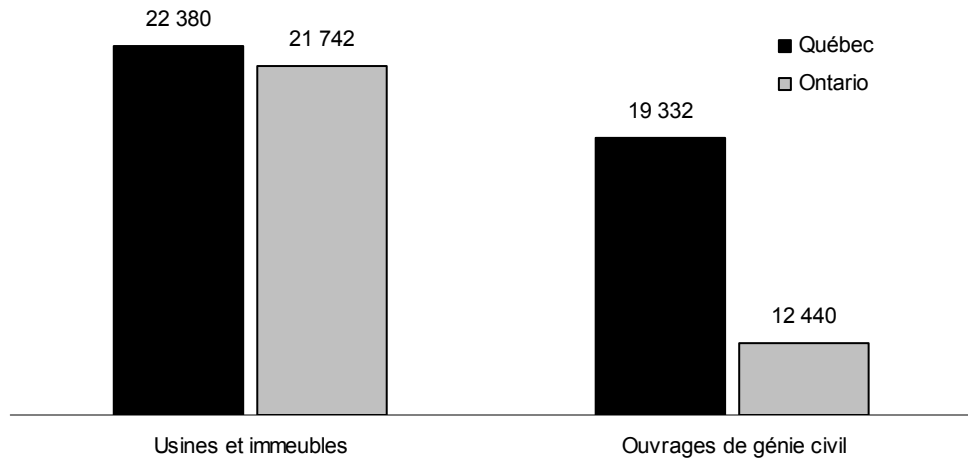
Si on jette d’abord un coup d’œil sur les structures, il apparaît très vite que le Québec affiche une bonne performance dans le contexte canadien.

La comparaison avec l’Ontario présentée avec le graphique 19 est plutôt convaincante.

- D’une part, on constate que la valeur des bâtiments d’entreprise par travailleur (usines et immeubles) est un peu plus élevée au Québec qu’en Ontario.
- D’autre part, l’avantage du Québec sur l’Ontario du côté des ouvrages de génie, qui sont dominés par les barrages et les centrales hydroélectriques, est très net. Le Québec ne souffre d’aucune concurrence sur ce plan.

GRAPHIQUE 19

Valeur des bâtiments d'entreprises par travailleur (usines et immeubles) et valeur des ouvrages de génie civil par travailleur (complexes hydroélectriques, pipelines, etc.) au Québec et en Ontario en 2006
(en millions de dollars)



Note : Les travailleurs sont dénombrés en unités d'équivalence à plein temps. Le plein temps est défini comme une année de 1 920 heures travaillées (240 journées de 8 heures). Dans le cas des bâtiments, il s'agit des travailleurs du secteur des entreprises; dans le cas des ouvrages de génie, il s'agit de l'ensemble des travailleurs.

Source : Statistique Canada.

Il est toujours pertinent de rappeler que la production propre d'électricité à partir de l'énergie hydraulique (et maintenant éolienne) est un atout économique et environnemental majeur du Québec.

Cependant, selon toute vraisemblance, l'investissement en machines et en matériel de production importe beaucoup plus que l'investissement en structures pour l'innovation technologique et organisationnelle et pour les gains de productivité. Ce point de vue s'appuie sur deux arguments.

- Premièrement, il tombe sous le sens que de meilleurs bâtiments améliorent la productivité, mais que ce qui permet aux travailleurs d'être plus performants, c'est bien plus de pouvoir disposer d'une meilleure machinerie de production, d'un meilleur matériel de transport, de meilleurs systèmes d'information et de communication, que de pouvoir abriter tout cet équipement de production entre de meilleurs murs et sous un meilleur toit¹⁴. L'investissement en bâtiments est essentiel, mais, dans l'effort collectif pour améliorer la productivité, c'est l'investissement en équipement qui occupe le devant de la vitrine.
- Deuxièmement, la recherche contemporaine sur la productivité commande de concentrer l'attention sur l'investissement en équipement de production. Depuis vingt ans, plusieurs travaux de recherche ont souligné l'apport important et direct de l'investissement en équipement de production à la croissance de la productivité.
 - Certains chercheurs ont insisté sur les retombées externes favorables de ce type d'investissement (formation spécifique, apprentissage, réorganisations, diffusion)¹⁵.
 - D'autres ont attiré l'attention sur le progrès technologique dans la fabrication même de l'équipement de production¹⁶. Ce progrès a été fulgurant, a entraîné une forte baisse du prix des machines et du matériel de production et a, par conséquent, encouragé leur adoption par les entreprises¹⁷.

¹⁴ Les ouvrages de génie civil sont aussi importants pour la productivité québécoise. Nos entreprises publiques ou privées commandent des complexes hydroélectriques ou éoliens, des oléoducs ou des gazoducs, des chemins de fer, des lignes de transmission, etc. Mais ces ouvrages ayant fait récemment l'objet de plans, de stratégies et d'études, nous n'avons pas l'intention d'y revenir dans notre rapport.

¹⁵ Bradford De Long et Lawrence Summers, « *Equipment investment and economic growth* », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 106, mai 1991, pp. 445-502.

¹⁶ Jeremy Greenwood, Zvi Hercowitz et Per Krusell, « Long-run implications of investment-specific technological change », *American Economic Review*, vol. 87, juin 1997, pp. 342-362.

¹⁷ De 1991 à 2006, aux États-Unis, le prix moyen de l'équipement de production a baissé de 21 % pendant que l'indice global des prix de la production intérieure augmentait de 38 %. Au Québec, la baisse a été de 12 % pour le prix moyen de l'équipement de production pendant que l'indice global des prix de la production intérieure augmentait de 26 %.

- Plusieurs autres, enfin, ont identifié un lien statistique étroit et direct entre la croissance de la productivité et l'investissement en équipement de production dans tous les pays et à toutes les époques, y compris dans l'histoire récente de l'économie canadienne¹⁸.

Le lien avec l'investissement en bâtiments est aussi reconnu, mais c'est l'investissement en équipement de production qui occupe le premier rang des préoccupations.

Dans ce qui suit, on portera donc une attention toute particulière à la performance du Québec en matière d'investissement en équipement de production, en la comparant d'abord à celle des autres pays et des autres États d'Amérique du Nord.

❑ Investissement en équipement : le classement mondial du Québec n'est pas très bon

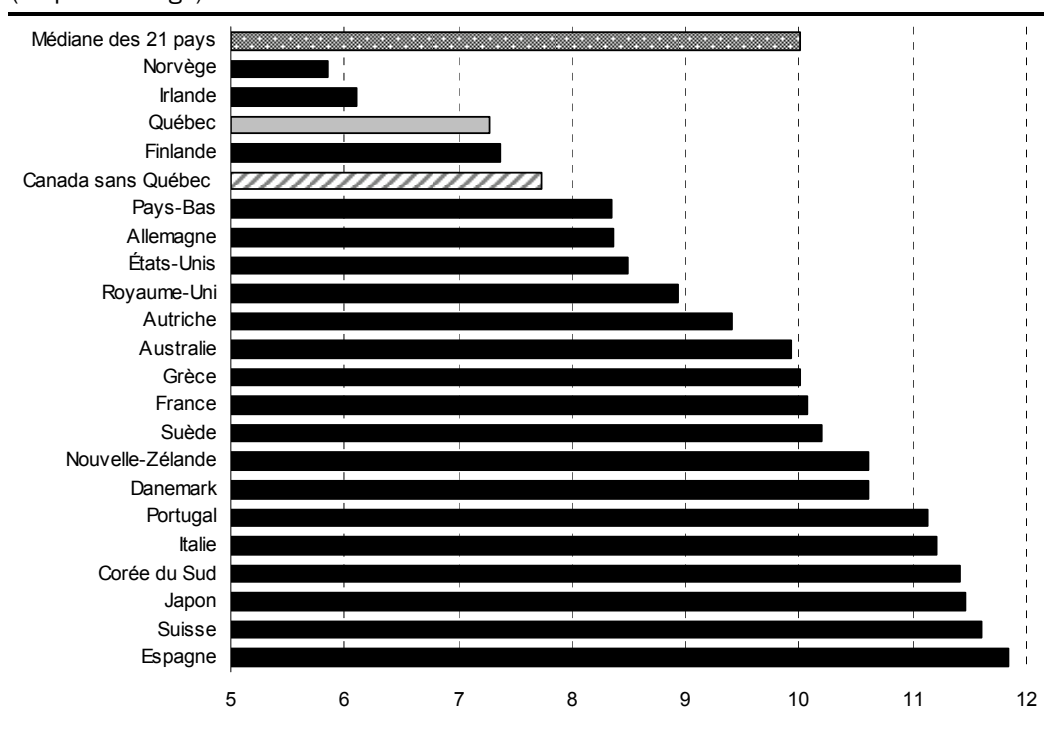
Tout d'abord, le graphique 20 permet d'insérer le Québec dans le classement de 21 pays membres de l'OCDE en termes d'effort d'investissement en machines et matériel de production pour la période 2001-2005. L'effort d'investissement est défini ici comme l'investissement par dollar de revenu intérieur.

¹⁸ Xavier Sala-i-Martin, « I just ran two million regressions », *American Economic Review*, vol. 87, mai 1997, pp. 178-183; Jakob Madsen, « A century of economic growth : The social returns to investment in equipment and structures », *The Manchester School*, vol. 73, janvier 2005, pp. 101-122; Tahir Abdi, « Machinery and equipment investment and growth : Evidence from the Canadian manufacturing sector », Document de travail 2004-04, Ministère des Finances Canada, Ottawa, 2004; et Someshwar Rao, Jianmin Tang et Weimin Wang, « What explains the Canada-U.S. TFP gap? » Document de travail 2006-08, Industrie Canada, Ottawa, 2006.

Le graphique 20 permet de constater que les pays les plus portés à investir en équipement de production – en proportion de leur revenu intérieur – sont l’Espagne, la Suisse, le Japon, la Corée du Sud, l’Italie et le Portugal. Le Québec occupe la 20^e place au classement. Les autres provinces canadiennes (le Canada sans le Québec) ne font pas beaucoup mieux en moyenne, arrivant au 18^e rang.

GRAPHIQUE 20

Investissements privés et publics en équipement de production (machines et matériel) en pourcentage du revenu intérieur au Québec et dans 21 pays membres de l’OCDE (moyenne de 2001-2005)
(en pourcentage)



Note: L'OCDE ne fournit pas séparément les données du secteur public; elles sont par conséquent incluses dans les pourcentages rapportés. Sont exclus les pays membres qui sont minuscules (Islande et Luxembourg), en transition (Tchéquie, Hongrie, Pologne et Slovaquie), en développement (Mexique et Turquie) ou pour lesquels l'information est manquante (Belgique).

Sources : OCDE et Statistique Canada.

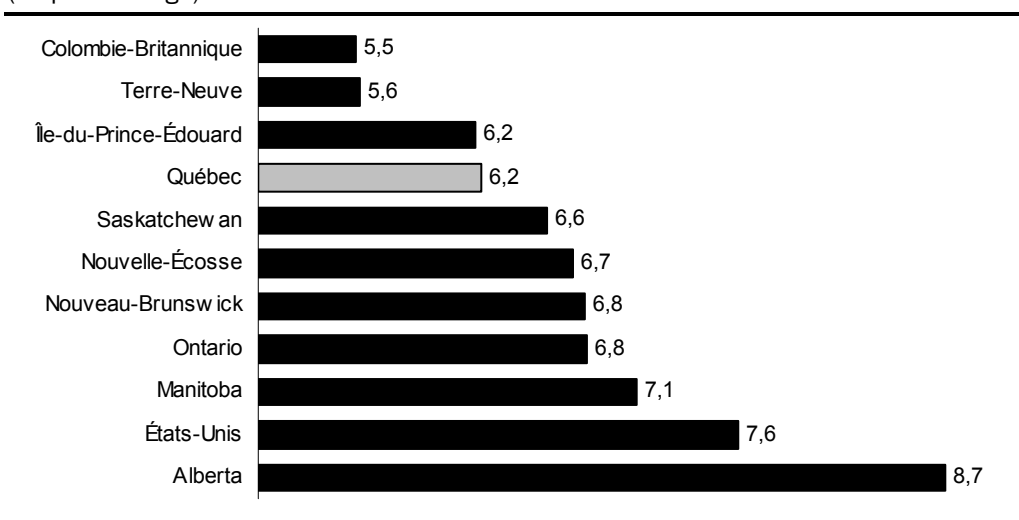
Le graphique 21 permet d'examiner plus finement la situation de l'investissement en équipement de chacune des dix provinces canadiennes et de la comparer à celle des États-Unis.

On y constate qu'avec plus de 60 % de ses immobilisations dans le secteur pétrolier, l'Alberta domine la scène nord-américaine. Mais aucune autre province n'investit plus que les États-Unis. Après l'Alberta et les États-Unis vient un groupe de sept provinces, y compris le Québec, dont l'effort d'investissement en équipement (en proportion de leur revenu intérieur) est étroitement compris entre 6 % et 7 % du revenu intérieur. Le Québec arrive au 7^e rang.

GRAPHIQUE 21

Investissement des entreprises en équipement de production (machines et matériel) en pourcentage du revenu intérieur aux États-Unis et dans les 10 provinces canadiennes (moyenne 2001-2006)

(en pourcentage)



Sources : Statistique Canada et U.S. Department of Commerce.

Plutôt que de mesurer l'effort d'investissement par dollar de revenu intérieur, on peut évaluer l'investissement par travailleur. L'Institut C.D. Howe a récemment comparé l'effort d'investissement des provinces canadiennes en utilisant cette mesure d'intensité complémentaire¹⁹. Les résultats ne sont guère différents : dans cette échelle, le Québec se classe au 8^e rang parmi les provinces pour la période 2001-2006.

¹⁹ William Robson et Robin Banerjee, *Give Canadian workers the tools to do the job! Why Canada needs more robust capital investment*, E-Brief, C.D. Howe Institute, Toronto, mai 2007.

Bien que souvent utilisées, ces mesures d'investissement en proportion du revenu intérieur (selon les graphiques 20 et 21) ou par travailleur (selon les calculs de l'Institut C.D. Howe) sèment plus de confusion qu'elles n'éclairent les choses.

Elles ne distinguent pas les trois fonctions de l'investissement : le remplacement, l'ajustement à la démographie et l'intensification du capital. Or, c'est surtout en accomplissant sa troisième fonction, c'est-à-dire en rehaussant l'intensité du capital, que l'investissement fait augmenter la productivité. Autrement dit, c'est surtout le fait d'accroître globalement le stock d'équipement par travailleur, plutôt que simplement le fait de remplacer le stock déprécié ou d'équiper convenablement les nouveaux arrivants, qui augmente la production par travailleur.

Investissement de remplacement, investissement dans l'intensification du capital et gains de productivité

Il est indéniable que, souvent, l'investissement de remplacement contient des améliorations technologiques et s'accompagne de changements organisationnels et de retombées externes qui font augmenter la productivité.

Mais il semble que, dans les faits, une forte proportion des gains de productivité soit associée à la partie de l'investissement qui fait augmenter l'intensité du capital.

- Par exemple, cumulativement de 1930 à 1939, l'investissement total au Canada a tout juste suffi à remplacer les structures et l'équipement dépréciés et à équiper les nouveaux travailleurs. Il n'y a eu aucune augmentation de l'intensité du capital. Le résultat est que la productivité canadienne a stagné : 4,3 milliards de dollars par travailleur en 1939 comparativement à 4,4 milliards de dollars en 1929 (dollars constants de 1971).
- À l'inverse, les périodes 1926-1929 et 1939-1949 ont été marquées par beaucoup d'investissement, une forte intensification du capital et un rythme de croissance moyen de la productivité de 3,4 % et 3,8 % par année, respectivement. Madsen, op. cit., fournit une preuve statistique étendue à l'ensemble des pays industrialisés pour la période 1870-1999.

Cette observation a une conséquence importante. Elle signifie qu'une région peut très bien apporter une contribution plus grande qu'une autre région à la fonction primordiale d'intensification du capital et, par conséquent, au progrès de sa productivité, même si elle enregistre un niveau d'effort globalement plus faible pour l'ensemble des trois fonctions de l'investissement.

Cela peut arriver si elle doit consacrer beaucoup moins de ressources que l'autre région à la fonction de remplacement ou à la fonction démographique et qu'il lui en reste plus pour servir la fonction d'intensification du capital.

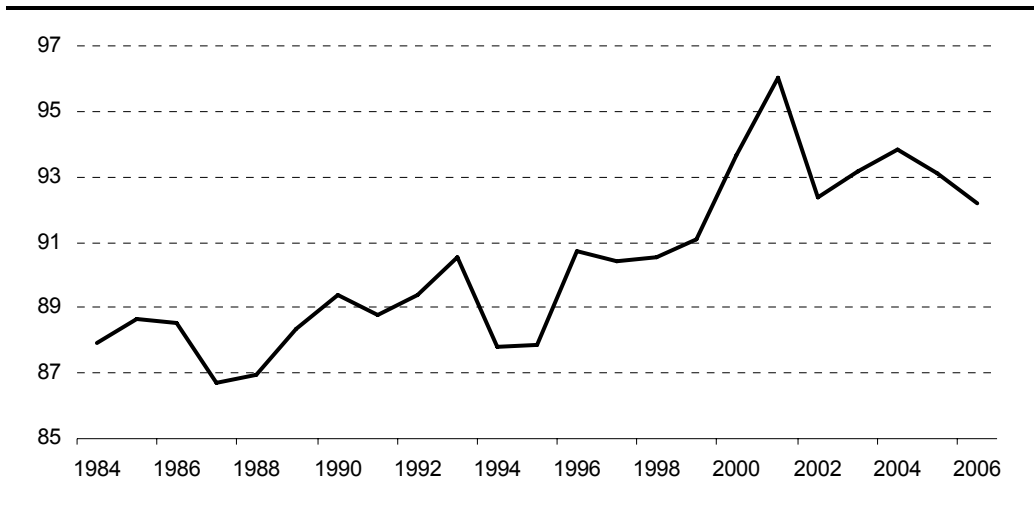
C'est précisément ce qui caractérise la situation de l'investissement des entreprises en équipement au Québec, si on la compare à celle de l'Ontario.

— Le graphique 21 a illustré que, globalement, les entreprises du Québec ont investi proportionnellement moins que celles de l'Ontario en équipement de production au cours des années récentes – comme c'est d'ailleurs le cas depuis au moins cinquante ans.

— Le graphique 22 donne cependant une image moins sombre de leur performance. Elle trace l'évolution de leur stock accumulé d'équipement par travailleur – la quantité d'équipement de production dont chaque travailleur dispose en moyenne – en pourcentage du stock d'équipement par travailleur des entreprises de l'Ontario. Lorsque la trajectoire monte d'une année à l'autre, cela veut dire que l'intensité en capital s'accroît plus fortement au Québec qu'en Ontario; lorsqu'elle descend, c'est qu'au contraire l'augmentation est plus forte en Ontario qu'au Québec.

GRAPHIQUE 22

Évolution du stock d'équipement de production par travailleur (machines et matériel) dans les entreprises, Québec en pourcentage de l'Ontario, 1984 à 2006
(en pourcentage)



Note: Le stock d'équipement en machines et matériel est exprimé en dollars constants de 1997. Les travailleurs du secteur des entreprises sont dénombrés en unités d'équivalence à temps plein. Le temps plein est défini comme une année de 1 920 heures travaillées (240 journées de 8 heures).
Source : Statistique Canada.

La tendance à long terme indiquée par le graphique 22 est claire : depuis 25 ans, l'intensité en capital-équipement a crû plus rapidement au Québec qu'en Ontario. Le rapport Québec-Ontario est passé de 86 % en 1983 à 92 % en 2006.

Au Québec, le taux annuel de dépréciation de l'équipement a été plus faible et la démographie, plus lente qu'en Ontario. Par conséquent, le remplacement de l'équipement et l'ajustement à la démographie y ont mobilisé moins de ressources. Cela a permis aux entreprises québécoises d'accroître leur intensité en capital-équipement plus fortement que les entreprises ontariennes, malgré un effort total d'investissement en équipement plus faible que dans la province voisine.

Que l'effort d'investissement des entreprises québécoises ait suffi à faire progresser l'intensité de leur production en capital-équipement par travailleur plus rapidement qu'en Ontario depuis 25 ans procure un certain réconfort.

Mais trois caractéristiques de la trajectoire du graphique 22 indiquent que la partie n'est pas encore gagnée pour les entreprises du Québec.

- La première est que le fossé restant avec les entreprises ontariennes n'est pas négligeable. Le rapport entre l'intensité en capital-équipement du Québec et celle de l'Ontario étant de 92 % en 2006, il reste encore 8 points à combler.
- La deuxième caractéristique est que le rythme de rattrapage des entreprises québécoises est lent. Elles ont gagné 6 points (de 86 % à 92 %) en 25 ans. À cette vitesse, elles seront encore en arrière des entreprises ontariennes en 2030.
- La troisième caractéristique qui ressort du graphique est que le processus de rattrapage n'a pas été très vigoureux depuis dix ans. En 2006, la position relative de nos entreprises s'était améliorée d'à peine plus de 1 point par rapport à 1996.

Quoi qu'il en soit de la performance du Québec par rapport à l'Ontario en matière d'équipement de production installé par travailleur dans les entreprises, le graphique 21 a clairement démontré que le Québec et l'Ontario présentent un effort d'investissement plus faible que les États-Unis.

- En moyenne, de 2001 à 2006, les entreprises américaines ont investi l'équivalent de 7,6 % du revenu intérieur de leur pays en machines et matériel de production.
- En Ontario, le pourcentage correspondant a été de 6,8 %, et au Québec, de 6,2 %. La complaisance n'est pas de mise.

Il ne fait donc aucun doute que si l'on désire accélérer la production par travailleur – la productivité, autrement dit – au Québec dans l'avenir, cela va exiger un effort d'investissement accru des entreprises en équipement de production.

Au chapitre 3, on cherchera à comprendre ce qui retient les entreprises québécoises d'investir plus qu'elles le font actuellement, et à identifier les leviers qui pourront ensuite aider à faire avancer les choses.

2.2 Cinq dimensions particulières de l'investissement

Mais avant d'y arriver, il faut consacrer le reste du présent chapitre à éclairer cinq dimensions particulières de la question qui revêtent une certaine importance, soit :

- l'investissement dans les technologies de l'information et des communications (les TIC);
- l'investissement en recherche et développement;
- l'investissement étranger;
- la répartition de l'investissement entre les divers secteurs industriels;
- sa répartition entre les régions du Québec.

2.2.1 La domination des États-Unis est basée sur les technologies de l'information et des communications

Les 25 dernières années ont été marquées par une forte progression d'innovations technologiques comme le micro-ordinateur, la téléphonie mobile et l'Internet. Un essor remarquable de l'investissement dans l'équipement d'information et de communication s'en est suivi dans tous les pays. Mais la progression a été plus lente au Canada qu'aux États-Unis.

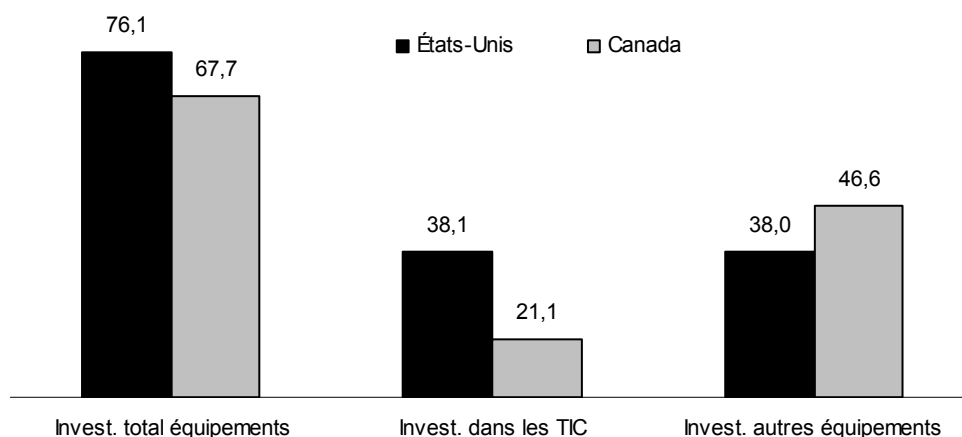
En fait, le graphique 23 fait ressortir que la faiblesse relative de l'investissement dans les technologies de l'information et des communications au Canada est la principale source du fossé qui sépare les deux pays en matière d'investissement en équipement de production.

- On constate qu'aux États-Unis, de 2001 à 2006, chaque tranche de 1 000 \$ de PIB a donné lieu en moyenne à 38 \$ d'investissement en technologies de l'information et des communications de la part des entreprises; mais au Canada, à 21 \$ seulement, soit 55 % du montant américain²⁰.
- Le graphique établit également que l'investissement en technologies de l'information et des communications des entreprises américaines a absorbé exactement la moitié de toutes leurs dépenses en capital-équipement. À l'inverse, dans l'ensemble des postes de dépense autres que les technologies de l'information et des communications, ce sont les entreprises canadiennes qui ont dominé. Elles ont investi 47 \$ par tranche de 1 000 \$ de PIB, contre 38 \$ pour les entreprises américaines.

²⁰ Les chiffres que nous rapportons ici viennent d'être confirmés par l'étude de Andrew Sharpe et Jean-François Arsenault, *The Canada-US ICT Investment Gap : An Update*, Rapport de recherche 2008-1, Centre for the Study of Living Standards, Ottawa, 2008. Les auteurs concluent l'étude ainsi : « Il existe un écart abyssal entre le Canada et les États-Unis dans l'intensité de l'investissement en TIC par travailleur, le niveau canadien équivalant encore à seulement 58 % du niveau américain (en unités de pouvoir d'achat comparables) en 2006. » [Notre traduction.]

GRAPHIQUE 23

Montant annuel investi par les entreprises dans l'équipement d'information et de communication et dans les autres types d'équipement de production, par tranche de 1 000 \$ de revenu intérieur aux États-Unis et au Canada (moyenne 2001-2006)
(par tranche de 1 000 \$)



Note : Les autres équipements de production comprennent l'équipement industriel, le matériel de transport (camions, automobiles, etc.), le matériel de bureau et divers types de machines.
Sources : Statistique Canada et US Department of Commerce.

L'effort plus poussé des entreprises américaines en investissement en machines et matériel de production est donc essentiellement attribuable à l'élan de leurs investissements en technologies de l'information et des communications.

Les données partielles disponibles sur l'investissement en technologies de l'information et des communications dans les provinces canadiennes prises séparément indiquent que la faiblesse de l'investissement des entreprises en technologies de l'information et des communications comparativement aux États-Unis est une réalité partagée par les diverses régions du Canada. Et, comme les autres régions du Canada, le Québec fait mieux que les États-Unis pour ce qui est des postes de dépenses en équipement autres que les technologies de l'information et des communications.

2.2.2 Investissement en R-D : le Québec se démarque plutôt bien

Une autre dimension importante de l'investissement des entreprises est leur implication globale en recherche et développement.

Les activités de R-D relèvent des sciences et de la technologie. Elles sont situées en amont des activités commerciales – qu'elles nourrissent – et sont fortement complémentaires aux dépenses d'investissement des entreprises.

Si on porte une si grande attention à la R-D des entreprises, c'est qu'elle est souvent associée au développement de nouveaux produits ou à la mise au point de nouveaux procédés de production. Elle se trouve ainsi à contribuer directement à la productivité des entreprises qui en font, et indirectement au progrès des autres entreprises, au Québec, au Canada ou à l'étranger, qui peuvent copier ou imiter ses résultats.

La R-D des entreprises a donc un rendement social qui peut dépasser de plusieurs fois le gain qu'elle procure à l'entreprise qui en est la source. C'est pourquoi elle est une composante importante du système d'innovation d'un pays.

La recherche contemporaine confirme généralement qu'il existe un lien étroit entre la R-D des entreprises et le progrès de la productivité et du revenu par habitant²¹. C'est pourquoi tous les États octroient des subventions et des crédits d'impôt aux entreprises au titre de la R-D.

- Au Québec, en 2007, les aides fiscales fédérale et provinciale ont fait en sorte qu'une dépense de 1 000 \$ en R-D finit par coûter en fait de 275 \$ à 425 \$ à l'entreprise initiatrice, selon qu'il s'agit d'une PME ou d'une grande entreprise.
- Relativement parlant, le Québec est une région parmi les plus accueillantes d'Amérique du Nord pour la R-D des entreprises.

Pour l'instant, le groupe de travail pose la question préalable : qu'en est-il de la performance en R-D des entreprises québécoises ?

La réponse à cette question est que la R-D des entreprises québécoises se démarque bien dans les comparaisons interprovinciales et internationales.

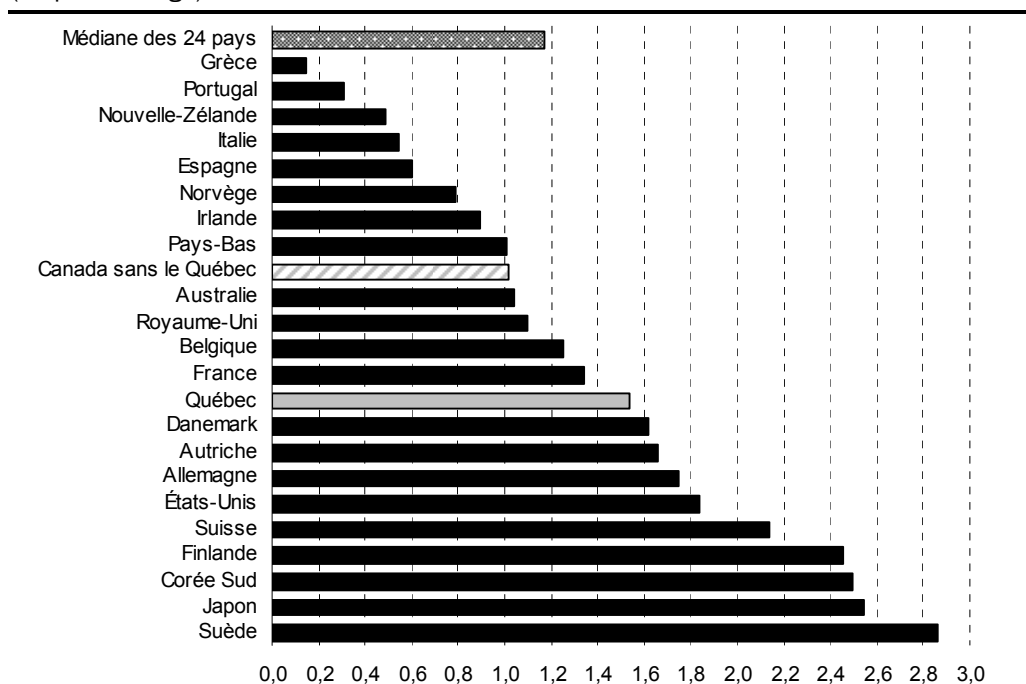
- En 2005, le montant total de R-D exécutée par les entreprises du Québec a atteint 4,2 milliards de dollars, ce qui équivalait à 1,5 % du revenu intérieur provincial. C'était le taux le plus élevé des provinces canadiennes, comme c'est le cas depuis plusieurs années.

²¹ Voir OCDE, *Les sources de la croissance économique dans les pays de l'OCDE*, Paris, 2003; ou l'étude canadienne de Ram Acharya et Serge Coulombe, « Research and development composition and labour productivity growth in 16 OECD countries », Document de travail 2006-02, Industrie Canada, 2006.

— Le graphique 24 montre que cette performance a mérité au Québec le 10^e rang parmi 22 pays membres de l'OCDE, dont le taux médian était de 1,2 %.

GRAPHIQUE 24

Dépenses intra-muros de recherche et de développement du secteur des entreprises (DIRDE) en pourcentage du revenu intérieur au Québec et dans 22 pays membres de l'OCDE en 2004-2006
(en pourcentage)



Note: Données de 2004 pour la Suisse; de 2005 pour l'Australie, le Canada et le Québec, le Japon, les Pays-Bas, la Nouvelle-Zélande, le Portugal, l'Espagne et le Royaume-Uni; et de 2006 pour les autres pays.
Sources : OCDE et Statistique Canada.

Le tableau 8 permet d'identifier les dix secteurs industriels où cette activité est particulièrement vigoureuse au Québec. Parmi eux, les industries aérospatiale et pharmaceutique sont incontestablement les plus importantes, ayant enregistré ensemble des dépenses approchant 1 milliard de dollars ou 23 % du total québécois.

Les dépenses de R-D des entreprises ont considérablement augmenté au Québec de 1997 à 2004. Elles se sont accrues de 50 % dans le secteur manufacturier et de 100 % – elles ont doublé – dans le secteur des services.

TABLEAU 8

Dépenses intra-muros de recherche et développement des 10 secteurs industriels les plus actifs en R-D au Québec en 2004

(en millions de dollars)

Secteur industriel	Montant (M\$)	Pourcentage (%)
Industrie aérospatiale	517	12
Industrie pharmaceutique	459	11
Divers types de R-D scientifique	269	6
Analyses diagnostiques médicales	255	6
Ingénierie	253	6
Pâtes et papiers	241	6
Systèmes informatiques	239	6
Matériel de communication	175	4
Instruments de mesure	164	4
Transformation des métaux	138	3
Total des 10 industries	2 712	63
ENSEMBLE DES INDUSTRIES	4 307	100

Source : Compilation de l'Institut de la statistique du Québec à partir de données d'enquête de Statistique Canada.

2.2.3 Les multinationales au Québec sont peu nombreuses, mais très performantes

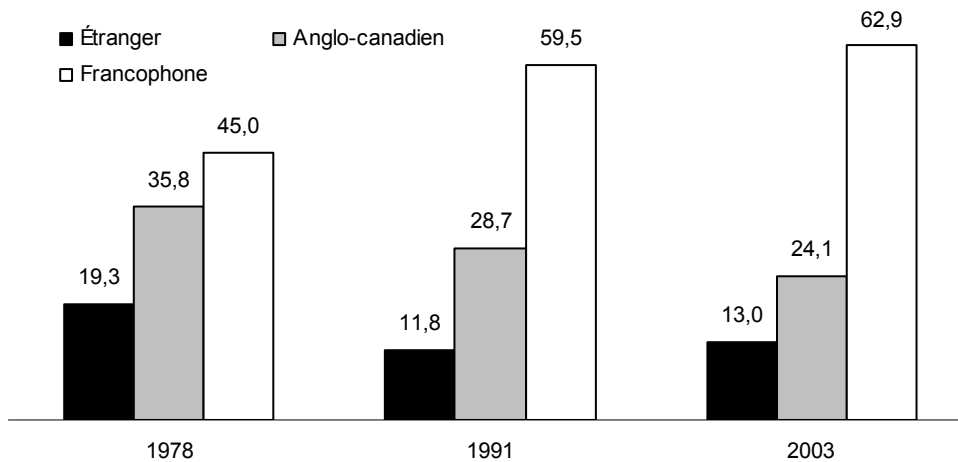
Quelle contribution les entreprises sous contrôle étranger qui œuvrent sur le territoire québécois apportent-elles à l'investissement en R-D, en technologies de l'information et des communications et des autres équipements de production ?

Afin de répondre à cette question, on commence par évaluer l'importance du phénomène du contrôle étranger des entreprises au Québec.

Le graphique 25 présente une estimation des parts respectives de l'emploi des entreprises sous contrôle étranger, anglo-canadien et francophone dans l'emploi total du Québec en 1978, en 1991 et en 2003.

GRAPHIQUE 25

Parts respectives de l'emploi des entreprises sous contrôle étranger, anglo-canadien et francophone dans l'emploi total du Québec en 1978, en 1991 et en 2003 (en pourcentage)



Sources : Estimations faites à partir des données de Statistique Canada et de l'étude de François et Luc Vaillancourt, *La propriété des employeurs au Québec en 2003 selon le groupe d'appartenance linguistique*, Conseil supérieur de la langue française, Québec, 2005.

□ Une présence plutôt modeste

On constate que le contrôle étranger des entreprises québécoises est plutôt modeste.

- Parti de 19 % de l'emploi total en 1978, il a baissé à 12 % en 1991, puis a légèrement remonté à 13 % en 2003.
- Pendant ce temps, le contrôle francophone a continuellement augmenté, passant de 45 % en 1978 à 63 % en 2003.
- Le contrôle anglo-canadien, à l'inverse, n'a pas cessé de diminuer pendant ces 25 années.

Les entreprises étrangères sont plus présentes dans les autres provinces canadiennes – tout particulièrement en Ontario et en Alberta – qu'au Québec. En 2005, 30 % des actifs d'entreprises au Canada étaient sous contrôle étranger, ce qui signifie nécessairement qu'à l'extérieur du Québec beaucoup plus que 13 % de l'emploi était sous contrôle étranger.

□ Une performance très supérieure à la moyenne

Les entreprises qui exercent leurs activités dans plusieurs pays – les « multinationales » – affichent une performance assez semblable entre elles, qu'elles soient québécoises (comme Cascades, Bombardier ou Aldo), canadiennes (comme la Banque Royale ou Magna International) ou étrangères (comme IBM, Alcoa ou Best Buy)²².

Cette performance est en général meilleure que celle des entreprises locales qui limitent leurs activités au territoire canadien. En économie, comme dans les sports, les sciences et la culture, être confronté à la concurrence internationale constitue un puissant soutien au dynamisme.

Le dynamisme des multinationales au Canada a été confirmé par deux décennies de recherches intensives sur le sujet à Statistique Canada. Le tableau 9 présente un résumé des résultats obtenus.

- Il rapporte que les multinationales sont plus productives, paient de meilleurs salaires, sont plus souvent impliquées dans la R-D, innovent plus fréquemment et utilisent plus volontiers des technologies de pointe que les entreprises qui exercent leurs activités uniquement au Canada, et ce, même si on corrige les chiffres pour la taille et l'ancienneté.
- L'avantage de productivité des multinationales sur les entreprises qui n'en sont pas (51 %) attire particulièrement l'attention. À ce sujet, les chercheurs de Statistique Canada affirment qu'au Canada « plus des deux tiers de la croissance de la productivité du travail durant les trente dernières années est attribuable aux entreprises sous contrôle étranger même si ces dernières représentaient moins de 40 % de l'emploi²³.»

²² John Baldwin et Petr Hanel, *Les multinationales et le processus d'innovation au Canada*, Document de recherche, cat. 11F0019MIF, no 151, Ottawa, 2000.

²³ John Baldwin et Guy Gellatly, *Liaisons globales : les multinationales au Canada*, aperçu des recherches à Statistique Canada, cat. 11-622-MIF, no 14, Ottawa, 2007, p. 36.

TABLEAU 9

Divers avantages des entreprises qui sont des multinationales canadiennes ou étrangères par rapport aux entreprises canadiennes qui ne sont pas des multinationales

(en pourcentage)

Critère de performance	Avantage des multinationales
Productivité (production par heure travaillée)	+ 51%
Salaire moyen des cols bleus	+ 14%
Salaire moyen des cols blancs	+ 5%
Probabilité d'accomplir de la R-D	+ 14%
Probabilité de produire une innovation	+ 10%
Utilisation de technologies de pointe	+ 5%

Note : Il s'agit d'avantages moyens calculés pour des entreprises de même taille et du même âge.

Sources : John Baldwin et Guy Gellatly, *Liaisons globales : les multinationales au Canada*, aperçu des recherches à Statistique Canada, cat. 11-622-MIF, n° 14, Ottawa, 2007, p. 28.

Pour mesurer la contribution des multinationales étrangères à l'investissement au Québec, le tableau 10 répartit l'investissement en équipement de production des entreprises québécoises des années récentes dans trois grands secteurs de l'économie selon que la propriété est canadienne ou étrangère²⁴.

On peut tirer trois constats à partir de ce tableau.

- Premièrement, presque les deux tiers de l'investissement en équipement de l'ensemble des entreprises – 10,4 milliards de dollars sur 16,6 – ont eu lieu dans le secteur des services commerciaux – et principalement dans les technologies de l'information et des communications – et le quart dans le secteur manufacturier (3,9 milliards de dollars).
- Deuxièmement, bien que seulement 13 % de l'emploi des entreprises au Québec soit sous contrôle étranger comme l'a indiqué le graphique 25, les multinationales étrangères œuvrant au Québec ont été à l'origine de 39 % des dépenses d'investissement en machines et matériel des entreprises au Québec (6,5 milliards de dollars sur 16,6). Cela veut dire qu'elles ont investi annuellement quatre fois plus en équipement par travailleur que les entreprises locales.

²⁴ Les multinationales étrangères investissent, par contre, relativement peu en structures. Dans le secteur des entreprises, seulement 12 % de ces dépenses leur sont attribuées au Québec en 2004-2006. Cela s'explique par le fait que le rythme d'arrivée de nouvelles multinationales est lent. On a estimé que le taux d'entrée de nouvelles multinationales étrangères est en moyenne trois fois plus lent que le taux de création de nouvelles entreprises locales. Voir John Baldwin, *The Dynamics of Industrial Competition*, Cambridge University Press, Londres, 1995.

- Troisièmement, ce n'est pas dans le secteur manufacturier que l'investissement en équipement par travailleur des multinationales étrangères est le plus élevé, mais plutôt dans celui des services.

TABLEAU 10

Répartition de l'investissement en équipement de production (machines et matériel) des entreprises québécoises dans trois grands secteurs de l'économie selon la propriété de l'entreprise (moyenne 2004-2006)
(en milliards de dollars canadiens)

Secteur industriel	Contrôle étranger	Contrôle canadien	Total
Primaire, énergie, construction	0,03	2,3	2,3
Manufacturier	1,5	2,3	3,9
Services (commerciaux)	5,0	5,4	10,4
TOTAL	6,5	10,1	16,6

Note : Le secteur primaire comprend l'agriculture, la pêche, la forêt et les mines. L'énergie comprend la production, le transport et la distribution de l'électricité et du gaz naturel, et la gestion des eaux. Les services comprennent le commerce de gros et de détail, le transport, l'information et les communications, l'industrie culturelle, les arts et les spectacles, l'industrie financière et immobilière, les services professionnels et techniques, le soutien à la gestion, les hôtels et restaurants, et les services personnels de tous genres.

Source : Statistique Canada.

☐ Une contribution remarquable au secteur des services

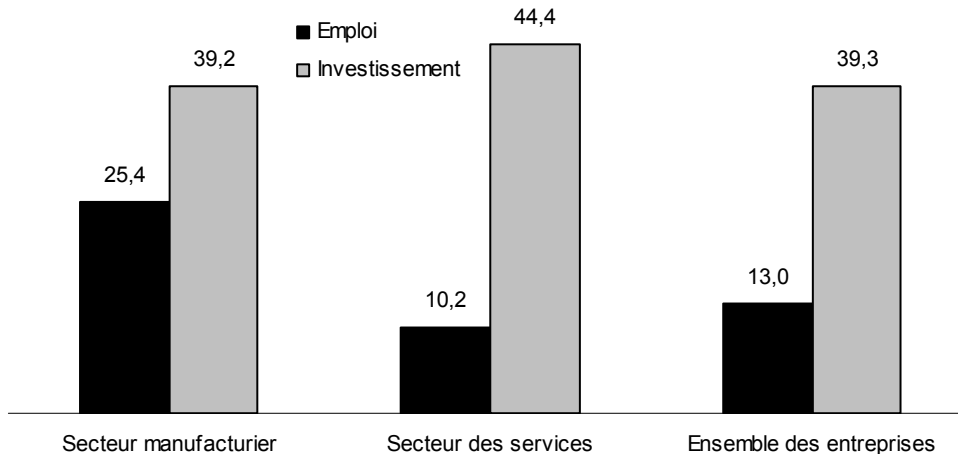
Le graphique 26 vient confirmer ce constat.

- Dans le secteur manufacturier, les multinationales ont été à l'origine de 39 % des dépenses d'investissement en équipement (1,5 milliard de dollars sur 3,9), alors que 25 % de l'emploi était sous leur contrôle.
- Mais, dans les services, c'est à 48 % que s'est établie leur part des dépenses d'investissement en équipement – soit 5 milliards de dollars sur 10,4 –, alors qu'elles n'employaient que 10 % des travailleurs du secteur.

Cela signifie que l'investissement par travailleur des multinationales du secteur des services a été trois fois plus important que celui des multinationales du secteur manufacturier.

GRAPHIQUE 26

Pourcentage de l'investissement en équipement de production réalisé par les multinationales étrangères et pourcentage de l'emploi sous leur contrôle dans le secteur manufacturier, dans le secteur des services et dans l'ensemble des entreprises au Québec (moyenne 2004-2006)
(en pourcentage)



Note : L'emploi sous contrôle étranger s'applique à l'année 2003. L'ensemble des entreprises exclut la santé, l'éducation, l'administration publique. Le secteur des services exclut ces trois secteurs, et aussi l'agriculture, la forêt, les mines, la construction et le secteur manufacturier.

Sources : Statistique Canada; François et Luc Vaillancourt, *La propriété des employeurs au Québec en 2003 selon le groupe d'appartenance linguistique*, Conseil supérieur de la langue française, Québec, 2005.

Ceci dit, l'investissement des multinationales étrangères demeure absolument vital pour le secteur manufacturier, particulièrement dans la transition difficile qu'il vit à l'heure actuelle.

L'information présentement disponible indique que les multinationales ont effectivement répondu jusqu'ici à l'appel à l'aide de ce secteur. De 2004 à 2006, pendant que l'investissement en équipement de production des entreprises manufacturières locales chutait de 20 %, celui des multinationales étrangères du secteur augmentait de 29 %.

Dans quel segment du secteur des services les multinationales étrangères ont-elles concentré leurs immobilisations en machines et matériel ? C'est incontestablement l'industrie financière et immobilière, grande utilisatrice des technologies de l'information et des communications, qui a reçu la part du lion en 2004-2006 : 78 % de toutes les dépenses en équipement que les multinationales étrangères ont effectuées l'ont été dans les services financiers et immobiliers.

Il vaut également la peine de souligner au passage que l'effort d'investissement des multinationales étrangères dans le secteur des services professionnels et techniques et dans l'industrie culturelle, les arts et les spectacles – des industries basées sur le savoir – est beaucoup plus important au Québec que dans les autres provinces.

□ Un effort d'investissement aussi solide qu'ailleurs au Canada

Le graphique 27 démontre que l'effort d'investissement des multinationales étrangères exerçant leurs activités au Québec soutient la comparaison avec celui des multinationales étrangères installées ailleurs au Canada.

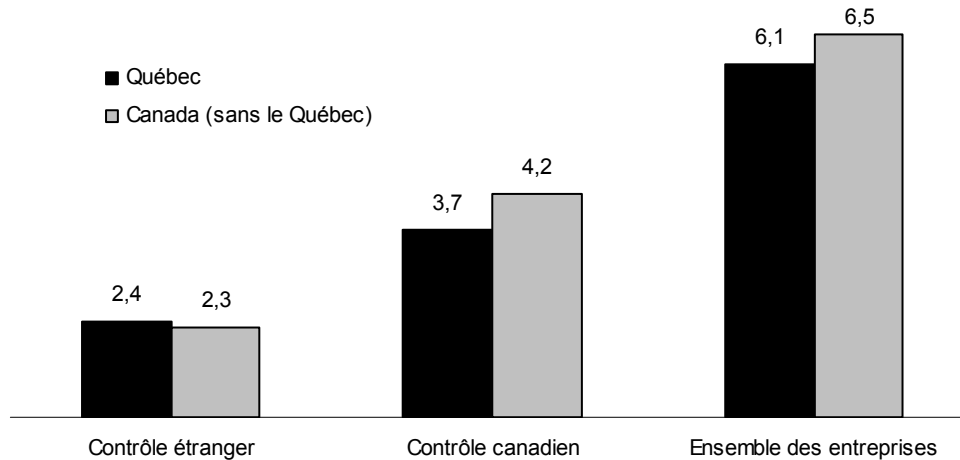
- Au Québec, la contribution des entreprises sous contrôle étranger à l'investissement en équipement de production équivalait à 2,4 % du revenu intérieur provincial en 2004-2006.
- Le chiffre correspondant pour les multinationales étrangères des autres provinces – Alberta incluse – était 2,3 % du revenu intérieur.

C'est l'effort d'investissement des entreprises locales plus faible au Québec que dans les autres provinces – 3,7 % comparativement à 4,2 % du revenu intérieur – qui était entièrement responsable de la moins bonne performance de l'ensemble des entreprises du Québec pour cette période – 6,1 % du revenu intérieur au Québec comparativement à 6,5 % ailleurs au Canada.

GRAPHIQUE 27

Investissement des entreprises en équipement de production (machines et matériel) en pourcentage du revenu intérieur au Québec et dans les autres provinces, selon que le contrôle de l'entreprise est canadien ou étranger (moyenne 2004-2006)

(en pourcentage)



Source : Statistique Canada.

En somme, les multinationales étrangères jouent un rôle positif dans l'économie québécoise. Au Québec, leur poids est plutôt modeste en comparaison de l'espace qu'elles occupent ailleurs au Canada. Des recherches intensives menées à Statistique Canada ont confirmé que leur performance en productivité, en R-D et en technologies de l'information et des communications est, tout comme celle des multinationales de propriété québécoise ou canadienne, supérieure à celle des entreprises locales qui limitent leurs activités au territoire canadien.

Au cours des années récentes, le rythme d'investissement en équipement de production par travailleur des multinationales étrangères implantées au Québec a nettement dépassé celui des entreprises locales et a très bien soutenu la comparaison avec les multinationales étrangères implantées ailleurs au Canada.

Qui plus est, cet élan d'investissement par travailleur de la part des multinationales a été plus marqué dans le secteur des services que dans le secteur manufacturier, et notamment dans l'industrie financière et immobilière, dans l'industrie culturelle et dans l'économie du savoir.

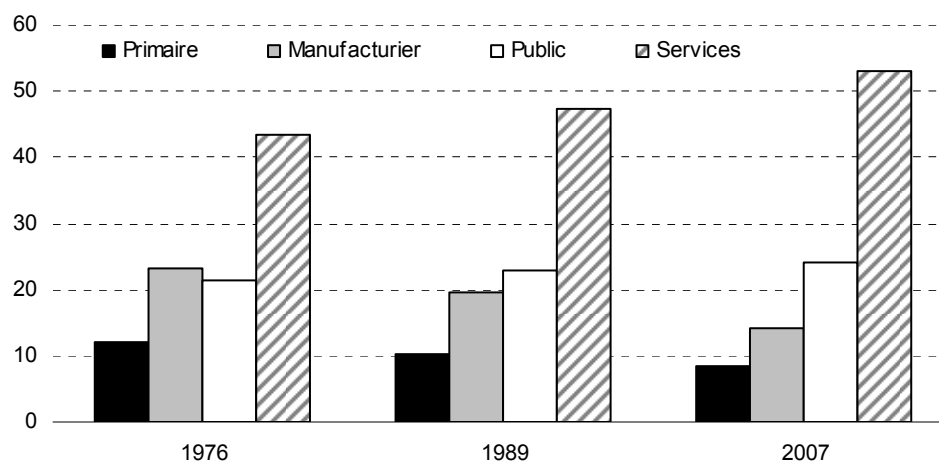
2.2.4 Le secteur des services est dominant, mais doit accélérer son investissement

Indépendamment de la question du contrôle étranger, qu'est-ce que la répartition de l'investissement des entreprises entre les secteurs industriels peut nous révéler ?

Le graphique 28 permet d'aborder la question préalable de l'évolution des parts respectives de quatre grands secteurs dans l'emploi total du Québec depuis 1976. Les secteurs retenus sont le primaire, le manufacturier, les services et le public. Ils sont « photographiés » lors de trois années de bonne conjoncture économique, soit 1976, 1989 et 2007.

GRAPHIQUE 28

Répartition de l'emploi dans les quatre grands secteurs industriels au Québec en 1976, en 1989 et en 2007
(en pourcentage)



Note : Le secteur primaire inclut l'énergie et la construction en plus de l'agriculture, la pêche, la forêt et les mines. Le secteur public inclut les réseaux de l'éducation et de la santé en plus des administrations publiques. Les services excluent les services publics et n'incluent que les services commerciaux.

Source : Statistique Canada.

□ L'essor des services depuis 30 ans

On constate que les secteurs primaire et manufacturier ont tous les deux vu leur part de l'emploi total diminuer depuis 30 ans.

- Le poids du secteur primaire, qui est défini ici de façon à inclure l'agriculture, la pêche, la forêt, les mines, l'énergie et la construction, est passé de 12 % à 8,5 % du total, surtout à cause des baisses en agriculture et dans la forêt.
- Le poids du secteur manufacturier, qui affronte présentement des vents terribles, est tombé à 14 % de l'emploi total en 2007, alors qu'il en absorbait 23 % en 1976.

Mais la baisse de l'emploi manufacturier ne date pas d'hier. C'est une tendance lourde qui s'est poursuivie au Québec, au Canada, aux États-Unis et en Europe depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale, avec des temps de rémission – comme en 1992-2002 – et des temps de rechute – comme depuis 2002 – et de façon plus ou moins synchronisée. Elle a frappé plus fort la fabrication des biens de consommation traditionnels (cuir, vêtement, textile, meuble, etc.) que celle des biens d'investissement (métaux, machinerie, produits électroniques, matériel de transport, etc.).

- De son côté, le poids du secteur public, qui comprend les administrations publiques et les réseaux de l'éducation et de la santé, a augmenté de deux points depuis trente ans, pour s'établir aujourd'hui à 24 % de l'emploi total.
- Quant au secteur des services commerciaux, il a créé plus de 70 % des emplois au Québec au cours de cette période. Son poids a augmenté à vive allure, passant de 43 % de l'emploi total en 1976 à 53 % en 2007. Alors que l'emploi total au Québec a augmenté de 50 % en 30 ans, l'emploi dans les services s'est accru de 85 %.

Ici également, il s'agit d'une tendance lourde que le Québec partage avec les autres sociétés industrialisées. En 2007, par exemple, les services ont soutenu 54 % de l'emploi total en Ontario et 52 % aux États-Unis²⁵.

²⁵ L'emploi en éducation et en santé est exclu de la donnée américaine afin de la rendre comparable aux chiffres du Québec et de l'Ontario, où ces deux domaines font partie du secteur public.

□ Les États-Unis ont pris une bonne longueur d'avance dans les services

Le fait que l'emploi dans les services ait augmenté autant au Québec qu'ailleurs en Amérique du Nord ne répond toutefois pas à la question de savoir si l'investissement des entreprises au Québec a valorisé ce secteur autant que dans les autres régions du continent.

La réponse à cette question est malheureusement négative. Le taux d'investissement des entreprises dans les services a été lent à démarrer au Québec et en Ontario et est demeuré plus faible dans les deux juridictions qu'aux États-Unis.

Cette faiblesse comparative du secteur des services au Québec et en Ontario est importante pour deux raisons.

- Premièrement, des chercheurs ont démontré que les avancées technologiques et organisationnelles ayant accompagné l'investissement en équipement dans le secteur des services – et tout particulièrement l'investissement dans les technologies de l'information et des communications – ont joué un rôle clef dans l'extraordinaire élan de croissance de la productivité américaine après 1995²⁶.
- Deuxièmement, d'autres chercheurs ont identifié le retard de productivité du Canada dans le secteur des services comme la principale cause de son incapacité à reproduire chez lui la productivité américaine²⁷.

Le graphique 29 permet de faire le point sur les cinq premières années de la présente décennie (2000 à 2004). Il illustre une comparaison des montants que les entreprises du Québec, de l'Ontario et des États-Unis ont investis en équipement de production dans le secteur primaire, le secteur manufacturier et les services par tranche de 1 000 \$ de valeur ajoutée sectorielle.

Le graphique permet de faire trois observations.

- Premièrement, la sous-performance québécoise dans le secteur primaire ressort clairement. Cela reflète en particulier les sérieuses difficultés qu'a éprouvées le secteur forestier du Québec – conflit du bois d'œuvre, éloignement croissant de la ressource, capacités excédentaires, hausse de la concurrence extérieure, etc.

²⁶ Barry Bosworth et Jack Triplett, « Les services continuent d'expliquer la croissance de la productivité aux États-Unis au début du XXI^e siècle », *Observateur international de la productivité*, no 14, printemps 2007, pp. 3-22.

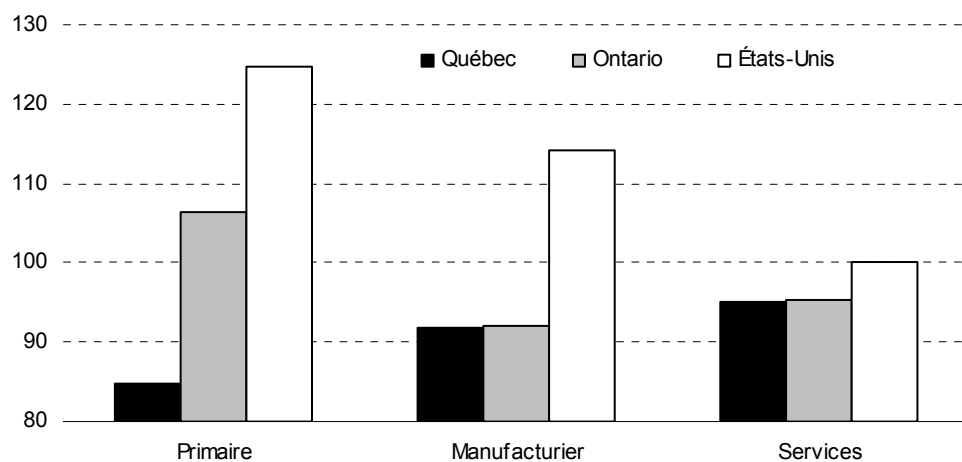
²⁷ Robert Inklaar, Marcel Timmer et Bart van Ark, « Canada's productivity in goods production and services in international comparative perspective », Document de travail 2007-01, Industrie Canada, 2007.

- Deuxièmement, dans les services, l'écart entre les États-Unis, le Québec et l'Ontario en investissement des entreprises en équipement n'apparaît pas très important. Il faut toutefois se rappeler ici que l'avance déjà prise par les États-Unis depuis 15 ans est considérable, surtout dans l'investissement en technologies de l'information et des communications, comme on l'a déjà vu. Ce que le graphique 29 indique, c'est que le fossé entre les deux pays, déjà important, continue à s'élargir, mais moins vite qu'avant.
- Troisièmement, le graphique 29 démontre clairement que les entreprises américaines dominent les entreprises québécoises et ontariennes dans les trois grands secteurs, pendant que le Québec et l'Ontario affichent des résultats à peu près semblables dans le secteur manufacturier et dans les services.

Cela confirme le constat général tiré antérieurement : *le défi économique fondamental du Québec n'est plus tant de rattraper l'Ontario et la moyenne canadienne que de prendre les moyens de rejoindre le rythme d'investissement, la productivité et le niveau de vie américains.*

GRAPHIQUE 29

Montant annuel investi par les entreprises des trois grands secteurs de l'économie dans l'équipement de production (machines et matériel) par tranche de 1 000 \$ de valeur ajoutée sectorielle au Québec, en Ontario et aux États-Unis (moyenne 1998-2004)
(par tranche de 1 000 \$)



Note : Le secteur primaire inclut l'énergie et la construction en plus de l'agriculture, la pêche, la forêt et les mines. L'éducation, la santé et les administrations publiques sont exclues des services dans les trois régions. La valeur ajoutée est l'écart qu'une entreprise creuse entre son chiffre de ventes et ses achats courants d'énergie, de matières premières, de fournitures et de services et qui lui permet de rémunérer ses employés, ses bailleurs de fonds et ses actionnaires et de retenir des fonds à réinvestir.

Sources : Statistique Canada et U.S. Department of Commerce.

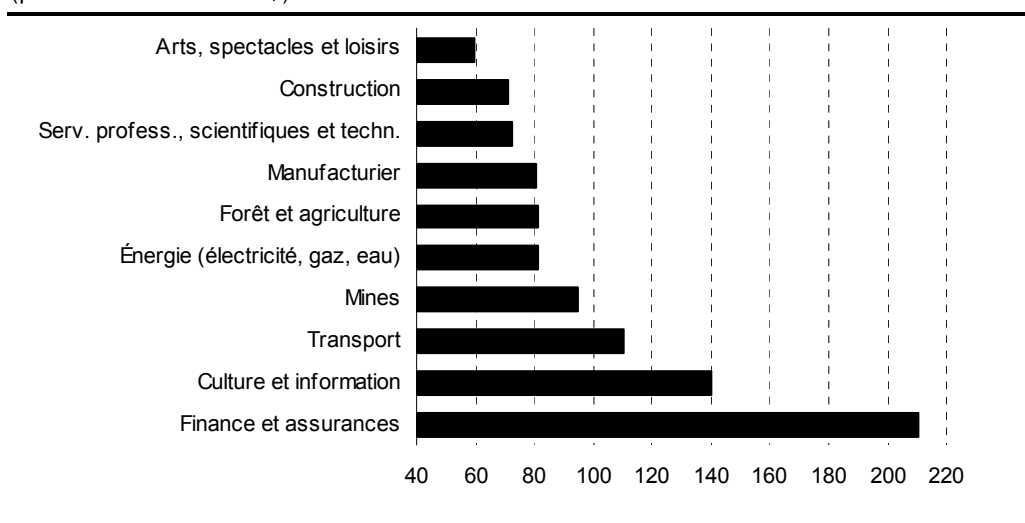
□ Au Québec, l'investissement s'affirme surtout en finance, en culture et en transport

Le graphique 30 complète l'examen sectoriel en présentant les taux d'investissement des dix industries qui ont investi le plus en proportion de leurs moyens au Québec de 2004 à 2006.

- Ce sont trois industries du secteur des services qui tendent à investir la proportion la plus importante de leur valeur ajoutée, soit l'industrie financière (finance et assurances), l'industrie culturelle et l'industrie du transport.
- Elles sont suivies de trois industries primaires : les mines, l'énergie et l'industrie forestière et agricole.
- Viennent ensuite le secteur manufacturier, les services professionnels, scientifiques et techniques, la construction et les arts et spectacles.

GRAPHIQUE 30

Les dix industries qui investissent le plus en proportion de leurs moyens au Québec, selon le montant annuel investi en équipement de production par tranche de 1 000 \$ de leur valeur ajoutée (moyenne 2004-2006)
(par tranche de 1 000 \$)



Note : La valeur ajoutée est l'écart qu'une entreprise dégage entre son chiffre de ventes et le coût de ses achats courants d'énergie, de matières premières, de fournitures et de services et qui lui permet de rémunérer ses employés, ses bailleurs de fonds et ses actionnaires et de retenir des fonds à réinvestir.

Source : Statistique Canada.

Le graphique contient plusieurs renseignements précieux.

- Premièrement, il fait nettement ressortir le leadership qu'a pris le secteur des services dans l'investissement en équipement de production, le type d'investissement qui est le plus susceptible de nourrir la productivité de notre économie.
- Deuxièmement, le graphique 30 rend compte du fait que l'industrie financière occupe une place considérable dans notre vie économique. Montréal n'est pas un centre financier de taille comparable à Londres, New York ou Tokyo. Il a même la moitié de la taille de Toronto. Mais l'emploi dans la finance et les assurances s'est tout de même accru de 27 % au Québec de 2000 à 2007, comparativement à 26 % à Toronto. Montréal est devenu un centre financier régional innovateur et spécialisé dans certains créneaux importants, comme la gestion des fonds, le capital de risque et les produits boursiers complexes.
- Troisièmement, le graphique permet de constater que la création de richesse peut surgir de n'importe où. L'industrie culturelle québécoise, par exemple, a acquis une taille imposante et une propension surprenante à investir. En 2004-2006, elle a réinvesti en équipement 140 \$ sur chaque tranche de 1 000 \$ de valeur ajoutée qu'elle a créée dans l'économie. Ce taux d'investissement est le deuxième plus important parmi les industries québécoises, comme le montre le graphique.

En niveau absolu, l'industrie culturelle a investi annuellement 1,3 milliard de dollars en équipement pendant cette période, ce qui la place au troisième rang des industries québécoises, derrière le grand secteur manufacturier (3,9 milliards de dollars) et l'industrie financière (3,5 milliards de dollars).

- Enfin, quatrièmement, le graphique 30 rappelle que le secteur primaire québécois a encore beaucoup de vigueur. Ensemble, les mines, l'énergie, la forêt et l'agriculture ont investi en équipement à peu près autant que l'industrie culturelle en 2004-2006, soit 1,3 milliard de dollars par année. Les problèmes qu'ont rencontrés la forêt et l'agriculture ont été en partie compensés par l'essor qu'a connu le secteur minier et qu'a recommencé à connaître le secteur de l'énergie.

2.2.5 Régions : de bonnes et de mauvaises nouvelles

La dernière question abordée dans ce chapitre est celle de la répartition de l'investissement des entreprises entre les régions du Québec.

Le graphique 31 présente tout d'abord la variation du taux d'emploi de la population adulte des régions entre le sommet conjoncturel de 1988-1989 et les deux dernières années (2006-2007). La variation du taux d'emploi est vue ici comme indicateur de la tendance générale de la croissance du niveau de vie dans les régions.

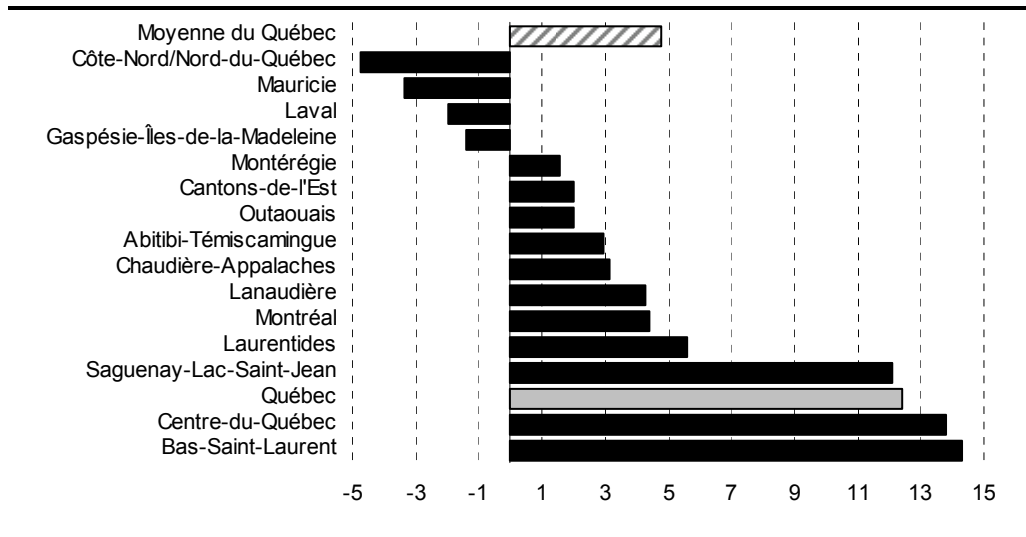
- Quatre régions se démarquent nettement du reste du Québec par le bond impressionnant de leur taux d'emploi au cours de cette période de 18 ans : + 14 % dans le Bas-Saint-Laurent et le Centre-du-Québec, et + 12 % dans la Capitale-Nationale et le Saguenay–Lac-Saint-Jean.
- Quatre autres affichent une baisse absolue de leur taux d'emploi : la Côte-Nord et le Nord-du-Québec, la Mauricie, Laval et la Gaspésie–Îles-de-la-Madeleine.

On connaît bien maintenant la vitalité impressionnante du Centre-du-Québec et de la région de Québec, de même que les difficultés persistantes de la Côte-Nord, de la Mauricie et de la Gaspésie. Mais il est également intéressant de noter que deux régions ressources, le Bas-Saint-Laurent et le Saguenay–Lac-Saint-Jean, font partie des quatre plus performantes, et une région urbaine, Laval, des quatre en baisse.

GRAPHIQUE 31

Variation cumulée du taux d'emploi de la population de 15 ans ou plus dans les 16 régions économiques du Québec de 1988-1989 à 2006-2007

(en pourcentage)



Source : Statistique Canada.

Comment se comparent les régions du Québec du point de vue du taux d'investissement de leurs entreprises ?

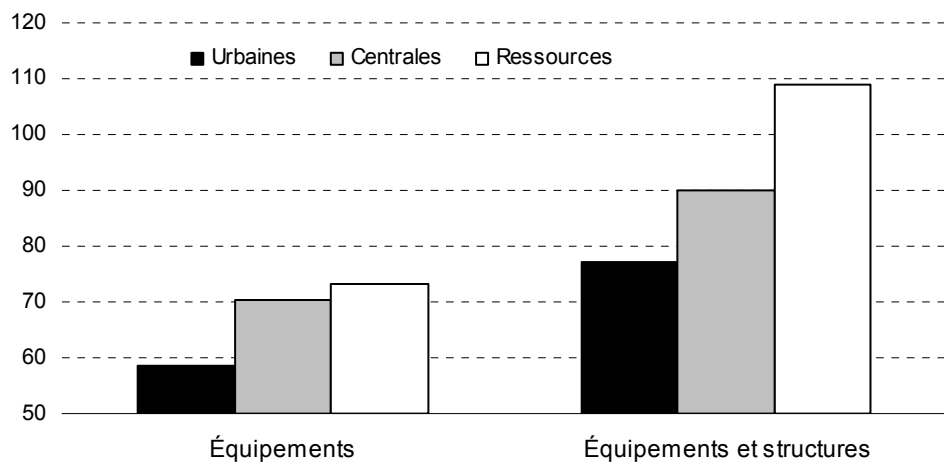
— Le graphique 32 démontre qu'au cours des six années de 2001 à 2006 c'est dans les régions ressources²⁸ que les entreprises du Québec ont le plus investi en proportion du revenu local : 73 \$ par tranche de 1 000 \$ de valeur ajoutée pour l'équipement de production et 109 \$ pour le total de l'équipement et des structures. Les projets d'Hydro-Québec, d'Alcan et du consortium Alouette dans le Nord-du-Québec, au Saguenay-Lac-Saint-Jean et en Côte-Nord ont pesé lourdement dans ces résultats. Ils ont bénéficié de l'appui de la politique énergétique du Québec et des aides fiscales importantes du gouvernement.

²⁸ Il y a sept régions ressources, où vit 15 % de la population du Québec : le Bas-Saint-Laurent, le Saguenay-Lac-Saint-Jean, la Mauricie, l'Abitibi-Témiscamingue, la Côte-Nord, le Nord-du-Québec et la Gaspésie-Îles-de-la-Madeleine

— Malheureusement, la production de valeur par heure travaillée ne paraît pas avoir augmenté pour la peine de 1998 à 2005 dans le secteur manufacturier des régions ressources²⁹. En 2006, le revenu intérieur par habitant de ces régions s'établissait à 79 % de celui des régions urbaines de Montréal et de Québec.

GRAPHIQUE 32

Investissement des entreprises en équipement de production (machines et matériel) et au total dans trois groupes de régions du Québec, par tranche de 1 000 \$ de valeur ajoutée (moyenne 2001-2006)
(par tranche de 1 000 \$)



Sources : Statistique Canada et Institut de la statistique du Québec.

De leur côté, les régions dites centrales ont, dans l'ensemble, mieux fait que les grandes régions urbaines³⁰. Elles ont investi presque autant que les régions ressources en équipement, mais évidemment beaucoup moins qu'elles si on inclut l'investissement en structures. Le graphique 32 rapporte un investissement total de 90 \$ par 1 000 \$ de valeur ajoutée pour les régions centrales, en comparaison des 109 \$ investis par les régions ressources.

²⁹ Selon Robert Gagné, Luc Godbout et Guy Lacroix, *À armes égales*, Rapport du Groupe de travail sur les aides fiscales aux régions ressources et à la nouvelle économie, Gouvernement du Québec, 2008, p. 55.

³⁰ En plus de Montréal et de la Capitale-Nationale, les régions urbaines incluent Laval et la Montérégie. Elles abritent 56 % de la population du Québec. Les régions centrales comprennent six régions regroupant 29 % de la population : l'Estrie, l'Outaouais, Chaudière-Appalaches, Lanaudière, les Laurentides et le Centre-du-Québec.

Pour ce qui est de la dimension régionale, donc, trois phénomènes sont apparus au cours des deux dernières décennies.

- Le premier est que la croissance économique des régions ressources est loin d'être un cas désespéré. Les taux d'emploi, notamment, se sont très bien comportés dans le Bas-Saint-Laurent et au Saguenay-Lac-Saint-Jean.

La forte demande mondiale de ressources naturelles devrait rester ferme dans les prochaines décennies, ce qui augure bien pour nos régions fondées sur les mines, l'énergie et même, à terme, la forêt. La Gaspésie a perdu de gros moulins à papiers à Chandler et à New Richmond et sa mine à Murdochville, mais elle est en train de se relever, notamment en participant au développement de l'énergie éolienne et des produits de la mer.

- Le deuxième phénomène est l'émergence d'une très solide performance économique dans des villes comme Québec, Drummondville et Rivière-du-Loup.
- Le troisième phénomène, en contrepartie, est la lenteur comparative de la croissance de la productivité dans les régions ressources, de même que dans la région métropolitaine de Montréal, où l'investissement des entreprises n'est guère impressionnant.

CHAPITRE 3 – L'INVESTISSEMENT AU QUÉBEC : QU'EST-CE QUI NOUS RETIENT ?

Comme on l'a constaté depuis le début de ce rapport, les membres du groupe de travail se préoccupent avant tout de la prospérité de l'économie québécoise. Dans les temps qui s'annoncent, le nombre de Québécois en âge de travailler se stabilisera, puis baissera, et le nombre d'heures passées au travail par chaque travailleur québécois dans une année ne se remettra pas à augmenter. On pourrait compter sur la découverte de deux ou trois milliards de barils de pétrole en-dessous du Château Frontenac, mais il serait téméraire de s'appuyer là-dessus pour assurer la croissance de notre bien-être.

Par conséquent, dans l'avenir, la seule source sûre d'amélioration de notre niveau de vie consistera à accélérer notre production de valeur par heure travaillée. Or, comme on l'a démontré au chapitre 1, l'investissement des entreprises jouera forcément un rôle central dans l'accomplissement de cette tâche. C'est pour cette raison que la situation de sous-investissement décrite au chapitre 2 est inquiétante.

Bien que l'investissement joue un rôle important dans la progression du niveau de vie, néanmoins il n'en est pas la cause fondamentale. Dans le présent chapitre, le groupe de travail développe l'idée qu'il faut voir l'investissement plus comme une courroie de transmission de la productivité et du processus de croissance plutôt que comme la source ultime de cette croissance.

On a constaté que certains types d'investissement des entreprises sont plus porteurs de croissance, comme les investissements en équipement de production (équipement industriel, matériel de transport, technologies de l'information et des communications, etc.). Mais, ultimement, le faible niveau d'investissement au Québec est symptomatique de causes plus profondes.

Le groupe de travail consacrera donc son analyse sur les forces sous-jacentes qui peuvent freiner l'investissement au Québec, particulièrement lorsque le Québec se compare aux autres États d'Amérique du Nord.

Pour agir sur ces facteurs sous-jacents, le gouvernement du Québec dispose de certains leviers directs. La fiscalité en est un. Mais, pour bon nombre des forces fondamentales de l'investissement, le gouvernement n'a malheureusement pas accès à des leviers directs. À part la fiscalité, il faut donc comprendre que plusieurs des recommandations du groupe de travail reposeront sur des leviers qui agiront indirectement sur l'investissement, en contribuant à créer un environnement concurrentiel et ouvert qui lui sera propice.

Le but du présent chapitre est donc de présenter un cadre d'analyse qui amènera à privilégier certains leviers plus que d'autres.

Au centre de ce cadre est l'idée – le fait – qu'une entreprise va investir dans un projet seulement si elle perçoit son rendement anticipé comme étant supérieur à son coût prévu, compte tenu des autres possibilités d'investissement qui existent et du risque envisagé dans l'opération. Seuls les fous ou les personnes mal informées investiront dans une entreprise alors que le rendement prévu est inférieur au taux d'intérêt sur les bons du Trésor du gouvernement.

Cette idée simple amène à aborder les freins à l'investissement au Québec

- soit comme réduisant son rendement anticipé,
- soit comme augmentant son coût prévu.

Le groupe de travail développe ainsi l'idée selon laquelle l'importance des revenus que l'entreprise tire de l'investissement dépend de son niveau d'emploi, de sa propension à l'innovation et à l'imitation technologiques et organisationnelles, du capital humain dont elle dispose et de son « environnement d'affaires ».

Les coûts d'investir, quant à eux, conduisent à aborder les coûts de construction et d'acquisition d'équipement, les coûts du capital de financement et les coûts de la fiscalité. La fiscalité joue un rôle crucial, parce qu'elle est le levier le plus direct dont dispose le gouvernement pour exercer une influence sur le niveau d'investissement des entreprises.

3.1 Comment accroître le rendement de l'investissement ?

Afin de répondre à cette première question, il faut d'abord préciser les sources du rendement de l'investissement – en dégageant le concept de « productivité pure ».

3.1.1 D'où vient le rendement de l'investissement ?

Le revenu qu'une entreprise tire de l'acquisition d'une nouvelle pièce d'équipement – une machine industrielle, un camion, un ordinateur, un logiciel, etc. – est d'abord déterminé par la productivité de cette pièce. Tout comme la productivité du travail, dont on a abondamment parlé au chapitre 1, est la production fournie par un travailleur pendant une heure d'ouvrage, la productivité du capital correspond à la production qu'une unité de capital – la pièce d'équipement – engendre en fonctionnant pendant une heure.

Par exemple, si un fabricant de motoneiges installe un robot à peinture et que ce dernier en peint quarante dans une heure, la productivité du robot est tout simplement de quarante motoneiges peintes à l'heure.

Il va de soi qu'en plus de la productivité ainsi définie un second élément détermine le revenu obtenu par l'entreprise, soit le prix auquel l'entreprise peut vendre sa production. Si le fabricant de motoneiges tire 2 500 \$ de la vente de chacun des quarante bolides peints à l'heure, le revenu que lui procureront ses motoneiges peintes sera de 100 000 \$ par heure d'opération³¹.

Pourquoi est-ce une bonne chose que la productivité du capital augmente, c'est-à-dire que le capital arrive à produire plus par heure d'opération ?

Une entreprise investit parce qu'elle veut maintenir ou agrandir son stock de capital productif et que, ce faisant, elle maintient ou augmente sa capacité de production, donc sa capacité à engendrer des revenus.

Par conséquent, plus le nouveau capital mis en place produit par heure d'opération, plus l'investissement procure de revenus supplémentaires à l'entreprise et devient attrayant – pourvu, naturellement, qu'une augmentation concomitante du coût du capital ne vienne pas annuler l'avantage de cette productivité accrue.

Si un nouveau robot est 50 % plus productif et peut peindre soixante motoneiges à l'heure plutôt que quarante, le fabricant qui continue à vendre chaque motoneige 2 500 \$ obtiendra 150 000 \$ l'heure plutôt que 100 000 \$ de son investissement. L'investissement est maintenant plus intéressant à consentir – à condition, évidemment, que le nouveau robot ne lui coûte pas 50 % plus cher.

³¹ Nous simplifions quelque peu ici. En réalité, il y a des coûts à mettre en place une nouvelle machine, telle la formation de la main-d'œuvre pour opérer et entretenir ce nouveau robot. Nous allons revenir plus tard sur cet aspect des choses.

□ Plus d'emploi peut augmenter la productivité du capital

D'où vient donc la productivité du capital ?

Il faut d'abord souligner un point évident : pour produire, l'équipement de production doit être manœuvré par des travailleurs. Ce sont des opérateurs qualifiés qui font fonctionner les robots à peinture. En général, on observe que, plus la main d'œuvre est abondante et compétente dans une entreprise, plus le niveau de production tiré du capital par heure d'opération est élevé – plus le capital est productif. Deux opérateurs de robot qui s'appuient mutuellement seront habituellement capables d'extraire plus de production à l'heure de leur machine qu'un opérateur agissant seul.

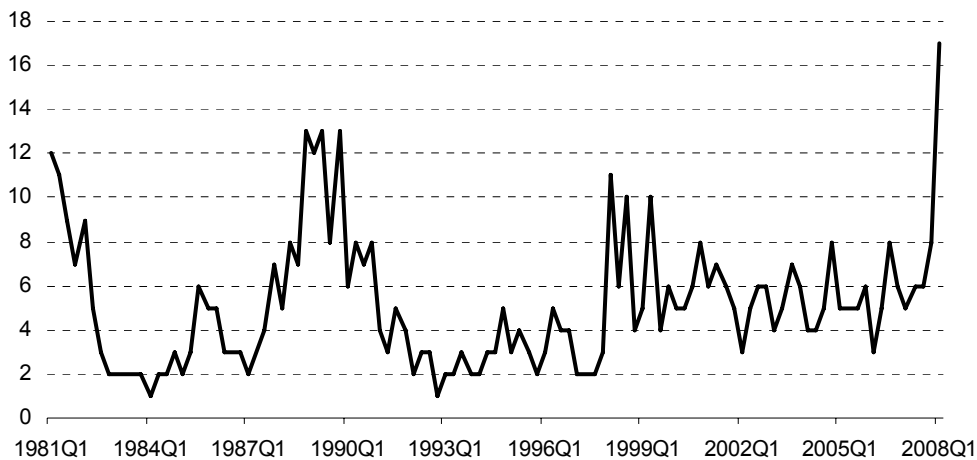
Il s'ensuit qu'une façon d'augmenter la productivité du capital est d'utiliser plus intensément le facteur travail – plus d'heures travaillées ou plus d'employés – dans la production.

Mais cette voie vers une productivité du capital accrue – donc vers plus d'investissement – est maintenant plus difficile à emprunter par le Québec qu'autrefois. Comme on l'a documenté au graphique 7 du chapitre 1, l'emploi a fait d'énormes progrès depuis 25 ans. Il équivaut aujourd'hui à 50 % de la population totale du Québec, alors qu'il en représentait seulement 40 % en 1982. Le chômage est à un minimum en 35 ans.

En fait, on constate qu'une pénurie de main-d'œuvre aiguë sévit actuellement dans plusieurs secteurs de l'économie. Comme le graphique 33 l'indique, 17 % des dirigeants manufacturiers du Québec ont affirmé en janvier 2008 qu'ils éprouvaient des difficultés à produire en raison du manque de main-d'œuvre qualifiée. Il s'agit d'un sommet depuis 1981.

GRAPHIQUE 33

Pourcentage des entreprises manufacturières qui éprouvent des difficultés de production en raison de pénuries de main-d'œuvre qualifiée au Québec de 1981 à 2008
(en pourcentage)



Sources : Statistique Canada.

Étant maintenant beaucoup plus près d'une situation – enviable – de plein emploi et faisant face à une baisse du nombre de travailleurs pour des raisons démographiques, on ne peut s'attendre à ce que, dans les années à venir, l'augmentation de la productivité du capital et de l'investissement repose beaucoup sur une progression de l'emploi.

Seule l'immigration demeure une source potentielle de hausse de l'emploi et de la productivité du capital. Tout comme il faut continuer à combattre le chômage qui reste, il faut augmenter l'apport de l'immigration à notre économie.

Levier potentiel

Encourager encore plus fermement que dans le passé le recrutement d'immigrants qualifiés, d'immigrants entrepreneurs et d'immigrants investisseurs. En particulier, l'efficacité et la célérité des mécanismes de reconnaissance des compétences et des acquis professionnels des immigrants doivent être améliorées.

❑ Mais c'est la « productivité pure » qui joue le rôle le plus fondamental

Heureusement, il est souvent possible d'augmenter la capacité de production du capital par heure d'opération autrement qu'en accroissant la quantité de travail – le nombre d'employés ou l'intensité du travail – qui l'accompagne.

Comme on l'a souligné au chapitre 1, il faut laisser le film *Les temps modernes* de Charlie Chaplin au monde auquel il doit être relégué, soit celui de la fiction. La plupart du temps, dans les systèmes de production, il y a moyen de produire plus par unité de temps avec la même quantité de capital et la même quantité de travail. Il s'agit de se creuser la tête, de trouver de meilleures idées permettant d'utiliser plus judicieusement les ressources limitées qui sont à notre disposition.

Certaines entreprises et, plus généralement, certaines économies entières le font mieux que d'autres. Elles produisent tout simplement plus à l'heure en utilisant la même quantité de travail et de capital. En faisant plus avec la même quantité de ressources ou, si elles le désirent, en faisant autant avec moins de ressources, ces entreprises et ces économies sont plus performantes que les autres.

La capacité de produire plus à partir d'une même quantité de travail et de capital est le fondement même du vrai progrès économique. Cette notion est jugée tellement importante par la recherche économique contemporaine qu'elle a droit à une appellation spécifique : une augmentation de la productivité « pure » – ou « fondamentale », ou encore « multifactorielle »)³².

La productivité pure joue un rôle fondamental dans la détermination de l'investissement et, plus généralement, de la prospérité d'une économie entière. L'analyse contemporaine basée sur l'expérience vécue par une centaine de pays à travers deux siècles d'histoire permet d'affirmer aujourd'hui qu'au moins 60 % des écarts de prospérité observés à travers ces pays et à travers ces époques s'expliquent ultimement par des différences de productivité pure³³.

³² C'est l'économiste américain Robert Solow qui l'a définie le premier, il y a plus de 50 ans, dans un article célèbre qui lui a valu, par la suite, le Prix Nobel des sciences économiques en 1987. Même aujourd'hui, les chercheurs continuent d'appeler « résidu de Solow » une augmentation de la productivité pure. Voir Robert Solow, « A contribution to the theory of economic growth », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 70, mai 1956, pp. 65-74.

³³ Pour un résumé de la preuve, voir Elhanan Helpman, *The Mystery of Economic Growth*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 2004, chap. 3.

■ La signification du concept de productivité pure

Il est important de souligner à gros traits ce que ce concept signifie.

La majeure partie des écarts de prospérité observés entre les pays dans le monde actuel ou entre les époques dans un même pays ne s'expliquent pas par des différences dans la quantité de ressources naturelles disponible, par la quantité de structures ou d'équipement mis en place ou par le nombre d'heures travaillées. Ils s'expliquent plutôt par les différences dans le niveau technologique et l'ingéniosité organisationnelle avec lesquelles les gens de ces pays et de ces époques ont combiné tous ces facteurs dans leurs systèmes de production respectifs.

Ce sont ces différences qu'il faut analyser et comprendre, si on veut par la suite intervenir de façon éclairée pour favoriser l'investissement, la productivité et le niveau de vie.

On peut illustrer cette idée en effectuant la comparaison entre le Canada et les États-Unis.

- Selon les chercheurs de Statistique Canada, la productivité pure du secteur des entreprises aurait au total augmenté de 30 % de moins au Canada qu'aux États-Unis de 1961 à 2006³⁴.
- Des chercheurs d'Industrie Canada ont estimé, quant à eux, qu'en 2004 le niveau de productivité pure du secteur des entreprises au Canada équivalait à 76 % de celui des États-Unis³⁵. Cela signifie que, si les Américains arrivaient à produire une valeur de 100 \$ avec un certain nombre d'heures de travail et d'heures-machines en 2004, les Canadiens n'arrivaient à produire qu'une valeur de 76 \$ avec les mêmes quantités de capital et de travail.

Cela explique d'ailleurs, comme on l'a noté au chapitre 1, que le niveau de la productivité constitue une préoccupation majeure de la politique économique non seulement au Québec, mais dans l'ensemble du Canada.

Un investissement effectué dans un environnement plus productif engendre des niveaux de production et de revenu plus élevés pour l'entreprise. Il n'est donc pas surprenant qu'on observe plus d'investissement aux États-Unis qu'au Canada, comme on l'a fait remarquer antérieurement.

³⁴ Statistique Canada, *Croissance de la productivité à long terme au Canada et aux États-Unis, 1961-2006*, cat. 15-206-XWF, Ottawa, 2007, graphique 3.

³⁵ Voir Someshwar Rao, Jianmin Tang et Weimin Wang, « What explains the Canada-U.S. TFP Gap », Document de travail 2006-08, Industrie Canada, Ottawa, 2006, graphique 1. À Statistique Canada, on est un peu plus optimiste : on estime que la productivité pure du secteur des entreprises au Canada atteignait 85,5 % de celle des États-Unis en 1999.

Le groupe de travail insiste sur cette conclusion : le fait qu'une augmentation de la productivité pure rend plus prospère est absolument crucial. Toute la beauté de la chose découle du fait qu'elle rend possible une augmentation de notre niveau de vie sans nécessiter plus de travail, plus de capital ou plus de ressources naturelles et, par conséquent, sans entraîner de dégradation de l'environnement.

Il faut maintenant essayer de comprendre les forces qui pourraient favoriser ou, au contraire, freiner la productivité pure au Québec.

3.1.2 Mais d'où vient la productivité pure ?

Quels facteurs peuvent expliquer l'écart de productivité au Québec et au Canada par rapport aux États-Unis, sur lequel on est constamment revenu dans les chapitres 1 et 2 ? Par quels moyens une économie arrive-t-elle à produire plus, sans avoir à augmenter les quantités de travail et de capital qu'elle utilise ?

Au départ, une entreprise qui veut produire plus sans employer plus de ressources peut emprunter l'une ou l'autre de deux voies :

- soit elle imite les technologies développées par d'autres,
- soit elle s'implique elle-même directement dans le processus d'innovation technologique et organisationnelle.

Bien évidemment, ces processus d'imitation et d'innovation seront plus rapides et réussiront mieux si les employés et les gestionnaires ont un niveau de compétence plus accompli et si l'environnement des affaires incite à prendre les bonnes décisions. D'où l'importance de deux autres facteurs, le capital humain et l'environnement des affaires.

Ce sont ces quatre facteurs que l'on va successivement analyser.

□ Imiter les autres

Certaines technologies sont plus polyvalentes que d'autres. Elles se retrouvent en partie imbriquées dans des machines et du matériel de production de plus en plus performants.

Par exemple, l'avènement de l'électricité à la fin du XIX^e siècle et au début du XX^e siècle a produit plusieurs générations de machines électriques de plus en plus adaptées à l'environnement de la production en usine. De même, au cours des décennies récentes, la mise au point de microprocesseurs – ou circuit intégré – de plus en plus rapides a entraîné le développement d'ordinateurs de plus en plus puissants, qui ont permis à des générations successives de machines d'accomplir des tâches de plus en plus complexes.

Dans ces cas de *technologies polyvalentes*, la diffusion de la nouveauté passe par l'acquisition d'équipement de production de plus en plus évolué. C'est ainsi que les omniprésentes technologies de l'information et des communications découlent de la technologie de base du microprocesseur – la célèbre puce informatique. L'investissement dans ce type d'équipement de production possède la propriété de créer une espèce de « cercle vertueux », où l'augmentation de la productivité qui en découle engendre d'elle-même une nouvelle série d'investissement.

On a bien noté au chapitre 2 que, depuis vingt ans, plusieurs travaux de recherche ont pu démontrer l'apport important et direct de l'investissement en équipement de production à la croissance de la productivité dans tous les pays et à toutes les époques. Pour ne rappeler qu'un exemple pertinent, il suffit de mentionner l'étude récente de trois chercheurs d'Industrie Canada qui, après avoir comparé les performances canadienne et américaine dans 41 industries, ont trouvé que la majeure partie du retard de productivité pure du Canada par rapport aux États-Unis est associée à un taux d'investissement plus faible en équipement de production de ce côté-ci du 45^e parallèle ³⁶.

Dans l'investissement en équipement de production, les dépenses en technologies de l'information et des communications jouent un rôle primordial.

- En premier lieu, il faut observer que ces dépenses, au Canada, ont augmenté beaucoup plus rapidement que les autres dépenses en équipement au cours des décennies récentes et que la part des dépenses en équipement attribuable aux technologies de l'information et des communications a, par conséquent, connu une ascension rapide. Les dépenses en technologies de l'information et des communications sont passées de 17 % des dépenses en équipement en 1981 à 30 % en 2006³⁷.
- Deuxièmement, selon toute apparence, parmi les dépenses en équipement, ce sont les dépenses en technologies de l'information et des communications qui sont les plus porteuses pour la croissance. De 1963 à 1971, les technologies de l'information et des communications n'expliquaient que 5 % de la croissance due à l'augmentation du capital, alors que pour la période de 1989 à 2002, la part était de 40 %³⁸.

³⁶ Rao, Tang et Wang, Op. cit.

³⁷ Source : Statistique Canada.

³⁸ John Baldwin et Guy Gellatly (2007), *Capacités d'innovation : utilisation de technologies, croissance de la productivité et rendement des entreprises : résultats des enquêtes canadiennes sur la technologie*, cat. 11-622-MIF, n° 16, Statistique Canada, Ottawa, 2007.

- Troisièmement, on a trouvé que les entreprises qui investissent plus en technologies de l'information et des communications que les autres sont systématiquement plus productives, au-delà même du fait qu'elles disposent d'une plus grande abondance d'équipement par travailleur³⁹. Or, être capable de produire plus avec la même quantité de travail et de capital, signifie, par définition même, avoir un niveau de productivité pure plus élevé. Ceci confirme que les technologies de l'information et des communications ont des retombées sur la productivité pure. De plus, contrairement à ce qu'on pourrait penser, l'effet bénéfique des TIC sur la productivité ne se limite pas aux ordinateurs et aux logiciels. La robotique, les autres progrès des technologies de production et des technologies des communications semblent jouer un rôle important eux aussi.
- Enfin, quatrièmement, on s'est aperçu que les entreprises qui investissent en technologies de l'information et des communications plus que les autres sont aussi plus compétitives et augmentent leur part de marché. Les entreprises concurrentes sont forcées d'adopter elles aussi des technologies de l'information et des communications ou sont tout simplement supplantées. Les chercheurs de Statistique Canada ont estimé que cette espèce de tournoi d'investissement en technologies de l'information et des communications expliquerait plus de 50 % de la croissance de la productivité dans l'économie canadienne tout entière⁴⁰.

Le problème, comme on l'a documenté au chapitre précédent (graphique 23), vient du fait que c'est justement dans les dépenses en technologies de l'information et des communications que l'investissement des entreprises au Canada accuse un retard important sur les États-Unis. Les entreprises canadiennes ont beau consacrer 30 % de leurs dépenses en équipement aux technologies de l'information et des communications, le pourcentage correspondant pour les entreprises américaines est encore plus élevé, puisqu'il atteint 50 %.

Aux États-Unis, le progrès des dépenses en technologies de l'information et des communications n'a pas seulement été rapide, il a été fulgurant. De plus, le retard canadien est particulièrement marqué dans le secteur des services.

Autrement dit, non seulement le Canada est en arrière des États-Unis en matière d'investissement en équipement de production, mais ce retard est essentiellement dû à la faiblesse de l'investissement en technologies de l'information et des communications, soit la portion de l'investissement en équipement qui est la plus étroitement liée à la productivité pure.

³⁹ Baldwin et Gellatly, Ibid.

⁴⁰ Voir John Baldwin et Wulong Gu, « Plant turnover and productivity growth in Canadian manufacturing », *Industrial and Corporate Change*, vol. 15, juin 2006, pp. 417-465; et Idem, *Concurrence, roulement des entreprises et croissance de la productivité*, cat. 11F0027MIF, n° 42, Statistique Canada, Ottawa, 2006.

L'analyse effectuée jusqu'ici a fait un certain progrès. On a établi que la faiblesse comparative de l'investissement en équipement des entreprises au Canada – et, sans conteste, au Québec – est concentrée dans certains types d'investissement qui ont le pouvoir d'entraîner des retombés sur la productivité globale de l'économie, comme les dépenses en technologies de l'information et des communications.

Cela porte à croire que si on pouvait augmenter l'investissement en technologies de l'information et des communications au Québec et au Canada, un « cercle vertueux » s'ensuivrait, en vertu duquel d'autres types d'investissement seraient stimulés à leur tour.

Une question lancinante néanmoins demeure : si l'investissement en technologies de l'information et des communications est si porteur et si rentable, pourquoi les entreprises québécoises et canadiennes investissent-elles moins dans ce type d'équipement qu'aux États-Unis, tout particulièrement dans le secteur des services ?

En fait, si tout n'est qu'une question d'investissement en technologies de l'information et des communications, que les technologies de l'information et des communications sont disponibles dans tous les pays et que ce type d'investissement est très rentable, pourquoi alors n'a-t-on pas observé une ruée vers les technologies de l'information et des communications et une fabuleuse croissance de la productivité dans tous les pays depuis le milieu des années 1990, comme on a observé aux États-Unis ?

Il n'y a pas d'explication définitive pour le retard du Québec, du Canada et des pays autres que les États-Unis à investir dans les technologies de l'information et des communications. Peut-être cette explication est-elle liée au capital humain ou à l'« environnement d'affaires ». On va examiner ces deux questions un peu plus loin.

Chose certaine, la poursuite d'une croissance rapide de la productivité aux États-Unis depuis le début des années 2000, même après l'éclatement de la bulle technologique, constitue une indication claire que le boom des technologies de l'information et des communications n'est pas la seule source de cette bonne performance américaine. Le Québec ne doit pas seulement regarder en direction des technologies de l'information et des communications pour accélérer sa productivité.

Pour l'instant, l'analyse présentée ici permet néanmoins d'envisager de se servir de la fiscalité pour appuyer l'investissement en technologies de l'information et des communications dans tous les secteurs, y compris dans celui des services, et combler le retard du Québec, qui est réel, en ce domaine.

Une possibilité pour le gouvernement du Québec consisterait à étendre à l'investissement en technologies de l'information et des communications et à tous les secteurs de l'économie le crédit de taxe sur le capital qui est actuellement restreint au matériel de fabrication et de transformation dans les entreprises forestières et manufacturières et qui est applicable contre le montant établi de leur taxe sur le capital.

On touche cependant ici à un levier dont l'efficacité doit être évaluée par rapport à d'autres modifications possibles du régime fiscal des entreprises. On reviendra sur cette possibilité dans la dernière partie du présent chapitre et au chapitre 4, alors que l'on traitera de la fiscalité dans son ensemble et que le groupe de travail formulera ses recommandations finales.

□ Innover soi-même

L'autre façon pour une entreprise d'améliorer le rendement de son processus de production consiste à s'impliquer elle-même directement dans le processus d'innovation technologique et organisationnelle. Cela consiste à développer et à concrétiser des idées nouvelles sur les types de produits à faire, sur les procédés de production et sur l'organisation du travail.

Contrairement au travail, aux bâtiments, à l'équipement de production et aux matières premières, les idées sont des ressources intarissables. L'électricité qu'un citoyen utilise n'est plus disponible pour son voisin. Mais quand ce citoyen utilise une idée, cela ne l'empêche pas d'utiliser intégralement la même idée à son tour. Lorsque l'environnement politique, économique et social permet aux idées de fleurir librement, la prospérité n'est limitée que par la créativité de la population.

Un aspect important de l'implication directe des entreprises dans la création de nouvelles idées est leur activité de recherche et de développement. La R-D consiste à utiliser les sciences et la technologie dans le but ultime de développer et de commercialiser de nouveaux produits ou de mettre au point de nouveaux procédés de production. Selon les circonstances, elle peut aussi nécessiter des partenariats entre l'entreprise et le milieu universitaire ou collégial ou des laboratoires gouvernementaux.

On a vu dans le chapitre 2 qu'un lien étroit existe entre la R-D des entreprises et le progrès de la productivité et du revenu par habitant, et que ce lien est confirmé par la recherche contemporaine.

Cela n'est pas surprenant. La R-D contribue de deux manières à la productivité des entreprises qui en font. Elle a, pour ainsi dire, deux visages⁴¹.

- Son premier visage est son effet direct sur l'invention de nouveaux produits et la mise au point de nouveaux procédés de production. Un exemple est la découverte du rôle bénéfique des statines pour les maladies cardiaques, qui amène la création de nouveaux médicaments.
- Son second visage est son effet indirect sur l'intérêt et la facilité qu'elle développe au sein des entreprises qui en font, afin d'apprendre et d'absorber les connaissances et les innovations technologiques. Elle transforme ces entreprises, pour ainsi dire, en éponges technologiques.

La R-D ne fait pas qu'améliorer la productivité des entreprises qui en font. Parce que les idées peuvent être imitées, elle concourt au progrès des autres entreprises, au pays ou à l'étranger, qui peuvent copier ou imiter ses résultats.

Même si les entreprises d'un pays sont moins impliquées en R-D que celles d'un autre pays, elles finissent le plus souvent par avoir accès aux idées développées ailleurs, bien qu'après un certain délai⁴². La R-D des entreprises a donc un rendement social qui peut dépasser de plusieurs fois le gain qu'elle procure aux entreprises qui en sont la source.

C'est pourquoi elle est une composante importante du système d'innovation d'un pays. Tous les États, y compris le Canada et le Québec, octroient des subventions et des crédits d'impôt aux entreprises au titre de la R-D.

Tout comme l'extension du crédit de taxe sur le capital à l'investissement en technologies de l'information et des communications et au secteur des services, une augmentation du crédit d'impôt du Québec à la R-D des entreprises pourrait être envisagée. Mais on a fait le constat, au chapitre 2, que l'aide combinée du gouvernement fédéral et du gouvernement du Québec est déjà importante. Avec une implication de ses entreprises à hauteur de 1,5 % du PIB, le Québec se classe plutôt bien parmi les pays membres de l'OCDE.

Compte tenu du chemin déjà parcouru en R-D et des ressources limitées du gouvernement du Québec, ce levier n'apparaît pas au groupe de travail comme le plus prometteur. Conserver le régime fiscal actuel de la R-D dans son intégrité apparaît, par contre, souhaitable. La stabilité est toujours une bonne chose.

⁴¹ Rachel Griffith, Stephen Redding et John Van Reenen, « Mapping the two faces of R&D : productivity growth in a panel of OECD countries », *Review of Economics and Statistics*, vol. 86, décembre 2004, pp. 883-895.

⁴² Ram Acharya et Wolfgang Keller, « Technology transfer through imports », Document de travail no 13086, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, 2007.

Les nouvelles idées qui découlent de la R-D sont loin de toujours aboutir à des applications qui se matérialisent. Parfois, l'échec s'explique par des raisons commerciales. Mais parfois, il est dû à des carences de nos mécanismes de transfert des connaissances, l'innovation étant un processus complexe, qui doit franchir plusieurs étapes. Pour que la R-D fonctionne efficacement, il faut donc que les mécanismes de transfert soient soutenus adéquatement par des échanges fluides entre les milieux scientifiques universitaires et collégiaux et les milieux de la recherche industrielle.

Levier potentiel

Favoriser les transferts de connaissances entre les milieux scientifiques universitaires et collégiaux et les milieux de la recherche industrielle.

Ce levier d'intervention est déjà en marche. La stratégie québécoise de la recherche et de l'innovation déposée par le gouvernement en 2006 a déjà commencé à injecter des fonds additionnels pour la valorisation et le transfert de la R-D⁴³. Au sein d'engagements totaux de 888 millions de dollars pour la période 2007-2010, une enveloppe de 111 millions de dollars est prévue à cette fin.

■ **La recherche organisationnelle**

Quand on pense à l'innovation, on pense à prime abord à la recherche effectuée en laboratoire universitaire ou gouvernemental et à la recherche industrielle réalisée en entreprise, qui peuvent mener à la création d'un nouveau produit ou à l'amélioration d'un produit existant. Et c'est bien ce type d'activités que les politiques gouvernementales relatives à la R-D visent à encourager.

Mais, dans l'entreprise, l'innovation est un phénomène beaucoup plus large. Une découverte importante de la recherche contemporaine est que l'innovation organisationnelle est une source importante de progrès de la productivité pure.

On pense ici aux changements dans le modèle d'affaires de l'entreprise, dans les pratiques managériales, dans l'organisation du travail, dans les sources et les formes de financement, dans les alliances stratégiques et dans la nature et le degré d'impartition. Toutes ces formes de changement peuvent associer les employés, les clients et les fournisseurs au progrès de l'entreprise.

⁴³ Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, *Un Québec innovant et prospère*, Québec, 2006

Autrement dit, la productivité est très loin d'être un phénomène purement technologique : elle est aussi un phénomène social. La preuve de cette affirmation est simple. On observe généralement des différences importantes et persistantes dans les niveaux de productivité d'entreprises qui fabriquent des produits quasi-identiques dans un contexte économique et technologique commun⁴⁴. Ce degré très élevé d'hétérogénéité ne peut avoir d'autre cause que sociale.

Comme ce point de vue est nouveau et encore peu répandu, le groupe de travail propose quatre exemples de recherches récentes qui apparaissent très probantes sur le lien entre la qualité de la gestion, l'implication des employés et la productivité des entreprises.

- Le premier exemple est une enquête de 2004 qui a mesuré les pratiques managériales de 732 entreprises de moyenne taille aux États-Unis, en France, en Allemagne et au Royaume-Uni et qui a identifié de fortes différences dans les pratiques managériales entre les entreprises et entre les pays⁴⁵. Elle a fait ressortir le lien étroit entre la productivité des entreprises et leur qualité managériale.

Les auteurs de l'étude ont découvert qu'une proportion élevée des entreprises étaient « extrêmement mal gérées », et que deux facteurs en particulier, soit la protection contre la concurrence et la transmission de l'entreprise familiale par primogéniture, augmentaient sensiblement le risque de mauvais résultats.

- Le deuxième exemple repose sur les travaux de deux chercheuses américaines qui ont estimé que jusqu'à 30 % de la croissance du secteur manufacturier aux États-Unis pendant les années quatre-vingt-dix peut s'expliquer par l'innovation managériale et organisationnelle⁴⁶.

⁴⁴ Pour l'industrie de l'automobile, on peut se référer à l'étude maintenant classique de James Womack, Daniel Jones et Daniel Roos, *The Machine that Changed the World : The Story of Lean Production*, Harper, New York, 1990. Pour une démonstration plus générale remplie d'exemples canadiens, voir John Baldwin, *The Dynamics of Industrial Competition*, Cambridge University Press, Londres, 1995.

⁴⁵ Nicholas Bloom et John Van Reenen, « Measuring and explaining management practices across firms and countries », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 122, novembre 2007, pp. 1351-1408. Les pratiques managériales mesurées concernent quatre champs : les opérations, le contrôle, la présence de cibles et la mise en œuvre de mesures incitatives.

⁴⁶ Sandra Black et Lisa Lynch, « What's driving the new economy? The benefits of workplace innovation », *The Economic Journal*, vol. 114, février 2004, pp. F97-F116; Idem, « Measuring organizational capital in the new economy », dans C. Corrado, J. Haltiwanger et D. Sichel (dir.), *Measuring Capital in the New Economy*, University of Chicago Press, Chicago, 2005.

L'une d'elle a également trouvé que des facteurs comme l'ouverture aux réseaux externes à l'entreprise, le niveau d'éducation des dirigeants et des employés, l'intensité d'utilisation des technologies de l'information et des communications, l'intensité de l'activité de R-D et la quantité d'équipement installé dans l'entreprise augmentent la probabilité que l'entreprise soit innovatrice au plan organisationnel⁴⁷.

- Le troisième exemple est un sondage de 2006 effectué par IBM auprès de 765 chefs d'entreprises internationales. Il confirme qu'il y a mille façons pour une entreprise d'améliorer sa productivité continuellement, sans changer constamment son équipement ou sa technologie par un nouvel investissement. Les changements au modèle d'affaires sont devenus une source majeure d'innovation, et d'autant plus parmi les entreprises les plus performantes⁴⁸.
- Le quatrième exemple est une enquête québécoise effectuée auprès de dirigeants de PME à forte croissance à partir de l'Université du Québec à Trois-Rivières. L'auteur démontre que les voies d'amélioration de la performance des entreprises passent par la remise en question du modèle d'affaires, la formation continue des employés, leur implication réelle dans les décisions, et des échanges suivis avec les clients, les fournisseurs et les réseaux externes à l'entreprise⁴⁹.

Ultimement, l'innovation organisationnelle est spécifique aux entreprises particulières et dépend du contexte propre à chacune, de la culture que chaque organisation a acquise avec le temps.

Dans une large mesure, l'économie est fille de la sociologie et de la culture et échappe aux interventions étatiques. Mais il y a tout de même moyen pour le gouvernement d'aider la culture à évoluer.

⁴⁷ Lisa Lynch, « The adoption and diffusion of organizational innovation: evidence for the U.S. Economy », Document de travail n° 13156, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, 2007.

⁴⁸ IBM Global Business Services, *Expanding the Innovation Horizon*, The Global CEO Study 2006, New York, NY, 2006.

⁴⁹ Pierre-André Julien, « Des gazelles, de la métaphore du jazz d'improvisation et d'autres choses : comment gérer l'improvisation de façon cohérente », *Revue Gestion* 2000, n° 5, septembre-octobre 2002, pp. 135-165.

Le groupe de travail est particulièrement impressionné par les efforts déployés par le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation pour sensibiliser les PME à l'importance de l'innovation managériale, technologique et organisationnelle. On fait référence au programme sur les meilleures pratiques d'affaires, au programme de formation Défi Innovation, aux ateliers-visites en entreprise, aux séminaires sur la concurrence asiatique. Le plan d'action de novembre 2007 pour le secteur manufacturier prévoit plusieurs nouvelles mesures de cet ordre, dont une dépense de 44 millions de dollars sur cinq ans pour financer l'accès à des experts en productivité⁵⁰.

C'est aussi par son impact sur le capital humain et sur l'environnement des affaires que le gouvernement peut avoir une influence positive sur la culture organisationnelle et, de là, sur la productivité. Le groupe de travail aborde maintenant ces deux sujets.

□ L'économie, ce sont les gens

Fondamentalement, la productivité et la richesse viennent des gens. La richesse est créée par les idées, le travail, les machines et les ressources naturelles. Mais ce sont les gens qui ont les idées, qui travaillent, qui font les machines et qui s'approprient les ressources naturelles. Le capital humain est le socle sur lequel repose tout le reste.

L'éducation est la source principale d'investissement dans le capital humain. L'éducation – dans la famille, à l'école et dans la communauté – est d'abord le vecteur principal de la transmission de la culture. Mais c'est aussi le moteur de la croissance économique. Elle joue un rôle central dans l'éclosion des aptitudes entrepreneuriales et managériales, dans la transmission du savoir, dans le bon fonctionnement des processus de production, dans l'innovation et la diffusion technologiques, dans l'organisation intelligente du travail, et dans l'adaptabilité au changement. Un niveau moyen d'éducation plus élevé permet une expansion plus rapide du savoir et de son utilisation économique comme de son impact culturel.

Comme la disponibilité d'entrepreneurs, de gestionnaires et d'employés qualifiés et compétents est à la base de la productivité de l'entreprise et, par conséquent, de la rentabilité de l'investissement, nous allons maintenant porter une attention particulière à la situation comparative du Québec en matière d'éducation et de formation.

⁵⁰ Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, *Pour un secteur manufacturier gagnant, Plan d'action en faveur du secteur manufacturier*, Québec, 2007.

■ L'évolution de l'éducation et la position comparative du Québec

Le Québec a énormément progressé en matière d'éducation depuis soixante ans. On peut, sans hésiter, qualifier sa révolution éducative de fulgurante. Les jeunes Québécois de la fin des années cinquante passaient en moyenne neuf ans à l'école, ceux d'aujourd'hui, quinze ans. Comme on l'a noté au graphique 8 du chapitre 1, la proportion de la population québécoise âgée de 25 ans à 44 ans détenant un diplôme secondaire est passée de 36 % en 1961 à 88 % en 2007. Le pourcentage de décrocheurs permanents dans cette catégorie d'âge n'est donc plus que de 12 %.

Le tableau 11 donne un portrait plus actuel et plus détaillé de la scolarisation des jeunes adultes du Québec, en les comparant aux Américains et aux Ontariens. Quatre constats ressortent du tableau.

- Le premier est que malgré les énormes progrès des dernières décennies, la proportion des sans-diplômes continue d'être plus élevée au Québec qu'aux États-Unis et qu'en Ontario. On observe en effet que 12 % des personnes n'ont pas complété 11 ans d'étude au Québec, tandis que 12 % et 8 % n'ont pas complété 12 ans d'étude aux États-Unis et en Ontario, respectivement.
- Le deuxième constat n'apparaît pas au tableau 11, mais il se cache derrière le taux de décrochage moyen de 12 % qui est rapporté pour l'ensemble du Québec. Ce constat est que, dans la catégorie des 25 ans-44 ans, le décrochage au secondaire est plus répandu pour les jeunes hommes (14 %) que pour les jeunes femmes (10 %)⁵¹.
- Le troisième constat est que la structure collégiale particulière du Québec (celle des cégeps) lui permet d'afficher un taux d'obtention de diplôme postsecondaire global (collégial ou universitaire) de 70 % (somme de 43 % et de 27 %). Ce niveau au Québec est supérieur à celui des États-Unis (42 %) et de l'Ontario (67 %).
- Le quatrième constat est que le Québec est encore en arrière par rapport aux États-Unis et à l'Ontario pour ce qui est de l'obtention de diplôme universitaire proprement dite. On constate que 27 % des jeunes adultes du Québec détiennent un tel diplôme, comparativement à 32 % pour les États-Unis et 31 % pour l'Ontario.

⁵¹ Source : Statistique Canada.

TABLEAU 11

Répartition de la population âgée de 25 à 44 ans selon le plus haut diplôme obtenu aux États-Unis, au Québec et en Ontario en 2007
(en pourcentage)

Plus haut diplôme obtenu	États-Unis	Québec	Ontario
Aucun	12	12	8
Secondaire	46	18	25
Collégial	10	43	36
Universitaire	32	27	31
TOTAL	100	100	100

Note : Aux États-Unis et en Ontario, le diplôme secondaire s'obtient après 12 années d'études complétées; au Québec, après 11 années. Le niveau « collégial » inclut les diplômés des écoles de métiers, des collèges communautaires, des cégeps, des écoles de sciences infirmières, etc., et les détenteurs de certificats universitaires inférieurs au baccalauréat. Le niveau universitaire comprend les diplômés des trois cycles (baccalauréat, maîtrise et doctorat).

Sources : U.S. Census Bureau et Statistique Canada.

■ **Les jeunes du Québec sont mondialement performants en mathématiques**

Il est tout aussi important de s'assurer que l'éducation offerte soit de la meilleure qualité possible.

Sur ce plan, les jeunes Québécois de 15 ans ont obtenu des résultats encourageants dans les vagues successives de l'enquête du Programme international pour le suivi des acquis (PISA) menée par l'OCDE dans une soixantaine de pays.

Le graphique 34 indique que, dans la vague de 2006, les adolescents québécois se sont classés au 5^e rang mondial en mathématiques, occupant en même temps le 1^{er} rang des dix provinces canadiennes. Leur rendement se démarque également en sciences et en lecture.

L'importance de ces résultats pour l'économie vient du fait que, parmi les divers éléments de performance scolaire, la recherche récente associe très précisément le niveau de vie des sociétés à l'acquisition des compétences de base en lecture, en écriture et en mathématiques⁵².

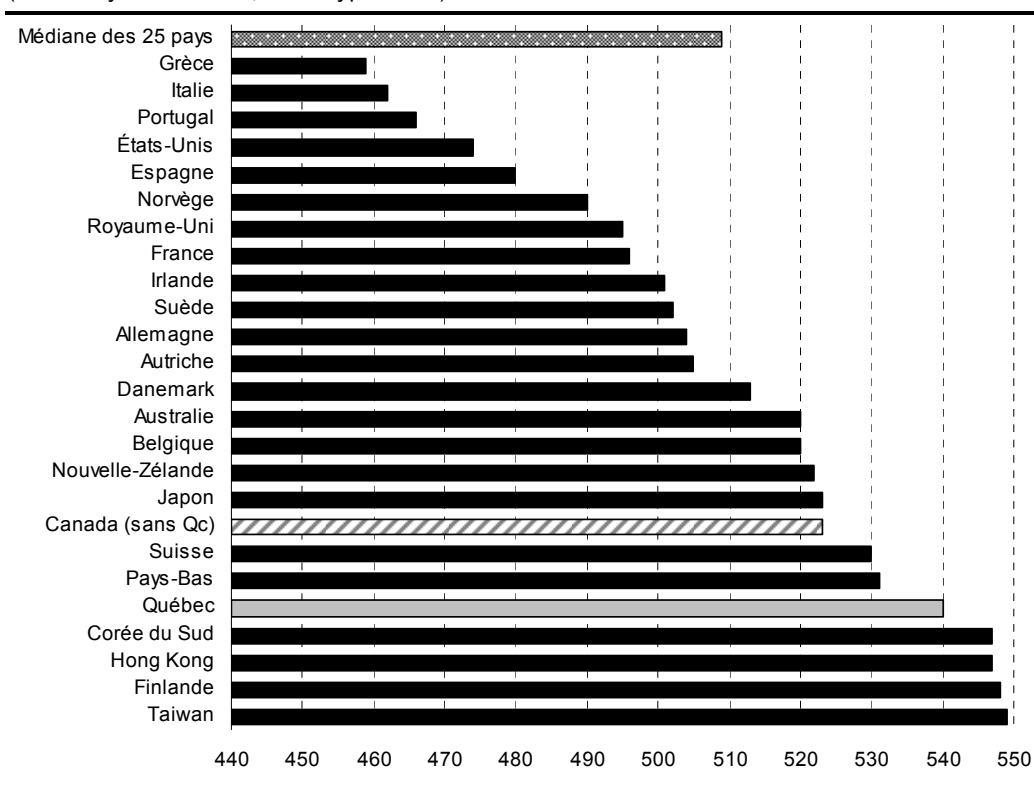
⁵² Voir notamment Serge Coulombe, Jean-François Tremblay et Sylvie Marchand, *Performance en littératie, capital humain et croissance dans quatorze pays de l'OCDE*, cat. 89-552-MIF, Statistique Canada, Ottawa, 2004.

Savoir bien compter, bien lire et bien écrire constitue la première clef du succès de la lutte contre la pauvreté, pour l'autonomie financière et pour la prospérité économique. Le Québec doit, par tous les moyens, s'assurer que son système scolaire continue à produire de bons résultats.

GRAPHIQUE 34

Note moyenne obtenue en mathématiques pour les jeunes de 15 ans du Québec et de 24 pays industrialisés dans l'enquête internationale du PISA menée par l'OCDE en 2006

(note moyenne = 500, écart-type=100)



Sources : OCDE et Statistique Canada.

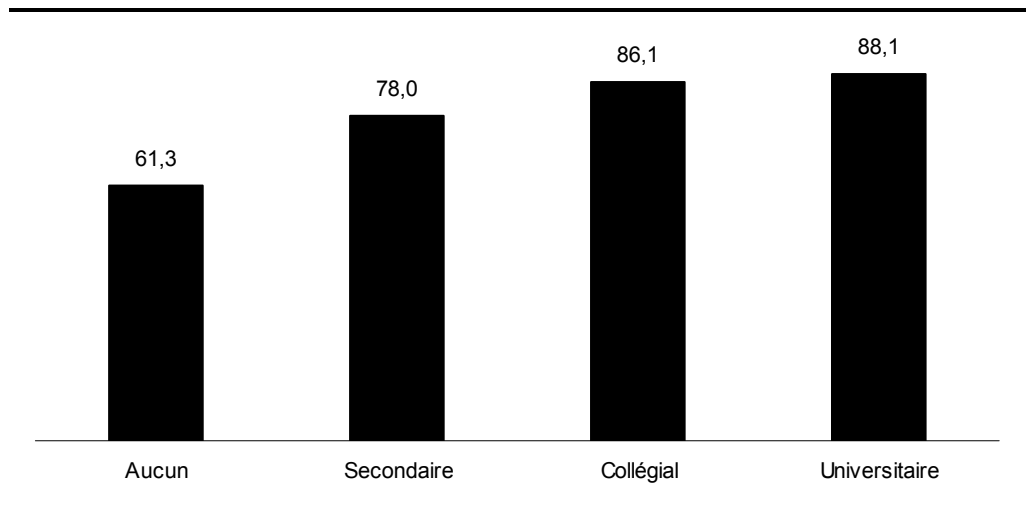
■ L'impact économique de l'éducation est énorme

Les graphiques 35 et 36 rendent compte de l'impact énorme de l'éducation sur l'emploi et les salaires.

- Le graphique 35 rapporte qu'en 2007, dans une conjoncture économique particulièrement favorable à l'emploi, seulement 61 % de la population québécoise âgée de 25 ans à 54 ans et sans-diplôme détenait un emploi parmi les 25 ans-54 ans. Mais dès que le diplôme secondaire était acquis, le taux d'emploi grimpait à 78 %. Le diplôme collégial faisait encore augmenter ce taux à 86 %. Le diplôme universitaire faisait encore augmenter ce taux à 88 %.

GRAPHIQUE 35

Pourcentage de la population québécoise âgée de 25 à 54 ans qui détenait un emploi en 2007, selon le plus haut diplôme obtenu
(en pourcentage)



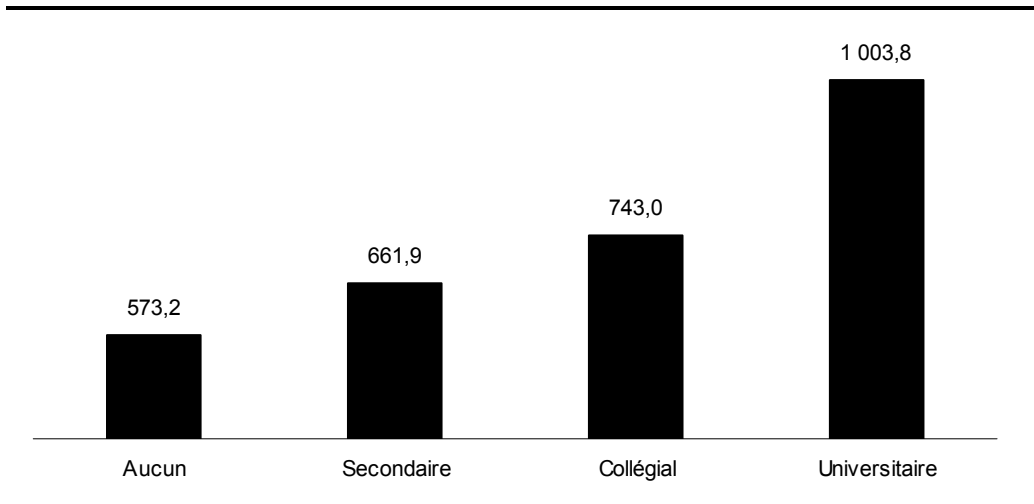
Source : Statistique Canada.

— Le graphique 36, lui, montre que plus on est scolarisé, plus le salaire est élevé.

Cette fois, c'est lorsqu'on passe du niveau collégial au niveau universitaire que le saut de la rémunération est particulièrement important. Lors de ce passage, le taux d'emploi augmente à peine de deux points (de 86 % à 88 %, selon le graphique 35). L'acquisition du diplôme universitaire offre plutôt de faire passer la rémunération moyenne à 1 000 \$ par semaine à partir des 740 \$ par semaine que gagne le diplômé du cégep – ce qui représente 35 % de plus.⁵³.

GRAPHIQUE 36

Salaire hebdomadaire moyen des employés travaillant à temps complet au Québec en 2007, selon le plus haut diplôme obtenu (en dollars)



Source : Statistique Canada.

⁵³ Coulombe et Tremblay démontrent de façon plus détaillée l'importance de la diplomation universitaire comme facteur de différenciation des niveaux de revenu par habitant des provinces canadiennes. Voir Serge Coulombe et Jean-François Tremblay, *Le capital humain et les niveaux de vie dans les provinces canadiennes*, cat. 89-552-MIF, n° 14, Statistique Canada, Ottawa, 2006.

■ L'investissement en capital humain au sein de l'entreprise

Naturellement, l'investissement dans le capital humain ne doit pas se limiter à l'éducation formelle. L'entreprise elle-même doit poursuivre cette activité de façon incessante. La recherche contemporaine est parfaitement claire à ce sujet : l'amélioration de la productivité en entreprise ne peut être effective et durable que si on investit dans les employés, si on les implique, si on les sécurise et si on les rémunère de façon transparente⁵⁴.

On a insisté précédemment sur le fait qu'une grande partie de l'amélioration de la productivité repose sur l'innovation organisationnelle. Il va de soi que le capital humain joue un rôle clef dans l'aptitude d'une entreprise à s'adapter. En fait, dans la même enquête internationale de la firme IBM à laquelle on faisait référence, les 765 dirigeants d'entreprises interviewés n'hésitent pas à identifier leurs propres employés comme étant la principale source d'idées novatrices dans leur organisation⁵⁵.

L'innovation consiste également à savoir reconnaître les meilleures occasions d'affaires, choisir les secteurs avec le plus grand potentiel de croissance et développer de nouveaux créneaux. Les qualités entrepreneuriales et managériales sont donc essentielles à l'innovation et à l'augmentation de la productivité.

L'entrepreneur, tout particulièrement, doit être celui qui est en mesure d'apprécier le potentiel des nouvelles idées. Il joue donc un rôle central dans le processus d'innovation et le succès de l'entreprise. La transition démographique que le Québec va bientôt vivre constituera un défi pour l'émergence d'entrepreneurs.

Les nouveaux entrepreneurs sont surtout concentrés dans la catégorie d'âge de 25 ans à 44 ans. Or, le poids de ce groupe dans la population totale passera de 28 % aujourd'hui à 24 % en 2031⁵⁶. Les entrepreneurs potentiels étant plus rares, il faudra appuyer toutes les initiatives qui aideront leur talent à s'épanouir.

Levier potentiel

Appuyer concrètement les établissements scolaires, les organismes sans but lucratif et les autres lieux qui favorisent l'éclosion de l'entrepreneuriat.

⁵⁴ Nous empruntons cette formule à Anthony Giles, « La productivité et l'emploi : un drôle de couple? » Exposé présenté au Forum sur la productivité et l'emploi, Québec, 2005. Voir Eileen Appelbaum, Thomas Bailey, Peter Berg et Arne Kalleberg (dir.), *Manufacturing Advantage Why High-Performance Work Systems Pay Off?* Cornell University Press, Ithaca, NY, 2000.

⁵⁵ IBM Business Consulting Services, *The Global CEO Study 2006*, New York.

⁵⁶ Source : Institut de la statistique du Québec (scénario « fort »).

Dans l'intervalle, il y aura une relève entrepreneuriale importante et difficile à assurer au Québec. Environ 90 % des entreprises du Québec comptent moins de vingt employés et la plupart d'entre elles sont de type familial.

- Une étude de 2006 de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante indique que 60 % des propriétaires de PME québécoises prévoient prendre leur retraite d'ici 2016⁵⁷.
- Fait troublant, la moitié d'entre eux ont dit n'avoir aucun plan de retraite.

Cette situation peut expliquer en partie un niveau d'investissement des entreprises plus faible au Québec, où le vieillissement démographique est plus rapide, qu'ailleurs au Canada et aux États-Unis. Quand la retraite approche, on est naturellement moins enclin à prendre des risques et à augmenter le passif de son entreprise. L'aide dont ces dirigeants ont besoin est souvent autant personnelle que financière, mais elle est essentielle.

Levier potentiel

Appuyer les efforts des personnes et des organismes (comptables, conseillers juridiques, sources informelles, etc.) qui œuvrent présentement dans le domaine de la relève des entreprises et aident la génération actuelle des dirigeants sortants à s'assurer une succession en douceur.

■ Les défis du Québec en éducation sont nombreux

La contribution de l'investissement en capital humain à la rentabilité de l'investissement public et privé est primordiale, puisque le capital physique et le capital humain sont complémentaires au sein des entreprises et organisations. On ne saurait trop insister sur son importance et sur les nombreux défis que le Québec doit relever en ce domaine.

Parmi ces défis, le groupe de travail souhaite mentionner les suivants :

- compléter l'investissement entrepris dans la petite enfance en accentuant les efforts du côté des familles à risque;
- donner la priorité absolue à l'acquisition vérifiée des compétences de base en lecture, en écriture, en mathématiques et en langue seconde aux niveaux primaire et secondaire;
- combattre le décrochage scolaire avec plus de vigueur et plus de ressources au niveau secondaire, en accordant une attention particulière aux garçons;

⁵⁷ Doug Bruce, « La relève des PME : mise à jour », Rapport de recherche, Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, Toronto, 2006.

- promouvoir la formation professionnelle, scientifique et technique aux niveaux secondaire et collégial;
- favoriser l'éclosion et le développement de l'entrepreneuriat à l'école et dans diverses formes d'organisations poursuivant cet objectif;
- rattraper les États-Unis et l'Ontario en matière d'obtention de diplôme universitaire;
- encourager les entreprises à relever leur niveau d'investissement dans la formation de la main-d'œuvre.

□ L'environnement des affaires

La productivité pure n'est pas seulement le fruit des décisions prises au niveau de l'entreprise. Elle découle également de l'environnement d'affaires dans lequel ces décisions sont prises. Il est probable que le taux d'investissement plutôt faible des entreprises québécoises en équipement de production, de même que l'impact modeste de leurs investissements sur la productivité, soient des symptômes de problèmes plus profonds.

La « question qui tue » est en effet la suivante : pourquoi nos entreprises ne choisissent-elles pas par elles-mêmes de réaliser ces divers types d'investissement au même degré qu'ailleurs, puisque ce devrait être ultimement dans leur intérêt, même bêtement financier ?

Si on ne comprend pas les vraies sources du problème et si on ne s'y attaque pas directement, les politiques visant à subventionner directement certains types d'investissement courent le risque d'échouer. Prendre un bain froid quand on a la fièvre fait baisser la température du corps, mais ne guérit pas l'infection. La température aura tôt fait de remonter. Pousser uniquement sur l'investissement en équipement de production, en technologies de l'information et des communications ou en R-D peut ne pas nous mener très loin.

■ La concurrence rend plus productif

La concurrence constitue en elle-même une puissante incitation à l'innovation.

À la suite des travaux de l'économiste austro-américain Joseph Schumpeter⁵⁸, une longue tradition de recherche en économie et en management a analysé les liens entre la concurrence et l'innovation. À la base de la théorie schumpétérienne, on retrouve l'idée qu'en innovant l'entrepreneur réussit à s'isoler de la concurrence et, temporairement du moins, à capter une rente de monopole. Cette situation dure jusqu'à ce qu'une nouvelle innovation vienne supplanter la précédente. Schumpeter a appelé ce processus la « destruction créatrice ».

⁵⁸ Joseph Schumpeter, *Théorie de l'évolution économique. Recherche sur le profit, le crédit, l'intérêt et le cycle de la conjoncture [Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung]*, Dalloz, Paris, 1935.

Dans cette logique, un environnement plus concurrentiel devrait naturellement engendrer plus d'innovation, et donc une croissance plus forte à long terme.

Cette logique trouve un écho important dans une partie de la théorie moderne de la croissance économique. Certaines études montrent effectivement que les secteurs et les économies les plus concurrentiels sont aussi ceux où l'on observe le plus d'innovation, tant en nouveaux produits qu'en nouveaux procédés ou en nouvelles formes d'organisation du travail⁵⁹. L'entreprise, c'est le cheval, et la concurrence, la cravache qui le fait galoper.

Par contre, on peut penser que, dans certains cas, la concurrence pourrait avoir des effets indésirables. Par exemple, si les risques ou les coûts liés à un certain type d'innovation sont élevés et qu'en plus l'innovation peut être facilement copiée une fois mise en marché, le désir d'innover va recevoir une douche froide.

L'introduction d'une suite de nouveaux médicaments de plus en plus efficaces est un exemple classique de ce type d'innovation. On y trouve dans cet exemple le fondement du droit de la propriété intellectuelle. Mais même une fois un brevet obtenu – ce qui dans les faits élimine la concurrence pour le produit visé pendant un certain temps – la possibilité demeure qu'un concurrent développe un médicament de meilleure qualité. Cela incitera l'entreprise brevetée à poursuivre ses efforts d'innovation.

Il ne fait donc pas de doute que la pression de la concurrence subie par l'entreprise la pousse à innover. La pression exercée par la concurrence sur les entreprises n'est cependant pas de tout repos.

Une conséquence bien humaine et bien compréhensible est un lobbying constant de la part de divers regroupements d'entreprises, de professions, afin que les gouvernements les soulagent de cette pression. L'idée est de tenter d'obtenir par la voie politique ce qu'on trouve difficile à réaliser par la voie économique. Les gouvernements cèdent à l'occasion à ce type de lobbying, lorsque le contexte politique s'y prête, et imposent des règlements qui accordent aux groupes concernés la protection qu'ils recherchent contre la concurrence.

La réglementation des marchés est absolument nécessaire dans bien des circonstances. La protection des consommateurs, la santé et la sécurité du travail, la traçabilité des aliments, la fiabilité des institutions financières, la santé publique ont des exigences incontournables. Mais, dans d'autres cas, la réglementation n'a pour seul effet que d'accorder une protection exagérée à un groupe favori de l'État contre la concurrence. La conséquence directe est double : des prix plus élevés pour les clients et un relâchement de la propension à innover.

⁵⁹ Voir surtout Stephen Nickell, « Competition and corporate performance », *Journal of Political Economy*, vol. 104, décembre 1996, pp. 724-746.

Plusieurs travaux récents en sont arrivés au constat que la réglementation qui restreint l'entrée de nouvelles entreprises sur les marchés a un effet délétère sur la productivité. Par exemple, des chercheurs de Harvard et de l'OCDE concluent comme suit leur étude publiée en 2005 sur divers secteurs industriels de plusieurs pays industrialisés :

« La conclusion de notre analyse est claire : les réformes réglementaires, particulièrement celles visant à faciliter l'entrée de nouvelles entreprises, ont de très bonnes chances de stimuler l'**investissement**.⁶⁰».

Comparant la performance des pays membres de l'organisme pendant les années quatre-vingt-dix, une autre étude, préparée par des chercheurs de l'OCDE, a montré que les réglementations qui limitent la concurrence sur les marchés de produits ont pour effet de réduire le taux d'investissement en technologies de l'information et des communications⁶¹.

L'étude ajoute que, dans le cas du Canada, la lenteur des réformes dans les secteurs de l'électricité, du transport ferroviaire, du commerce de détail et des services professionnels, ainsi que les barrières au commerce interprovincial, expliquent une partie de la faible croissance de la productivité pure pendant cette période.

La situation des PME face à la réglementation est particulièrement préoccupante. En 2005, la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante a effectué un sondage sur cette question auprès de ses membres⁶². Que la majorité des répondantes se plaignent de la lourdeur de la réglementation gouvernementale n'a rien pour surprendre.

Mais deux résultats sont frappants et doivent être pris au sérieux.

- Le premier est que le coût de se conformer à la réglementation est d'autant plus élevé que la taille de l'entreprise est petite. Au Québec, relativement à une entreprise de plus de cinquante employés, le coût estimé de la conformité par employé est trois fois plus élevé pour une entreprise de 15 employés et six fois plus élevé pour une entreprise de quatre employés.
- Le second résultat à noter est que les entreprises répondantes jugent être 20 % plus réglementées au Québec qu'ailleurs au Canada.

⁶⁰ Alberto Alesina, Silvia Ardagna, Giuseppe Nicoletti et Fabio Schiantarelli, « Regulation and investment », *Journal of the European Economic Association*, vol. 3, juin 2005, pp. 791-825.

⁶¹ Paul Conway et Giuseppe Nicoletti, « Réglementation des marchés de produits et convergence de la productivité : données de l'OCDE et répercussions pour le Canada », *Observateur international de la productivité*, no 15, automne 2007, pp. 3-27.

⁶² « La prospérité ligotée par une réglementation excessive », FCEI, 2005.

Levier potentiel

Réduire les entraves à la concurrence dans l'économie québécoise en limitant la réglementation au minimum nécessaire.

La stratégie économique du gouvernement a déjà fixé une cible de réduction du coût lié à la réglementation et aux formalités d'ici 2010. Il faut s'assurer que cette cible soit atteinte⁶³. Si de nouveaux règlements sont nécessaires, par exemple en matière d'environnement, ils ne devront pas interférer avec le principe de concurrence et la lourdeur administrative devra être minimisée.

■ **L'ouverture sur le monde rend encore plus productif**

Une autre façon d'accroître la concurrence entre les entreprises est de favoriser l'ouverture aux marchés étrangers.

Le terme « mondialisation » fait généralement référence à l'interconnexion croissante de la planète. Dans le domaine qui nous préoccupe ici, on pense à l'interaction grandissante entre notre économie locale et celles des autres provinces et des autres pays. Communiquer, transporter et voyager coûte de moins en moins cher, de sorte que les marchandises, les services, les capitaux et les personnes tendent à circuler de plus en plus librement entre les diverses régions du monde.

Ces changements nous bousculent. Ils ont des avantages et des inconvénients.

Quels sont, tout d'abord, les avantages de l'intégration économique internationale pour nous, Québécois ? C'est avant tout une façon particulièrement efficace d'élargir nos horizons et d'augmenter notre investissement, notre productivité et notre niveau de vie collectifs. Plusieurs mécanismes concourent à ces résultats. On peut en énumérer quelques-uns.

Un premier mécanisme

Le premier mécanisme est le suivant : l'ouverture aux marchés extérieurs constitue une extension de la concurrence intérieure à notre économie. Elle entraîne les mêmes conséquences que la concurrence intérieure, mais les porte à un niveau d'intensité accru. Elle accentue la pression que la concurrence intérieure exerce sur nos entreprises vers plus d'innovation, plus d'investissement et plus de productivité.

⁶³ Gouvernement du Québec, *L'avantage québécois : Stratégie gouvernementale de développement économique*, Québec, 2005.

En économie comme dans les sports, le phénomène est le même : le plongeur olympique Alexandre Despaties est monté d'un cran lorsqu'il a cessé de plonger uniquement du haut des tremplins québécois et qu'il est allé battre ses concurrents – et néanmoins amis – à Los Angeles et à Pékin.

L'accord de libre-échange Canada-États-Unis, en vigueur depuis 1989, fournit une occasion unique d'évaluer l'avantage pour un pays d'avoir convenu d'éliminer les tarifs à l'importation dans son commerce bilatéral avec son voisin.

Au départ, l'avantage de l'accord de libre-échange pour les exportateurs et les importateurs québécois est évident à la simple lecture des statistiques sur les échanges commerciaux du Québec avec l'étranger après 1988.

La récession américaine de 1990-1991 a retardé l'impact de l'accord de libre-échange, mais le graphique 37 montre que les exportations et les importations internationales de biens et de services du Québec ont connu une ascension rapide dès que la reprise américaine fut amorcée en 1992.

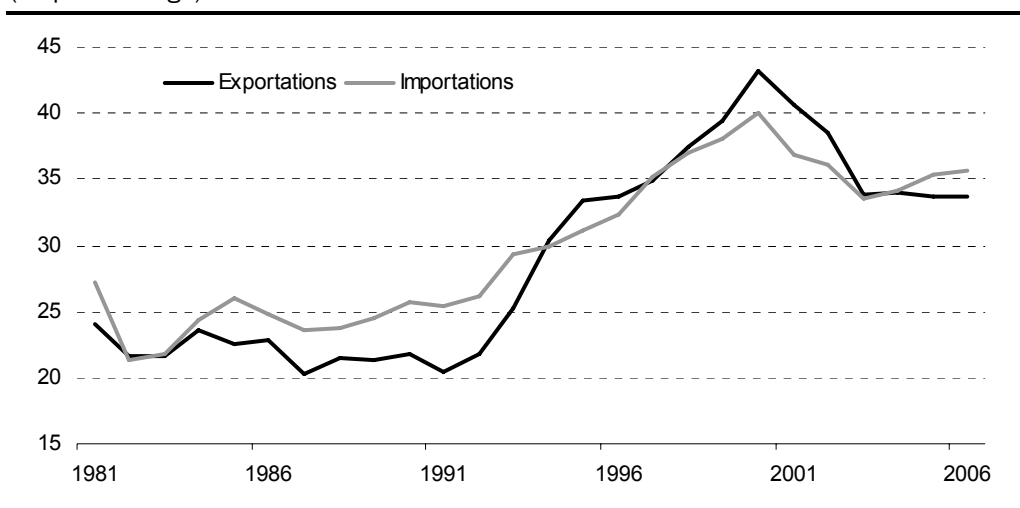
- Les importations et les exportations ont grimpé respectivement jusqu'à 40 % et 43 % du revenu intérieur québécois en 2000.
- Le mouvement traduit surtout l'essor des échanges avec les États-Unis, puisque le commerce avec les autres pays a diminué en proportion pendant cette période.

Il va de soi que la chute du dollar canadien de 87 cents US en 1991 à 67 cents US en 2000 explique la hausse plus prononcée des exportations. Mais la dépréciation a eu beau retenir les importations, elle ne les a cependant pas empêchées de bondir elles aussi⁶⁴. Par conséquent, un facteur autre que le taux de change a dû faire augmenter à la fois les importations et les exportations : l'accès facilité des entreprises canadiennes et américaines aux marchés des deux pays qu'a permis l'accord de libre-échange.

⁶⁴ En volume réel (dollars constants), de 1992 à 2000, les exportations se sont accrues de 130 % et les importations, de 80 %.

GRAPHIQUE 37

Évolution des échanges commerciaux du Québec avec l'étranger, en pourcentage de son revenu intérieur, 1981-2006 (en pourcentage)



Source : Statistique Canada.

Après 2000, le ralentissement économique aux États-Unis, l'invasion de l'Amérique du Nord par les exportations chinoises puis la très vive appréciation du dollar canadien ont modéré l'expansion du commerce canado-américain. Mais même en 2006, comme en témoigne le graphique 37, le commerce du Québec avec l'étranger dépassait encore nettement les niveaux des années précédant l'entrée en vigueur de l'accord de libre-échange.

La triste histoire du conflit du bois d'œuvre entre les États-Unis et le Canada a fait douter certains du bien-fondé de l'accord de libre-échange pour le Canada. Cette opinion manque de logique. La réalité est que, sans les recours juridiques permis par l'accord de libre-échange et son successeur, l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), les conséquences du conflit auraient certainement été encore plus graves pour les producteurs canadiens de bois d'œuvre. Ceci dit, il est évidemment souhaitable que l'ALENA soit amélioré de manière à prévenir ou à régler rapidement de tels conflits dans l'avenir.

L'accord de libre-échange n'a pas eu seulement pour conséquence d'accroître le volume de nos exportations vers les États-Unis. Il a également eu un effet très favorable sur la productivité des entreprises canadiennes des secteurs qui ont dû affronter les plus fortes baisses de tarifs.

L'étude la plus complète sur le sujet est celle du professeur Daniel Trefler, de l'Université de Toronto⁶⁵.

- En comparant la performance des usines canadiennes avant et après l'introduction de l'accord de libre-échange, il a estimé que les usines canadiennes qui étaient en concurrence avec les importations américaines et qui ont subi les plus fortes baisses de protection tarifaire ont vu leur production par travailleur augmenter de 15 %.
- Dans le cas des usines canadiennes dont la production était exportée aux États-Unis et qui ont bénéficié des baisses les plus importantes de tarifs américains, Trefler a estimé que la production par travailleur a augmenté de 14 %.

Ces effets, uniquement attribuables à l'ouverture plus grande au marché étranger, sont énormes. On en déduit que, bien que le Canada et le Québec accusent un retard important par rapport aux États-Unis en matière de productivité, ce retard serait encore plus considérable si l'accord de libre-échange n'existait pas.

Un deuxième mécanisme

Un deuxième mécanisme découlant de la libéralisation des échanges peut procurer un avantage aux entreprises et aux travailleurs d'une petite économie comme celles du Canada et du Québec : il s'agit des économies d'échelle.

Certaines productions peuvent en effet nécessiter un volume minimal pour être rentables, ou encore devenir plus rentables lorsque le volume de production est plus important. Cela se produit lorsque le prix de revient diminue au fur et à mesure que le volume de production augmente⁶⁶.

En augmentant la taille du marché auquel nos entreprises ont accès – dans le cas présent, le marché de l'Amérique du Nord tout entier – et en leur permettant ainsi d'accéder à une échelle de production plus grande, la libéralisation du commerce extérieur permet alors de hausser la rentabilité de certaines de nos entreprises, donc leur niveau d'investissement et leur productivité.

⁶⁵ Daniel Trefler, « L'essentiel sur l'Accord de libre-échange Canada-États-Unis », Collection Perspectives sur le libre-échange nord-américain, n° 6, Industrie Canada, 1999. La version finale a paru sous le titre « The long and short of the Canada-U.S. Free Trade Agreement », *American Economic Review*, vol. 94, septembre 2004, pp. 870-895.

⁶⁶ Un exemple facile à saisir est la production de sirop d'érable, dont une certaine proportion des coûts ne change pas beaucoup selon l'échelle de production. L'un des membres du groupe de travail a récemment participé à une étude ayant trouvé qu'en 2003, le coût économique de produire une livre de sirop d'érable au Québec atteignait 4 \$ dans une petite érablière de moins de 5 000 entailles, mais seulement 2 \$ dans une grande érablière de 20 000 entailles ou plus.

Un troisième mécanisme

Un troisième mécanisme avantageux qu'introduit un commerce international plus libre est une vitesse accrue du rythme auquel nos entreprises peuvent adopter les nouvelles technologies.

Le transfert de technologie s'accélère. En important de l'équipement de production développé dans un autre pays, par exemple, une entreprise de chez nous bénéficie des innovations faites dans ce pays. Un petit pays comme le Canada ou une nation encore plus petite comme le Québec tirent un avantage énorme de cette possibilité d'accès aux innovations qu'ils n'ont pas eux-mêmes produites.

Un accord comme l'accord de libre-échange leur permet notamment d'accéder au fruit de la R-D effectuée aux États-Unis, qui sont le pays où les dépenses de R-D sont les plus élevées au monde. On a même estimé récemment que l'impact sur la productivité canadienne d'une dépense en R-D réalisée aux États-Unis équivaut à 40 % de l'impact de la même dépense effectuée au Canada⁶⁷. La différence entre les deux, évidemment, est que la dépense américaine ne nous coûte rien – ou presque –, mais que le libre-échange aide à rendre ses résultats accessibles à nos entreprises.

Le quatrième mécanisme : les multinationales

Enfin, le transfert de technologie se fait aussi par l'entremise des multinationales étrangères qui opèrent sur notre territoire et de nos propres multinationales qui œuvrent à l'étranger.

Il s'agit d'ailleurs d'une des raisons pour lesquelles ces multinationales, québécoises, canadiennes et étrangères, sont plus productives que les entreprises purement locales en moyenne, comme on l'a souligné au chapitre 2.

Il est indéniable que l'internationalisation de notre économie nous procure de grands avantages. Mais elle soulève aussi de l'inquiétude, souvent pour des raisons légitimes. On s'inquiète, en particulier, de l'augmentation des inégalités et des pertes d'emplois qui ont accompagné la mondialisation des échanges depuis trente ans.

⁶⁷ Ram Acharya et Wolfgang Keller, « Technology transfer through imports », Document de travail no 13086, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, 2007.

La mondialisation fait-elle vraiment augmenter l'inégalité des revenus ? Les travaux de recherche récents tendent à répondre négativement à cette question.

- Aux États-Unis, on attribue plutôt la majeure partie de la hausse des inégalités à des facteurs internes au pays : le progrès technologique, qui a favorisé les travailleurs hautement qualifiés; la baisse du taux de syndicalisation; les baisses d'impôt particulièrement favorables aux classes aisées; un recours plus fréquent à la rémunération au rendement; une tolérance sociale pour l'inégalité qui serait devenue plus grande⁶⁸.
- Les inégalités ont aussi augmenté dans les années quatre-vingt-dix au Canada (mais moins qu'aux États-Unis) et au Québec (mais moins que dans les autres provinces canadiennes). Au Québec, le taux de syndicalisation est élevé et stable, l'impôt sur le revenu est plus progressif, le pouvoir d'achat du salaire minimum est parmi les plus élevés du continent, et les politiques sociales sont plus avancées. L'assurance médicaments, les congés parentaux étendus et les services de garde subventionnés sont des innovations québécoises en Amérique du Nord. Le Québec est l'État le moins inégalitaire d'Amérique du Nord.

Néanmoins, la mondialisation des échanges ne fait pas que des gagnants. En accroissant la pression de la concurrence, elle frappe durement certains groupes de travailleurs, particulièrement ceux qui sont victimes de licenciements collectifs.

Une étude récente de Statistique Canada démontre que, même dans une période de bonne conjoncture économique comme celle de 1997 à aujourd'hui, les travailleurs canadiens déplacés en raison d'une fermeture d'entreprise et ayant cinq ans ou plus d'ancienneté prennent au moins trois ans en moyenne à récupérer le niveau de revenu qu'ils avaient avant leur mise à pied permanente, quel que soit leur secteur industriel d'appartenance.

La pression de la concurrence extérieure n'est pas la seule cause de telles fermetures, mais c'en est une⁶⁹. Par exemple, le professeur Trefler a estimé que, à la suite de l'accord de libre-échange, 14 % des emplois sont disparus en moyenne dans les usines canadiennes les moins productives⁷⁰. L'importante baisse de l'emploi forestier et manufacturier au Québec depuis 2002 est due en partie à l'accentuation de la concurrence avec l'Amérique du Sud et l'Asie⁷¹.

⁶⁸ Voir, par exemple, Thomas Lemieux, « The changing nature of wage inequality », Document de travail no 13523, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, 2007; ou David Autor, Lawrence Katz et Melissa Kearney, « The polarization of the U.S. labor market », *American Economic Review*, vol. 96, mai 2006, pp. 189-194.

⁶⁹ René Morissette, Xuelin Zhang et Marc Frenette, *Les pertes de gains des travailleurs déplacés*, cat. 11F0019MIF, no 291, Statistique Canada, Ottawa, 2007.

⁷⁰ Trefler, Op. cit.

⁷¹ Selon l'*Enquête sur la population active* de Statistique Canada, de 2002 à 2007 le secteur primaire de la forêt a perdu 9 100 emplois, ou 37 % de ses effectifs; le secteur manufacturier, 105 900 emplois, ou 16 % de ses effectifs.

Mais rester sur la touche n'est pas une solution. Essayer d'enrayer le processus serait de toute façon illusoire. Il est plus sage de tenter de tirer le maximum des avantages que la mondialisation peut offrir, tout en s'assurant de civiliser le processus en aidant et compensant les perdants, en protégeant l'environnement, en combattant l'exploitation des enfants et en préservant la souveraineté des États.

Leviers potentiels

- **Faciliter le commerce interprovincial et international et l'investissement direct des multinationales québécoises à l'étranger et des multinationales étrangères au Québec.**
- **Assurer la sécurité et la fluidité de la frontière canado-américaine.**
- **Veiller à la pérennité de l'ALENA.**
- **Appuyer les efforts gouvernementaux visant à promouvoir la mobilité des personnes et la libre circulation des biens et des services entre les diverses parties du Canada, et entre le Canada et le reste du monde.**

☐ Pouvoir compter sur de bonnes infrastructures publiques

Enfin, de bonnes infrastructures publiques sont, elles aussi, essentielles pour soutenir et accompagner un bon environnement d'affaires.

Les infrastructures publiques comprennent les routes, ponts et viaducs, les infrastructures énergétiques, les établissements scolaires et hospitaliers, les infrastructures de protection de l'environnement et de gestion des eaux, les immeubles gouvernementaux, le transport en commun, les ports et aéroports, les installations culturelles et sportives, les logements publics. Les investissements dans les infrastructures publiques sont une source de croissance de la productivité qui est complémentaire à l'investissement des entreprises.

On sait deux choses sur l'investissement dans les infrastructures publiques.

■ Un rôle significatif dans le processus de création de richesse

La première est que, dans n'importe quelle région ou pays, l'investissement dans les infrastructures publiques joue un rôle significatif dans le processus de création de la richesse.

Des chercheurs de Statistique Canada ont récemment estimé que 1 \$ de plus investi dans les infrastructures publiques et ensuite appuyé par les travaux d'entretien et de réparation nécessaires, fait économiser 17 cents par année à l'entreprise type au Canada. Selon eux, l'investissement en infrastructures expliquerait de 15 % à 20 % du progrès de la productivité du secteur privé canadien au cours de la période 1961-2000⁷². Avec de bonnes infrastructures, on peut faire plus en moins de temps.

Pour les entreprises, les infrastructures de transport (routes, ports, voies ferrées, aéroports, transport en commun), de communication (téléphonie, Internet), d'énergie (électricité, gaz naturel, mazout) et de recherche sont évidemment très importantes, mais les infrastructures d'éducation, de santé, de sécurité et de loisirs le sont également. Il serait par exemple plus difficile pour une entreprise d'attirer et de retenir des employés au Québec si ces derniers n'étaient pas assurés d'avoir accès à des écoles et à des services médicaux et hospitaliers de qualité.

■ Le retard des gouvernements à réinvestir dans les infrastructures

La seconde chose que l'on sait – soulignée par le graphique 38 – est que, après avoir connu un élan remarquable jusqu'en 1975, l'investissement du secteur public québécois⁷³ a dégringolé précipitamment en pourcentage du revenu intérieur brut (PIB) de 1976 à 1986, pour ne commencer ensuite à se relever qu'après 2000.

⁷² Tarek Harchaoui, Faouzi Tarkhani et Paul Warren, « Public infrastructure in Canada, 1961-2002 », *Analyse de politiques*, vol. 30, septembre 2004, pp. 303-318.

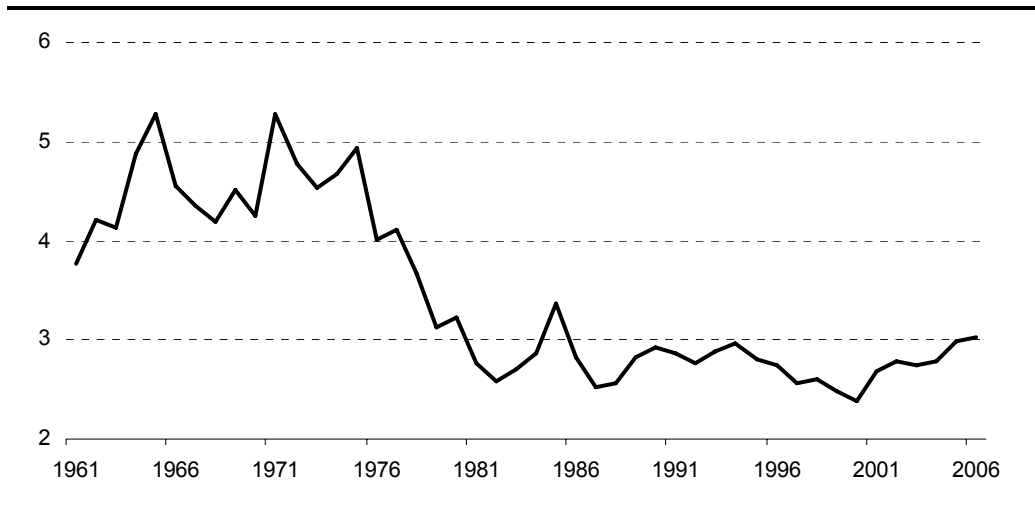
⁷³ Comprenant les trois niveaux d'administration et les réseaux de la santé et de l'éducation.

Les autres provinces canadiennes ont connu une évolution à peu près semblable. Le graphique 38 indique que le secteur public québécois a déjà investi en infrastructures des sommes allant jusqu'à 5 % du revenu intérieur du Québec en 1965 et en 1971, mais que ce pourcentage n'a pas dépassé 3 % depuis 1985⁷⁴.

GRAPHIQUE 38

Investissement total en infrastructures publiques en pourcentage du PIB au Québec de 1961 à 2006

(en pourcentage du PIB au Québec)



Source : Statistique Canada.

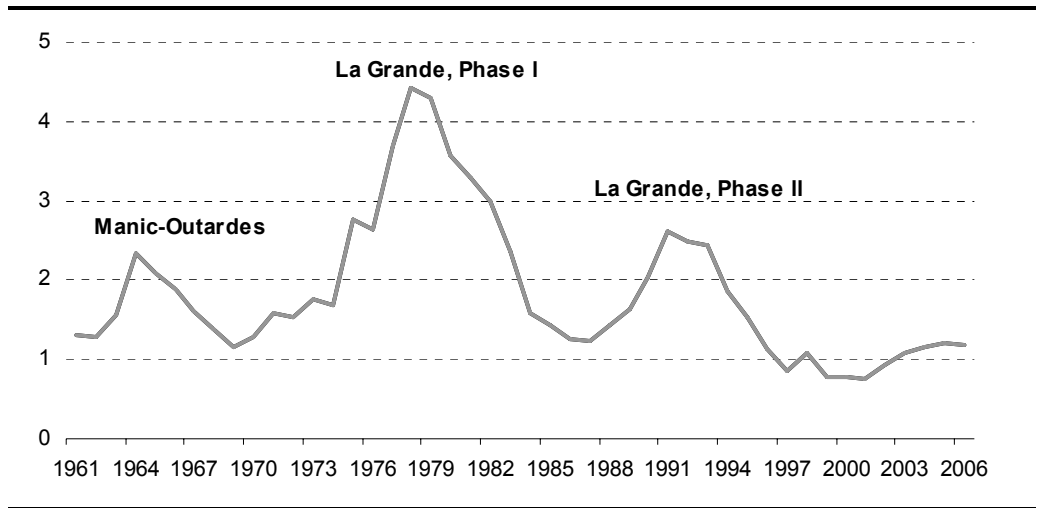
⁷⁴ Noter que chaque unité de pourcentage du revenu intérieur brut québécois équivaut à 3 milliards de dollars en 2008.

Le graphique 39 démontre que les immobilisations massives d'Hydro-Québec ont soutenu l'économie du Québec avec le projet Manicouagan-Outardes (1964-1967) et les deux phases du projet La Grande (1975-1983 et 1990-1993), mais que le développement hydroélectrique a cessé après l'échec du projet Grande-Baleine au milieu des années quatre-vingt-dix. Il a été relancé sur une échelle plus modeste à partir de 2002.

Au total, la chute de l'investissement public au Québec a surtout frappé le réseau routier, les réseaux de la santé et de l'éducation, les infrastructures municipales et, plus récemment, le développement énergétique.

GRAPHIQUE 39

Investissements en immobilisations d'Hydro-Québec en pourcentage du PIB du Québec de 1961 à 2006
(en pourcentage)



Sources : Hydro-Québec et Statistique Canada.

■ La stratégie énergétique et le plan des infrastructures du Québec

Tous les gouvernements au Canada ont été saisis de l'ampleur du problème de dégradation des infrastructures au cours de la dernière décennie. Récemment, la plupart ont mis de l'avant des programmes de redressement des infrastructures devant s'échelonner sur plusieurs années.

Le Québec, pour sa part, a proposé une nouvelle stratégie énergétique en 2006 et un plan de réinvestissement dans les infrastructures en 2007⁷⁵.

- La stratégie énergétique du Québec vise à accélérer le développement de l'hydroélectricité et du potentiel éolien et à renforcer la sécurité et l'efficacité énergétiques.

La construction du complexe de l'Eastmain-1-A-Sarcelle-Rupert vient de débiter. Il devrait fournir une puissance de 900 MW et une quantité annuelle d'énergie de 8,5 milliards de kWh au coût de 5,1 cents le kWh d'ici 2011. Les divers projets de construction d'éoliennes pourraient amener 4 000 MW de puissance supplémentaire en service d'ici 2015.

- De son côté, le nouveau plan des infrastructures du Québec doit ajouter environ 3 milliards de dollars par année d'ici 2012, soit l'équivalent de 1 % du PIB annuel du Québec, au budget de dépenses antérieurement prévu. Il va de soi que le groupe de travail considère la mise en route de la stratégie énergétique et du plan des infrastructures du gouvernement comme une excellente nouvelle pour l'effort général d'accélération de la productivité au Québec.

⁷⁵ Ministère des Ressources naturelles et de la Faune, *L'énergie pour construire le Québec de demain*, Québec, 2006; et Conseil du trésor, *Des fondations pour réussir : plan québécois des infrastructures*, Québec, 2007.

3.2 Comment diminuer le coût de l'investissement ?

On a entrepris l'analyse présentée dans ce chapitre avec l'idée qu'une entreprise investira dans un projet seulement si elle perçoit son rendement anticipé comme étant supérieur à son coût prévu.

Jusqu'ici, on a réfléchi sur le premier volet du diptyque : le rendement anticipé de l'investissement. On a surtout insisté sur l'exigence suivante : si on veut maintenir ou accroître le rendement de l'investissement, il faut que les entreprises améliorent constamment leur « productivité pure », c'est-à-dire qu'elles soient toujours capables de produire plus et mieux avec le volume donné de ressources matérielles et humaines dont elles disposent.

On a identifié, à cette fin, cinq voies et conditions :

- imiter les meilleures pratiques de leur domaine;
- innover elles-mêmes sur le plan technologique et organisationnel;
- avoir accès à des ressources humaines de qualité toujours meilleure;
- être soumis à un environnement d'affaires concurrentiel, ouvert au monde;
- être doté de bonnes infrastructures.

On aborde maintenant le second volet : le coût prévu de l'investissement. On distinguera ici trois sortes de coûts :

- le coût d'acquisition des structures et de l'équipement de production;
- le coût (et la disponibilité) du capital de financement;
- le coût de la fiscalité.

3.2.1 Mieux construire au Québec

La première forme de coût concerne l'acquisition des biens d'investissement.

Le coût de l'équipement de production ne soulève pas de problème particulier, pour le groupe de travail.

- Les industries de fabrication des biens d'équipement comme la machinerie industrielle, les instruments de mesure, le matériel de transport, les ordinateurs et autre matériel informatique, les logiciels, suivent essentiellement les lois du marché nord-américain et offrent des prix assez rapprochés de leurs coûts de fabrication.

- La situation peut être différente, cependant, pour le coût d'acquisition des structures comme les usines, les immeubles commerciaux ou à bureaux et les ouvrages de génie civil, parce que l'industrie de la construction est partout une industrie étroitement réglementée par la législation locale.

Au Québec, l'industrie de la construction est encadrée par une loi fondamentale, la *Loi sur les relations du travail, la formation professionnelle et la gestion de la main-d'œuvre dans l'industrie de la construction* (L.R.Q., chapitre R-20).

Cette loi prévoit la syndicalisation obligatoire des salariés et leur adhésion électorale à une association syndicale provinciale, l'accréditation des entrepreneurs et leur affiliation à une association provinciale d'employeurs, la négociation provinciale centralisée d'une convention collective unique (avec quelques aménagements sectoriels) et la gestion de bassins de main-d'œuvre régionaux et la supervision de la formation professionnelle et des métiers par une Commission provinciale de la construction.

L'industrie québécoise de la construction a connu de graves difficultés dans les années soixante-dix. La Loi R-20 est en grande partie le résultat du rapport de la Commission d'enquête Cliche datant de 1975 et créée après le saccage de la Baie-James, en 1974. Au cours des deux dernières décennies, on a constaté une amélioration des relations du travail dans l'industrie et une diminution des conflits. Les entrepreneurs et la main-d'œuvre sont compétents.

Mais il y a place pour l'amélioration. Construire au Québec comporte des risques. Ce qui frappe lorsqu'on passe en revue la performance des chantiers récents est la difficulté de prévoir à l'avance si l'échéancier prévu sera respecté et si la facture finale des coûts collera à l'estimation initiale.

Certains chantiers respectent étroitement la prévision initiale, d'autres affichent des écarts importants. Il y a un risque. Or, tout risque est nuisible à l'investissement. Quand le coût est plus incertain, on y songe deux fois avant de se lancer dans l'investissement, qu'on soit une administration publique, une entreprise locale ou une multinationale étrangère.

Pour le groupe de travail, le moment est bien choisi pour amener les forces vives de cette industrie à réfléchir ensemble sur son fonctionnement et ses perspectives.

- D'une part, les relations à l'intérieur de l'industrie sont bonnes et un climat de collaboration existe.
- D'autre part, un grand nombre de chantiers importants sont déjà en opération ou vont s'ouvrir dans les prochaines années, notamment pour la construction des méga-hôpitaux montréalais et la réalisation du plan gouvernemental d'infrastructures.

Il faut que le Québec réussisse cette accélération de l'activité de construction sans nuire à l'investissement, public ou privé, local ou étranger, et en minimisant les risques de conflits, de pénuries et de dépassements de coûts.

Trente-cinq ans après la Commission Cliche, il y a beaucoup à discuter sur des sujets comme la mobilité interrégionale de la main-d'œuvre, l'équilibre entre la formation professionnelle et les besoins de l'industrie, le rôle des contremaîtres et des délégués syndicaux, la gestion du placement de la main-d'œuvre, les juridictions des métiers, la gestion du temps supplémentaire, les ratios apprentis-compagnons, etc.

Levier potentiel

Réunir les partenaires du secteur de la construction afin de mettre au point des méthodes plus sûres de réduire les conflits, les pénuries et les dépassements d'échéanciers et de coûts sur les chantiers du Québec.

3.2.2 Relancer l'épargne

Le deuxième type de coût est le coût du capital financier permettant d'investir.

À la base, il faut comprendre que tout achat d'actions d'une entreprise ou tout prêt à une entreprise lui permettant d'investir en structures ou en équipement provient de l'épargne de quelqu'un, quelque part. Quand une institution financière prête à une entreprise, l'argent prêté est celui de ses déposants.

□ Manquons-nous d'épargne ?

La question se pose donc : est-ce que nous manquons d'épargne au Québec pour financer les dépenses d'investissement des entreprises ?

La réponse à cette question est que les entreprises du Québec peuvent emprunter les fonds dont elles ont besoin pour investir, même si les Québécois n'épargnent pas assez pour leur prêter autant.

Comment cela est-il possible ? En empruntant à l'extérieur du Québec. Les marchés financiers sont abreuvés par un océan de fonds d'envergure internationale et le capital circule très librement entre les pays. Et tout particulièrement dans la période actuelle, les marchés mondiaux regorgent de fonds prêtables. Cela est principalement dû au puissant essor économique en Asie et aux pays exportateurs de pétrole qui engrangent des montagnes d'argent, comme nous savons tous.

La conséquence est que, pas plus au Québec qu'ailleurs, il n'y a de pénurie de fonds à prêter à des taux d'intérêt abordables. Naturellement, il peut y avoir des segments de marché où l'emprunt et le placement sont plus difficiles. Le segment du capital de risque pour le démarrage ou la croissance d'entreprises en est un, sur lequel on va revenir un peu plus loin.

Mais il y a une conséquence importante pour un pays à épargner moins qu'il emprunte : il s'agit de l'impact sur l'endettement envers l'étranger. En soi, une dette extérieure ne pose aucune difficulté, à condition cependant que le rendement que nos entreprises obtiennent en investissant les fonds empruntés dans les structures ou l'équipement au Québec soit plus élevé que l'intérêt ou les dividendes qu'elles doivent ensuite verser aux bailleurs de fonds étrangers.

Il y a toutefois un prix à payer pour épargner peu – c'est-à-dire pour consommer beaucoup, en contrepartie. Ce prix est identitaire : ce sont les étrangers qui empochent les profits plutôt que les gens du pays.

- Parmi les pays industrialisés, l'exemple le plus frappant à l'heure actuelle est celui de l'Irlande. Comme le tableau 2 du chapitre 1 l'indique, l'Irlande est maintenant le pays le plus riche du monde, après le Luxembourg. Toutefois, de 2001 à 2006, 15 % du revenu intérieur irlandais a quitté le pays sous forme de paiements nets d'intérêts et de dividendes à l'étranger – de sorte qu'après coup l'Irlande se classe véritablement au septième rang des pays en revenu par habitant, et non pas au deuxième rang comme notre tableau le laisse croire⁷⁶.
- Un exemple plus proche de nous est celui de l'Alberta, qui verse aussi d'importantes sommes en intérêts et dividendes aux étrangers, surtout des Américains.

Autrement dit, si on épargne peu, notre pays peut se développer sans grande contrainte financière, comme l'Irlande. Toutefois, le revenu engendré par la croissance économique enrichira les étrangers plutôt que les citoyens du pays, à hauteur du montant qui aura permis de combler l'écart entre notre niveau d'épargne nationale et notre niveau d'investissement public et privé.

⁷⁶ Source : OCDE.

□ Le Québec doit-il épargner davantage ?

Le Québec doit-il épargner plus ? Bien sûr que oui.

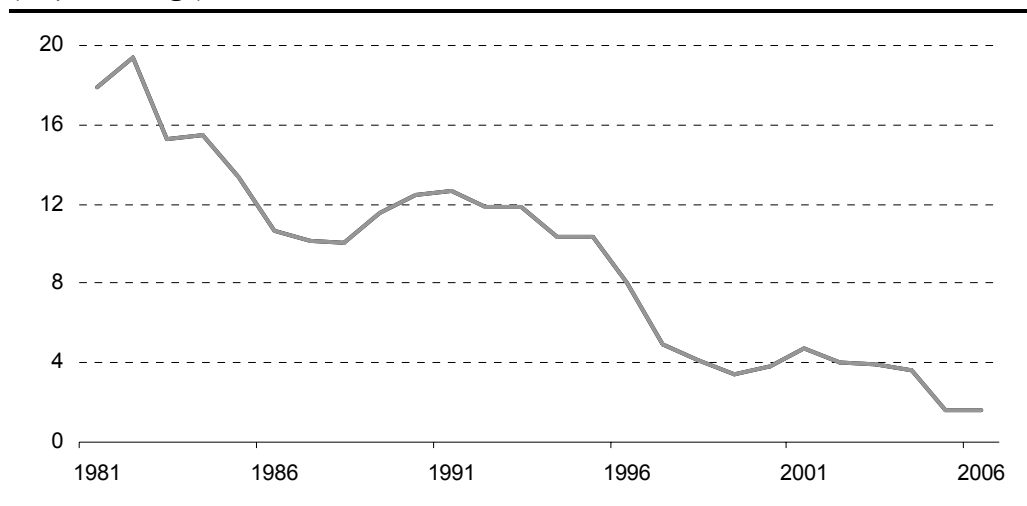
Les profits que nos entreprises mettent de côté pour réinvestir dans leurs bâtiments et leur équipement sont de l'épargne. Mais, comme le graphique 40 le démontre, les familles québécoises, elles, n'épargnent presque plus. En 2006, elles ont épargné 1,5 % de leur revenu disponible au net, contre 18 % il y a 25 ans.

Comme bien d'autres nations industrialisées, nous consommons beaucoup et, si nous manquons d'argent, nous nous endettons pour consommer, souvent dès le début de la vie adulte et avec le concours intéressé des institutions financières. Les nouvelles générations, tout particulièrement, sont très exposées au risque de l'endettement élevé, parce qu'en raison du changement démographique elles ne sont pas suffisamment nombreuses et devront assumer le fardeau grandissant du financement de la santé dans quelques années.

GRAPHIQUE 40

Taux d'épargne des ménages, en pourcentage du revenu personnel disponible au Québec de 1981 à 2006

(en pourcentage)



Source : Statistique Canada.

Le groupe de travail n'avait pas le mandat d'examiner en détail les causes de la disparition de l'épargne parmi les familles québécoises ni d'y proposer des solutions⁷⁷.

Le groupe de travail exprime néanmoins son inquiétude devant ce problème.

- L'élimination des déficits budgétaires gouvernementaux depuis 1996 constitue un pas dans la bonne direction. En empruntant moins, le gouvernement du Québec absorbe une plus faible proportion de l'épargne nationale, ce qui en laisse une plus grande proportion à investir par les entreprises.
- Cependant, beaucoup reste à faire pour requinquer la propension à épargner des Québécois.

Levier potentiel

Multiplier les moyens d'encourager les Québécois à épargner, y compris celui de taxer la consommation, si le fardeau fiscal doit être restructuré. Continuer d'observer rigoureusement la *Loi sur l'équilibre budgétaire* et la *Loi sur la réduction de la dette et instituant le Fonds des générations*.

3.2.3 L'investissement étranger : reconnaître sa contribution

Un moyen classique de contourner le manque d'épargne nationale pour financer l'investissement d'entreprise est l'investissement direct étranger. Un tel investissement a lieu lorsqu'une entreprise étrangère obtient le contrôle d'une entreprise locale ou en construit une nouvelle sur notre sol dans le but de la gérer à long terme.

- Par exemple, l'américaine Alcoa a construit une usine de première fusion d'aluminium à Deschambault.
- L'investissement direct étranger peut naturellement avoir lieu en direction opposée, comme lorsque la québécoise Cirque du Soleil a installé ses pénates à Las Vegas.

Pendant plusieurs décennies, au XX^e siècle, le Canada a été la plus importante terre d'accueil au monde pour l'investissement direct étranger, surtout en provenance de l'Angleterre, puis des États-Unis.

⁷⁷ L'une de ces solutions est l'innovation du *Budget 2008* du gouvernement fédéral créant le « compte d'épargne libre d'impôt ». Il y en a d'autres, comme l'épargne automatique sur le chèque de paie, l'interdiction des offres de crédit non sollicitées, l'éducation économique à l'école, la taxation de la consommation, etc.

Aujourd'hui, l'investissement direct étranger est répandu dans presque tous les pays. De 2003 à 2006, il s'est accru en moyenne de 32 % par année dans les pays membres des Nations-Unies – autre signe que la planète est de plus en plus interconnectée⁷⁸. En particulier, la Chine et l'Inde sont des destinations en ascension très rapide. Pour l'instant, le Canada occupe encore le 5^e rang mondial comme destination de l'investissement direct étranger. En 2006, l'investissement direct étranger au Canada a atteint 79 milliards de dollars canadiens (5 % du total mondial).

Il n'y a malheureusement pas de données qui répartissent le total canadien entre les provinces. Les données sur l'emploi que nous avons rapportées au chapitre 2 indiquent cependant que seulement 13 % de l'emploi au Québec est sous contrôle étranger. Ce pourcentage est inférieur à la moyenne canadienne, qui est probablement supérieure à 20 %.

La recherche intensive menée sur les entreprises étrangères à Statistique Canada depuis vingt ans donne cependant un verdict sans appel : les entreprises multinationales (qu'elles soient québécoises, canadiennes ou étrangères) sont beaucoup plus performantes que la moyenne des entreprises qui évoluent uniquement sur le territoire québécois en productivité, en niveau de salaire versé, en recherche et en innovation technologiques et organisationnelles.

- Malgré leur présence relativement modeste au Québec, de 2004 à 2006 les multinationales étrangères ont été à l'origine de 40 % de l'investissement en équipement des entreprises au Québec, et de presque 50 % dans le secteur des services.
- Leur contribution à l'investissement est même plus importante chez-nous que celle des multinationales étrangères dans le reste du pays.

❑ Les prises de contrôle étrangères

Les prises de contrôle d'entreprises locales par des entreprises internationales se sont accrues depuis un certain temps au Canada. Cela soulève des craintes, qui reviennent hanter périodiquement l'âme canadienne depuis deux siècles⁷⁹.

- D'une part, des préoccupations politiques que le groupe de travail croit légitimes, sont en cause, comme l'identité nationale et les intérêts stratégiques de la défense nationale, de la finance, de l'énergie, des communications, des transports, des services publics.

⁷⁸ Source : Banque de données de la Conférence des Nations-Unies sur le commerce et le développement (CNUCED).

⁷⁹ Les craintes au sujet de l'investissement direct étranger au Canada atteignirent un sommet dans les années 1950. Une commission royale d'enquête sur les perspectives économiques du Canada fut formée et présidée par M. Walter Gordon. Son *Rapport* (Imprimeur de la Reine, Ottawa) fut publié en 1957.

- D'autre part, sur le plan économique, on pourrait craindre qu'une implantation trop rapide de multinationales étrangères compromette le développement d'un réseau dynamique de multinationales québécoises et canadiennes dans notre espace intérieur, qui est tout de même exigü.

À cette dernière considération, il faut cependant opposer un fait et deux principes.

- Le fait est le suivant : pour l'heure, les multinationales étrangères occupent une place plutôt réduite dans l'économie québécoise.
- Le premier des deux principes est celui de la concurrence. Malgré son pouvoir de séduction à court terme, le protectionnisme a un coût important à moyen et à long terme, comme on l'a souligné précédemment. Si nos entreprises en croissance sont trop protégées de la concurrence extérieure, elles perdront l'aiguillon qui les pousserait normalement à vouloir exceller et atteindre un calibre mondial.
- Le second principe est celui de la réciprocité. Le bon sens devrait nous faire accorder aux multinationales étrangères qui désirent s'installer sur notre territoire la même liberté que nous souhaitons voir nos partenaires économiques accorder à nos propres multinationales qui veulent s'installer chez eux.

La question des prises de contrôle d'entreprises locales par des multinationales étrangères est légitime, et naturellement délicate. L'important est d'établir des règles et de les suivre.

Levier potentiel

Établir des règles simples et transparentes sur les prises de contrôle d'entreprises locales par des multinationales étrangères.

❑ La prospection des investissements étrangers

L'attitude traditionnelle du Québec sur l'investissement direct étranger a généralement été positive. Le Québec est actif depuis longtemps au niveau international dans la prospection d'investissements étrangers.

Mais les investissements étrangers sont très mobiles, et tous les pays de la planète sont en compétition féroce pour en attirer le plus possible. Cette compétition existe autant entre les filiales d'une même multinationale qui désirent voir grandir leur part des investissements de la maison-mère – par exemple, la filiale montréalaise de la multinationale française Ubisoft peut vouloir un apport accru de la compagnie à Montréal ou à Québec – qu'entre les pays ou entre les régions d'un même pays.

La concurrence s'exerce entre plusieurs milliers d'agences de promotion et de prospection d'investissement réparties dans 150 pays. Avec l'arrivée en trombe des pays asiatiques, le succès est plus difficile qu'avant et requiert de nouvelles approches.

Le Québec dispose encore d'atouts importants pour attirer l'investissement direct étranger⁸⁰.

- Les dirigeants québécois de filiales de multinationales étrangères jugent le marché québécois plutôt exigu, mais ils sont vivement intéressés par l'accès relativement libre et facile au marché nord-américain. Cet accès est, de loin, le plus grand avantage du Québec comme facteur de localisation des entreprises.
- Notre main-d'œuvre de qualité à coût abordable est également hautement appréciée, bien que les pénuries actuelles et l'appréciation du dollar canadien commencent à éroder cet avantage.
- La disponibilité et le coût abordable de l'énergie viennent derrière – sauf évidemment dans le cas des entreprises grandes consommatrices d'énergie.
- L'aide financière des gouvernements et les crédits fiscaux reçoivent une note favorable, mais la fiscalité des entreprises – impôt sur le revenu des entreprises, taxe sur le capital et taxes sur la masse salariale – reçoit une note défavorable.

Comment le Québec peut-il agir pour renforcer sa capacité d'attraction auprès des multinationales étrangères ? De trois manières : en renforçant les atouts qu'il a déjà, en corrigeant ses défauts, et en développant de nouveaux atouts.

- Dans le premier cas, le Québec doit faire une grande priorité de la sécurisation de son accès au marché américain par un lobbying incessant et efficace aux États-Unis et par un appui ferme aux initiatives du gouvernement fédéral visant cet objectif. Il y va, en fait, de l'avenir économique du Canada tout entier.

Le Québec doit aussi travailler ardemment au développement de sa main-d'œuvre à la fois dans son système d'éducation et de formation et par une politique d'immigration ouverte à la main-d'œuvre qualifiée.

⁸⁰ Plusieurs renseignements contenus dans le présent paragraphe sont tirés d'une enquête de la firme CAI Global intitulée *Pourquoi réinvestir au Québec?* (Westmount, 2006). Cette enquête a été réalisée en 2006 auprès de 92 dirigeants de filiales de multinationales étrangères évoluant au Québec.

Il doit enfin garantir une certaine stabilité du régime d'aide financière à l'entreprise et de crédits fiscaux à la R-D qui lui a déjà fait une bonne réputation internationale. La disponibilité et la stabilité des appuis à la R-D est un avantage stratégique important pour le Québec, parce que les trois quarts, environ, des investissements directs étrangers au Québec sont en fait des réinvestissements des filiales québécoises de multinationales étrangères.

- Dans le deuxième cas – les défauts à corriger –, un allègement du fardeau fiscal des entreprises est indiqué.

L'élimination annoncée de la taxe sur le capital est un bon pas en avant, mais la date pourrait être devancée.

Dans le cas des taxes sur la masse salariale, qui sont quatre fois plus lourdes au Québec qu'ailleurs au Canada, il faudrait au minimum en arrêter l'expansion⁸¹.

- Dans le troisième cas – les nouveaux atouts à développer –, il faut sans doute penser à favoriser l'émergence de créneaux technologiques ou spécialisés comme la finance, la culture, les transports, le multimédia, l'énergie solaire, etc., tout en gardant l'esprit ouvert aux développements que nous réserve toujours une économie d'entrepreneurs dynamiques au moment le plus inattendu.

Par ailleurs, cela ne veut nullement dire qu'il faut délaisser les vecteurs traditionnels comme l'aéronautique et la pharmaceutique.

Levier potentiel

- **Faire une grande priorité de la préservation de l'accès au marché américain.**
- **Travailler ardemment au développement de la main-d'œuvre.**
- **Stabiliser le régime fiscal applicable à la R-D.**
- **Devancer la date d'élimination de la taxe sur le capital.**
- **Éviter d'ajouter au fardeau des taxes sur la masse salariale.**
- **Favoriser l'émergence de nouveaux créneaux industriels spécialisés ou technologiques.**

⁸¹ Outre les charges sociales, les employeurs québécois ont payé 4,8 milliards de dollars en taxes sur leur masse salariale de 125 milliards en 2005, soit 38 dollars par 1 000 dollars de masse salariale. Dans toutes les autres provinces, les employeurs ont déboursé 4,5 milliards sur une masse salariale de 480 milliards, soit 9 dollars par 1 000 dollars de masse salariale. De plus, l'une des charges sociales, la santé et la sécurité du travail, a coûté 38% plus cher aux employeurs au Québec qu'ailleurs au Canada.

À l'issue de son enquête de 2006 auprès de 92 dirigeants de filiales québécoises de multinationales étrangères, la firme CAI Global a présenté l'enjeu pour le Québec le résumé suivant, qui apparaît parfaitement lucide :

« [...] il est essentiel que le gouvernement québécois se dote d'une politique économique claire, complète et bien communiquée. La politique actuelle n'est pas nécessairement mauvaise, mais souvent mal communiquée aux acteurs économiques, qui ne la comprennent pas [...] Cela fait en sorte qu'une certaine incertitude s'installe chez les investisseurs, et l'incertitude dans l'investissement direct étranger est fatale. [...] Les acteurs politiques se doivent d'être plus créatifs, innovateurs et plus clairs quant à la direction économique dans laquelle ils veulent amener la province, de sorte que les investisseurs comprennent le rôle et les actions à entreprendre pour y participer. Pour y arriver, le Québec, en ce qui concerne les multinationales, doit travailler à développer sa stratégie de marque pour placer la province et ses attributs à l'avant-plan dans l'esprit des investisseurs. Il faut promouvoir auprès des investisseurs les forces de la province et ce que le Québec représente. ⁸²»

Un élément capital de ce diagnostic de CAI Global est que le Québec ne réussit pas, à l'heure actuelle, à bien communiquer sa politique et ses avantages aux milieux internationaux. Le groupe de travail partage cette impression.

- Les résultats des études de la firme KPMG, qui démontrent clairement que le Québec dispose d'avantages concurrentiels exceptionnels, n'apparaissent pas suffisamment connus et exploités à notre avantage⁸³. Pourtant, on y lit que plusieurs villes du Québec se classent aux tout premiers rangs mondiaux quant aux coûts d'implantation et d'opération des entreprises, même après qu'on ait fait les ajustements qui s'imposent par suite de l'appréciation du dollar canadien au cours des années récentes.
- De plus, le Québec paraît souffrir du fait qu'il existe une multitude d'intervenants non coordonnés en matière de prospection des investissements à l'étranger, d'aide à l'implantation de ces investissements au Québec et de mandats auprès des filiales déjà installées chez nous.

Dans la grande région de Montréal, par exemple, on retrouve Investissement Québec, la Société générale de financement du Québec, Montréal international, le Centre financier international, les Centres locaux de développement, les directions régionales du ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation et les directions sectorielles du même ministère.

Tout cela engendre des coûts pour le gouvernement et, surtout, de la confusion et un affaiblissement de la crédibilité du Québec auprès de la clientèle étrangère.

⁸² CAI Global, *Op. cit.*, p. 83.

⁸³ KPMG, *Choix concurrentiels*, édition 2006, Montréal.

Le groupe de travail ne doute pas un instant de la bonne volonté et du dévouement de tous ces intervenants. Mais l'image collective de tous ces efforts entremêlés et non coordonnés finit par être celle d'un célèbre village gaulois.

Levier potentiel

Procéder à un examen et à une clarification des fonctions des divers ministères et organismes impliqués dans la prospection des investissements étrangers, et si possible à une réduction de leur nombre.

La voix internationale du Québec doit être claire, simple, unie, compétente, convaincante, compétitive et bien coordonnée.

1.3.3 Capital de risque : maintenir le cap

Les fonds de capital de risque (en anglais : *venture capital*) apportent du capital, ainsi que leurs réseaux et leur expérience, à la création de concepts – capital d'amorçage –, au lancement d'entreprises – capital de démarrage – et aux phases ultérieures de leur développement – capital de croissance et d'expansion. Il s'agit le plus souvent d'entreprises technologiques dont le potentiel de développement est jugé intéressant.

Comme leur nom l'exprime, ces fonds agissent dans un contexte où le risque d'entreprise est élevé, bien que le rendement attendu le soit aussi – si le placement est un succès.

L'industrie du capital de risque est active et dynamique au Québec. Depuis 2003, elle a investi en moyenne 600 millions de dollars par année⁸⁴.

En 2003, un groupe de travail formé par le gouvernement québécois et présidé par Pierre Brunet a souligné la place prépondérante du secteur public dans l'industrie du capital de risque au Québec, l'absence de capital étranger, les difficultés propres aux régions, et certaines carences pour les rondes de financement de 20 millions de dollars ou plus⁸⁵.

— Il a proposé de recentrer les rôles de la Société générale de financement du Québec et d'Investissement Québec dans ce marché, de faire une plus grande place au secteur privé et de créer des fonds d'initiatives régionales à propriété publique et privée en remplacement des anciennes sociétés Innovatech.

⁸⁴ Source : Thomson Financial.

⁸⁵ Ministère du Développement économique et régional, *Rapport du groupe de travail sur le rôle de l'État québécois dans le capital de risque*, Québec, 2003.

- Le rapport Brunet a également porté un jugement favorable sur le projet ACCORD (Action concertée de coopération régionale de développement), dont les efforts consistent à développer des consensus régionaux sur les créneaux d'excellence en partenariat avec les communautés d'affaires régionales.

Depuis la publication du rapport Brunet, les fonds d'initiatives régionales proposés ont vu le jour dans le cadre du Fonds d'intervention économique régional – le FIER – sous l'égide d'Investissement Québec.

- Les fonds gouvernementaux jouent un rôle plus modeste.
- Les fonds fiscalisés comme le Fonds de solidarité FTQ et Desjardins Capital de risque ont pris plus d'importance.
- En même temps, la Caisse de dépôt et placement du Québec, le Fonds de solidarité FTQ et Investissement Québec se sont concertés pour encourager le développement de fonds privés et pour intéresser des fonds étrangers au Québec.

Les recommandations du rapport Brunet paraissent avisées et les choix stratégiques que l'industrie québécoise a faits depuis 2004 ont commencé à donner des résultats vérifiés. Toutefois, ces évolutions prennent du temps et les acquis doivent encore être sécurisés.

Par ailleurs, un rapport de la firme SECOR a récemment démontré que l'industrie tend à se déplacer de l'amont (capital d'amorçage) vers l'aval (capital de croissance et d'expansion), en raison des risques d'échec élevés dans la phase d'amorçage⁸⁶.

- La crainte de SECOR est que, si moins de projets s'amorcent, moins de projets vont ensuite démarrer et croître.
- La firme conclut qu'au Québec comme ailleurs, le secteur privé ne peut financer l'amorçage à lui seul. Elle recommande la création de Fonds d'amorçage spécialisés dans les placements inférieurs à 1 million de dollars et financés à parts égales par le gouvernement et le secteur privé.

Le groupe de travail est d'avis que la préoccupation exprimée par SECOR au sujet des difficultés de rentabiliser l'amorçage et de la tendance de l'industrie à délaisser ce créneau est fondée.

Il apparaît cependant souhaitable, pour l'instant, de laisser les principaux acteurs actuels – Caisse de dépôt et placement du Québec, Investissement Québec, Fonds de solidarité FTQ, Desjardins, iNovia, Montreal Start Up, Anges Québec, etc.), dont plusieurs relèvent du secteur gouvernemental, poursuivre le travail entrepris de réorganisation de l'industrie et rechercher ensemble des solutions applicables avant de se résoudre à faire intervenir le gouvernement plus directement.

⁸⁶ SECOR Conseil, *Capital d'amorçage*, Montréal, 2007.

Levier potentiel

- Appuyer les efforts de restructuration entrepris par l'industrie québécoise du capital de risque dans la voie proposée par le rapport Brunet.
- Continuer de soutenir la recherche de créneaux d'excellence en région qui s'est organisée autour du projet ACCORD (Action concertée de coopération régionale de développement).
- Surveiller attentivement l'évolution de la disponibilité de capital de risque du côté de l'amorçage et du démarrage de projets.

1.3.4 L'aide financière : ne plus discriminer contre les services

L'aide financière du gouvernement est une source importante de financement de l'investissement des entreprises au Québec⁸⁷.

- Investissement Québec est le principal mandataire du gouvernement du Québec en matière de financement des entreprises. Son mandat est simple et large : elle doit contribuer à accroître le niveau d'investissement réalisé au Québec. Elle ne souffre d'aucune restriction quant à son rôle de prospection et d'appui à l'investissement des entreprises québécoises, au Québec ou à l'étranger. Sa loi constitutive lui a donné la mission explicite d'être l'entonnoir financier autorisé du gouvernement en ce domaine et d'agir comme interlocuteur privilégié des entreprises.
- Investissement Québec gère un grand nombre de programmes. En 2006-2007, Investissement Québec a autorisé des financements totalisant 860 millions de dollars pour les entreprises du Québec, dont 37 % dans les régions ressources et 82 % dans le secteur manufacturier⁸⁸. Investissement Québec est un intermédiaire financier public qui s'autofinance, ayant dégagé un surplus de 54 millions de dollars dans cet exercice.
- La répartition régionale des interventions d'Investissement Québec est équilibrée.

⁸⁷ Sur la question de l'aide financière à l'investissement qui fait l'objet de cette section, Pierre Fortin tient à déclarer qu'il a participé, en 2007, à une étude de la firme Groupe d'analyse, de Montréal, mandatée par Investissement Québec pour analyser l'évolution historique du secteur manufacturier et la structure de fonctionnement d'Investissement Québec.

⁸⁸ Investissement Québec, Rapport annuel 2006-2007, Québec, 2007.

— Cependant, avec 82 % de son activité dans le secteur manufacturier, lequel ne représente que 20 % de la production intérieure du Québec, ses interventions souffrent d'un sérieux déséquilibre sectoriel. Investissement Québec n'est pas elle-même directement responsable de cette situation, puisqu'elle lui est imposée par les programmes gouvernementaux qu'elle a l'obligation de mettre en œuvre. À la base, c'est donc la philosophie d'intervention du gouvernement dans le développement économique qui souffre d'étroitesse sectorielle. Il est, à nos yeux, impératif que cela soit corrigé.

En plus de la Caisse de dépôt et placement du Québec, dont la mission est d'abord de bien gérer l'épargne de ses déposants, plusieurs autres organismes ou ministères gouvernementaux interviennent de diverses manières en développement économique, en financement public et en financement d'entreprise. On peut mentionner la Société générale de financement du Québec, La Financière agricole du Québec, la Société de développement des entreprises culturelles, le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation et le ministère du Tourisme.

Levier potentiel

Mettre fin à la discrimination anachronique exercée par les programmes gouvernementaux contre le secteur des services et traiter désormais tous les secteurs industriels sur le même pied.

En formulant cette proposition, le groupe de travail ne veut pas minimiser les difficultés dont souffre le secteur manufacturier depuis cinq ans – difficultés abondamment soulignées au chapitre 2. Dans la conjoncture actuelle, ce secteur a besoin de l'appui financier des gouvernements pour l'aider à effectuer les modernisations, les transformations et les transitions nécessaires. Cet appui doit lui être accordé sans réserve.

Toutefois, le principe de non-discrimination mis de l'avant apparaît absolument fondamental pour guider l'action gouvernementale dans le développement économique à moyen et long terme. Un dollar supplémentaire de revenu au Québec est un dollar supplémentaire de revenu au Québec, de quelque secteur industriel qu'il provienne.

Quant à l'activité en matière de financement et d'aide à l'investissement déployée par la Société générale de financement du Québec, la Financière agricole du Québec, la Société de développement des entreprises culturelles, le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation, le ministère du Tourisme, etc., le groupe de travail n'a pu, dans le temps accordé, l'examiner en détail.

- Le groupe de travail s’interroge cependant sur la logique d’ensemble qui entoure cette foison de leviers et d’organismes qui se sont superposés avec le temps, avec des formes de gouvernance, des clientèles, des modes d’action, des degrés d’autofinancement et des procédures de reddition de comptes très divers.
- Il serait souhaitable de revoir et de clarifier les objectifs et les fonctions de chacun et d’établir une certaine hiérarchie des responsabilités et une division du travail qui soient à l’avantage des clients, les entreprises du Québec.
- Il n’est pas nécessaire qu’un tel examen conduise à une autorité unique, comme dans le cas des divers organismes de réglementation financière qui ont été réunis sous l’aile de l’Autorité des marchés financiers depuis 2002. Mais il paraît important d’y procéder sans délai.

Levier potentiel

Procéder à un examen et à une clarification des objectifs et des fonctions des divers ministères et organismes gouvernementaux impliqués dans l’aide financière à l’investissement des entreprises et au développement économique.

3.2.4 Fiscalité : réduire les impôts frappant l’investissement

En plus du coût d’acquisition du bien d’investissement et du coût du capital de financement, le troisième facteur qui influence le coût d’investir est la fiscalité.

- On a déjà mentionné que la fiscalité pouvait être employée pour améliorer le rendement anticipé de certains types particuliers d’investissement des entreprises. Par exemple, des crédits d’impôt existent depuis longtemps au niveau fédéral et au niveau provincial pour encourager les dépenses de R-D des entreprises.
- On a également mentionné, sans l’appuyer, la possibilité de transformer le crédit de taxe sur le capital qui est actuellement accordé pour l’achat de matériel de fabrication et de transformation dans les entreprises forestières et manufacturières en crédit d’impôt à l’investissement pour des classes plus larges de biens d’investissement (y compris les dépenses en technologies de l’information et des communications) et à un plus grand nombre de secteurs de l’économie (y compris les services).

On va maintenant examiner le fardeau fiscal comme élément du coût d’investir. Deux grands impôts surtout frappent les investissements passés d’une entreprise.

- Le premier est l’impôt sur le revenu des sociétés, qui est à payer en pourcentage du revenu annuel qu’elle tire de son capital installé. Cet impôt a une partie fédérale et une partie provinciale.

Cette année, en 2008, la partie fédérale prélève 19,5% du revenu de l'entreprise et la partie provinciale, 11,4%. Au total, donc, le taux combiné fédéral et provincial de l'impôt sur le revenu des sociétés est de 30,9%. Pour les PME, il y a des taux réduits, qui sont respectivement de 11% du revenu au niveau fédéral et de 8% au niveau provincial, soit au total 19%.

- L'autre grand impôt est la taxe sur le capital, qui est à payer annuellement en pourcentage de l'actif accumulé par l'entreprise.
En 2008, il n'y a plus de taxe fédérale sur le capital; cette taxe ayant été abolie en 2006. Au Québec, il y en a encore une. Son taux général est de 0,36% de l'actif. Les PME dont la valeur de l'actif est inférieure à 1 million de dollars sont exemptées de la taxe sur le capital du Québec. La valeur de l'exemption diminue ensuite graduellement jusqu'à un niveau d'actif de 4 millions de dollars⁸⁹.

Un exemple peut aider à voir clair dans cette macédoine fiscale.

- Supposons qu'une grande entreprise québécoise enregistre un revenu net (et imposable) de 1 million de dollars en 2008.
 - Elle va alors payer un impôt sur le revenu de 195 000 dollars au gouvernement fédéral (19,5% de 1 million) et de 114 000 dollars au gouvernement du Québec (11,4% de 1 million).
 - Si la valeur de son actif accumulé est de 15 millions de dollars, elle va en plus payer une taxe sur le capital de 54 000 dollars au Québec (0,36% de 15 millions).
 - Au total, elle versera donc 363 000 dollars en impôt aux deux niveaux de gouvernement.
- Si, au contraire, c'est une perte de 1 million de dollars qu'elle essuie, elle n'aura évidemment aucun impôt sur le revenu à payer (pas de revenu, pas d'impôt sur le revenu), mais elle devra tout de même payer la taxe sur le capital du Québec de 54 000 dollars, ce qui agrandira sa perte après impôt à 1 054 000 dollars.

En s'ajoutant au coût d'acquisition initial et au coût de financement du bien d'investissement (structure ou équipement), les impôts prélevés sur le bénéfice et sur la valeur du capital font augmenter le coût total d'investir et diminuer le rendement net anticipé de l'investissement après impôt, c'est-à-dire le rendement qui compte vraiment pour l'entreprise en bout de piste.

Si les impôts sont plus lourds, il sera moins payant d'investir et les entreprises investiront moins. C'est pourquoi il faut être attentif à la fiscalité lorsqu'on analyse l'investissement des entreprises.

⁸⁹ Des dispositions particulières s'appliquent aussi au calcul de la taxe sur le capital des institutions financières.

❑ Taxer suffisamment, mais intelligemment

Nous nous passerions tous des impôts. Mais ce que l'on croit gratuit ne l'est pas.

Si nous voulons obtenir des services publics comme un système de santé universel et gratuit, un système d'éducation gratuit ou à coût modique, des ponts, des routes et des viaducs gratuits, des garderies à tarifs réduits, une assurance médicaments universelle, un système de sécurité du revenu convenable, des pensions de retraite suffisantes, nous n'avons pas le choix : nous devons payer des impôts (et des taxes, des tarifs et des cotisations), puisqu'il faut que les gens qui nous fournissent ces services publics soient rémunérés eux aussi.

On peut éviter de payer des impôts pendant un temps en empruntant, mais il faut payer les intérêts sur cette dette, et cela finit par exiger plus d'impôts. En d'autres mots, l'endettement n'est rien d'autre qu'un report d'impôt sur lequel il faut payer de l'intérêt.

Mais comme on vient de le laisser entendre dans le cas de l'investissement, combien on taxe et comment on taxe change le comportement des personnes. Plus les citoyens sont taxés, plus ils vont chercher à éviter les impôts, et plus des conséquences indésirables risquent d'apparaître : moins d'investissement, plus de travail au noir, plus de contrebande, plus de paiements sous la table, plus de troc, etc. La question du combien on taxe est donc importante.

Au Québec, ce fardeau fiscal équivaut à 39 % du revenu intérieur annuel; ailleurs au Canada, à 32 %. Le Québec se classe dans le tiers des pays membres de l'OCDE qui se donnent le plus de services publics et qui, par conséquent, sont les plus taxés⁹⁰.

Il est parfaitement légitime de se donner plus de services publics qu'ailleurs. Mais une fois qu'on a pris cette décision, il faut résoudre la seconde question : comment on taxe. Tous les impôts et taxes n'ont pas les mêmes conséquences indésirables sur les décisions et les comportements des gens. Il y a plusieurs façons pour les gouvernements d'aller chercher le même niveau de revenus fiscaux. Il y en a de meilleures et de moins bonnes.

⁹⁰ Source : OCDE et Statistique Canada.

□ Taxer la consommation plutôt que l'investissement

Trois principes généraux guident notre évaluation du système fiscal actuel et des changements qu'on pourrait envisager de lui apporter afin de favoriser l'investissement au Québec, si possible, malgré le fardeau fiscal global plutôt élevé que nous avons décidé de supporter collectivement afin d'avoir plus de services publics :

- Autant que possible, nous devrions taxer ce que nous retirons de l'économie – la consommation – plutôt que ce que nous y apportons pour la développer – l'investissement.
- La stabilité et la crédibilité à long terme des politiques fiscales sont fondamentales pour faire fleurir l'investissement des entreprises. Lorsqu'une entreprise décide d'investir, elle prend un engagement non pas seulement en observant l'environnement économique présent, mais en prévoyant ce qu'il sera au cours des dix, vingt ou trente prochaines années.
- Comme la planète est de plus en plus interconnectée, notre fiscalité d'entreprise doit pouvoir soutenir la comparaison avec celle des autres régions et des autres pays. Si notre fiscalité n'est pas concurrentielle, les entreprises étrangères n'investiront chez nous, et beaucoup de nos propres entreprises iront investir ailleurs. Une conséquence de ce principe est qu'il peut être nécessaire que nos impôts soient plus bas que ceux d'une autre région si, pour une quelconque raison – productivité plus forte, risque plus faible –, le rendement sur l'investissement est en moyenne plus élevé chez elle que chez nous⁹¹.

Pourquoi taxer la consommation ?

On peut faire deux choses avec son revenu : consommer ou le mettre de côté pour l'avenir – l'épargner, en d'autres mots. L'épargne est un report de consommation vers l'avenir, avec les intérêts qui s'ajoutent au principal.

⁹¹ Un exemple tout près de nous permet d'observer cette conséquence. En 2007, le taux global d'imposition de l'investissement aux États-Unis était de 37,8 %, le quatrième plus élevé au monde. Au Canada, le taux équivalent était de 30,9 %, ce qui plaçait le pays au 11^e rang mondial. Mais comme la productivité pure augmente plus vite aux États-Unis, le rendement avant impôt de l'investissement y est plus élevé qu'au Canada. Cela permet aux Américains de taxer l'investissement plus lourdement qu'au Canada tout en réussissant quand même à conserver un taux d'investissement plus élevé qu'au Canada. Un autre facteur s'ajoute, dans le cas des États-Unis : les dividendes versés y sont moins taxés qu'au Canada à l'impôt sur le revenu des particuliers. Les taux d'imposition pour les États-Unis et le Canada sont rapportés par Jack Mintz, « 2007 Tax Competitiveness Report », Commentary no 254, Institut C.D. Howe, Toronto, 2007, p. 9.

Bien évidemment, en taxant la consommation aujourd'hui, on la rend plus coûteuse. On se trouve donc à encourager les gens à consommer moins et à épargner plus. Or, le graphique 40 a bien illustré l'effondrement de l'épargne personnelle au Québec depuis 25 ans. Pour financer l'investissement public et privé, nous avons aujourd'hui moins d'épargne nationale qu'avant et nous devons avoir plus recours à l'épargne étrangère. En conséquence, une plus grande portion de notre investissement va enrichir les étrangers plutôt que les Québécois eux-mêmes.

En taxant davantage la consommation, nous pouvons renverser la vapeur, au moins en partie.

Nous pouvons le faire avec une taxe générale à la consommation comme la TPS ou la TVQ⁹², ou encore par des taxes spécifiques frappant certains biens comme l'essence, la cigarette, les produits nocifs, les produits de luxe, etc., dont on veut limiter la consommation.

En réduisant la TPS de 7 % à 5 % depuis 18 mois, le gouvernement fédéral a emprunté la voie contraire. Il s'agit, à notre avis, d'une mauvaise décision. L'argumentation du groupe de travail est évidemment basée sur le bien commun. Le groupe de travail est conscient qu'une hausse du fardeau des taxes à la consommation n'est agréable pour personne en particulier. Quand une taxe baisse, tout le monde a envie d'applaudir, et quand une taxe augmente, nous sommes portés à protester. Mais voilà justement la vraie question : faut-il choisir le bien commun ou notre bien personnel ?

Lorsqu'on taxe l'investissement plutôt que la consommation, par exemple en augmentant l'impôt sur le revenu des sociétés ou la taxe sur le capital, on augmente le coût d'investir. Devenant ainsi plus coûteux et moins rentable, l'investissement diminue et, avec lui, l'intérêt à innover, à implanter de nouvelles technologies, à réorganiser le travail, à former la main-d'œuvre, en somme le désir de faire plus avec les ressources qu'on a. Notre capacité de maintenir et d'accroître notre niveau de vie dans le futur est affaiblie.

Les citoyens ont souvent tendance à favoriser des augmentations de l'impôt sur le revenu des sociétés ou de la taxe sur le capital, parce qu'ils sont séduits par l'idée de faire payer les riches actionnaires de compagnies. Il y a ici erreur sur la personne.

L'entreprise, ce n'est pas les propriétaires. C'est l'union de plusieurs groupes intéressés : les propriétaires, bien sûr, mais aussi les employés, les clients et les fournisseurs. Quand un impôt sur l'entreprise est augmenté, il retombe sur les épaules de tous, pas seulement sur celles des actionnaires.

⁹² Un avantage d'une taxe générale comme la TPS fédérale ou la TVQ provinciale est qu'elle peut être modulée selon le revenu par l'introduction d'un crédit d'impôt remboursable qui s'applique aux personnes dont le revenu est inférieur à la moyenne.

Les propriétaires peuvent encaisser une baisse du rendement sur leur capital. Mais il est également possible que ce soient les employés qui voient leurs salaires augmenter moins vite, ou les clients qui assistent à une hausse plus rapide des prix, ou encore les fournisseurs qui doivent se contenter de prix plus bas.

Les impôts payés par les entreprises frappent tout le monde, et pas plus les actionnaires que les employés. En fait, on verra plus loin que c'est plutôt le contraire : ce sont surtout les employés qui écopent.

Au Québec comme ailleurs, la consommation et l'investissement sont tous les deux taxés.

- Depuis janvier 2008, le taux de la TPS est de 5 % et celui de la TVQ, de 7,5 %. Sur tout achat de consommation, les Québécois paient donc une taxe de vente de 12,9 %⁹³.
- À ces deux taxes viennent s'ajouter les cotisations salariales à l'assurance-emploi et au Régime des rentes du Québec et l'impôt sur le revenu. Ces prélèvements frappent tous la consommation, puisque les salaires et le revenu vont surtout financer la consommation.

⁹³ Sur chaque dollar d'achat, on ajoute 5 cents pour la TPS et 7,5 % de 1,05 dollar, soit 7,9 cents, pour la TVQ. D'où un prélèvement total de 12,9 cents.

□ Taxation de l'investissement : le Québec est autour de la médiane internationale

L'impôt sur le revenu et la taxe sur le capital que les entreprises du Québec paient sur leurs investissements passés et que l'on a décrits succinctement précédemment sont encadrés par des définitions et des dispositions parfois complexes, comme les déductions pour amortissement, les règles d'inventaires, les crédits d'impôt divers. C'est pourquoi on a coutume de calculer un taux synthétique, appelé *taux effectif d'imposition de l'investissement*, qui résume leur impact combiné sur le rendement d'un nouvel investissement⁹⁴. Ce taux mesure le montant total d'impôt payé en pourcentage du rendement avant impôt de l'investissement. Par exemple, si le rendement de l'investissement avant impôt et crédits est 10 %, alors un taux effectif d'imposition de 40 % le réduit à 6 %⁹⁵.

Le graphique 41 montre que ce taux effectif d'imposition de l'investissement des entreprises a diminué au Québec depuis 1998 et qu'il doit encore baisser d'ici 2012.

- En 1998, le taux effectif atteignait 35 % au Québec. Il était relativement élevé, mais moins qu'ailleurs au Canada, où il était de 47 %.
- Alertés par les travaux de recherche qui ont identifié un effet négatif important de la fiscalité sur l'investissement, les gouvernements du Québec et du Canada ont alors entrepris de réduire les impôts frappant l'investissement. La taxe sur le capital a été éliminée en 2006 au niveau fédéral et elle a été réduite au niveau provincial. De plus, le taux fédéral et provincial combiné de l'impôt sur le revenu des sociétés a diminué.
- Ces changements ont fait baisser le taux effectif d'imposition de l'investissement au Québec à 24 % en 2008. Dans leurs budgets respectifs en 2007, Ottawa a exprimé l'intention de continuer à réduire son impôt sur le revenu des sociétés et Québec a annoncé que sa taxe sur le capital serait éliminée en 2011. Si ces annonces se matérialisent, le taux effectif québécois d'imposition de l'investissement s'établira à 19 % en 2012.

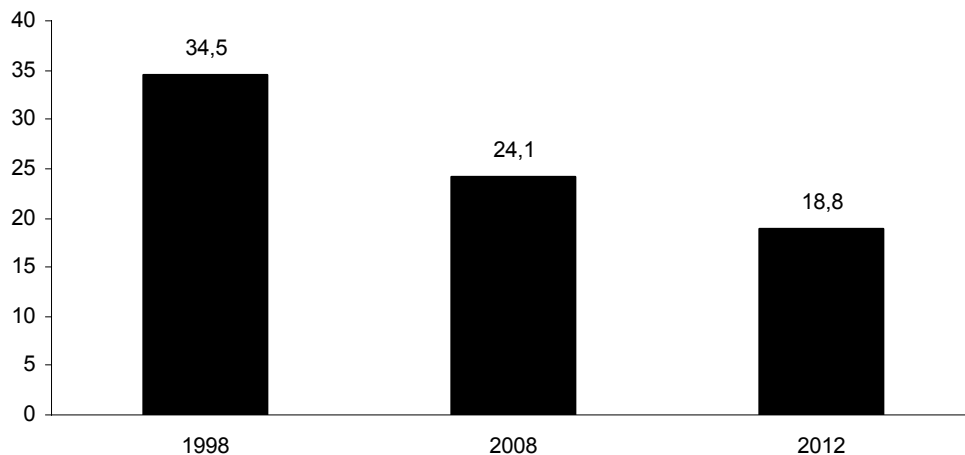
⁹⁴ Au plan technique, l'appellation est *taux effectif marginal d'imposition de l'investissement*, abrégé TEMI. En plus des deux impôts mentionnés, le calcul du TEMI tient aussi compte de la taxe de vente qui frappe les biens d'équipement. Au Québec, l'harmonisation de la TVQ avec la TPS en 1991 a permis de réduire sensiblement, mais pas complètement, la taxe de vente sur les biens d'équipement.

⁹⁵ Le TEMI peut évidemment varier avec le secteur industriel ou la taille de l'entreprise, selon les dispositions des lois sur les impôts. Dans les analyses internationales, on compare les TEMI moyens de l'ensemble des entreprises de chaque pays.

GRAPHIQUE 41

Taux effectif d'imposition de l'investissement (TEMI) des entreprises au Québec en 1998, en 2008 et prévu pour 2012

(en pourcentage)



Sources : Institut C.D. Howe et Ministère des Finances du Canada.

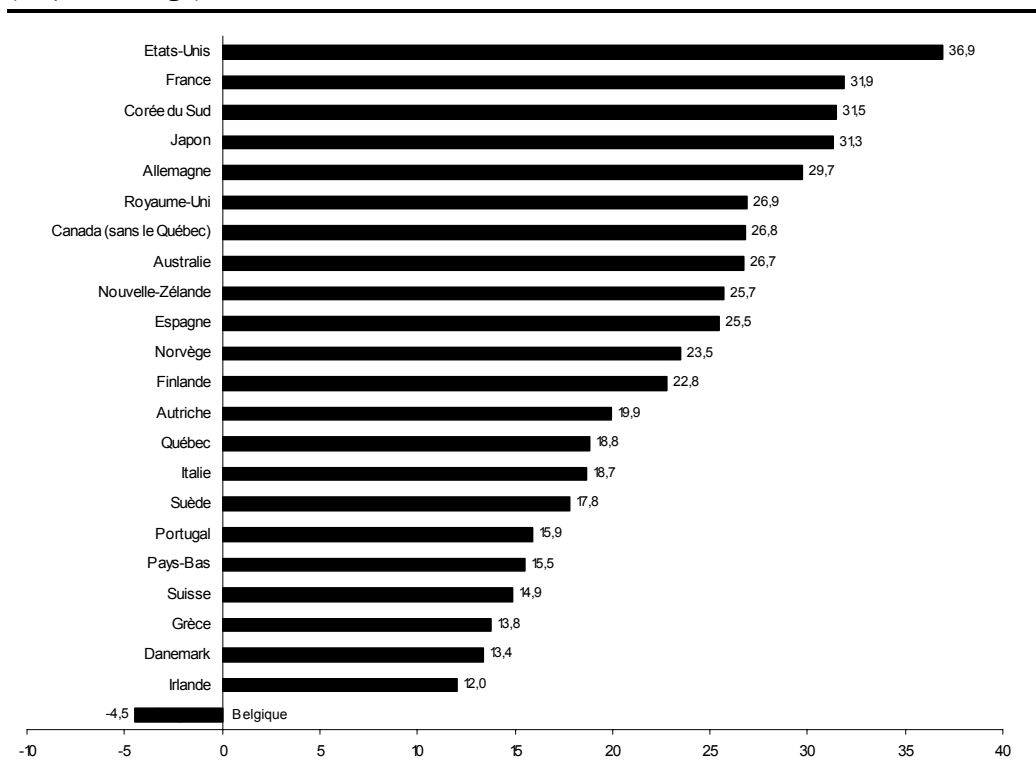
Est-ce que le taux effectif d'imposition de l'investissement au Québec sera mondialement concurrentiel en 2012 ?

C'est difficile à dire. Tout dépend de l'évolution réelle de la politique fiscale au Québec, ailleurs au Canada et dans les autres pays d'ici cette date. Mais l'Institut C.D. Howe, de Toronto, a estimé que, dans la mesure où les intentions déjà annoncées des gouvernements se concrétisent, la répartition internationale des taux effectifs d'imposition de l'investissement sera celle que décrit le graphique 42.

- Le Québec occupera le 10^e rang parmi les pays de l'OCDE dans le classement des taux effectifs, sa position se trouvant proche de la médiane des 22 pays membres de l'OCDE représentés sur le graphique.
- Son taux effectif sera plus élevé que ceux de l'Irlande, du Danemark, des Pays-Bas et de la Suède, par exemple, mais plus faible que ceux de la Finlande, de la Norvège, du reste du Canada et des États-Unis.

GRAPHIQUE 42

Taux effectif d'imposition de l'investissement (TEMI) des entreprises au Québec et dans 22 pays de l'OCDE prévu pour 2012 (en pourcentage)



Source : Institut C.D. Howe.

À l'intérieur du Canada, le taux effectif d'imposition de l'investissement du Québec sera supérieur à ceux de l'Alberta (16,6 %) et de la région de l'Atlantique (13,3 %)⁹⁶, mais inférieur à ceux de l'Ontario (30,7 %) et de la Colombie-Britannique (27,9 %).

Le graphique 42 permet d'observer que les grands pays comme les États-Unis, la France, le Japon, l'Allemagne et le Royaume-Uni tendent à conserver des taux effectifs d'imposition de l'investissement élevés, tandis que les petites économies ouvertes, qui sont très dépendantes du commerce international et de l'investissement étranger, affichent des taux nettement plus bas.

⁹⁶ Moyenne pondérée des taux individuels des quatre provinces de cette région. Les taux effectifs de ces provinces sont faibles principalement en raison du crédit d'impôt fédéral à l'investissement pour la région de l'Atlantique.

La réduction du fardeau fiscal de l'investissement au Québec au cours des années récentes et la réduction supplémentaire annoncée par Ottawa et Québec pour les prochaines années améliorent les perspectives de l'investissement des entreprises au Québec.

Y a-t-il lieu de faire encore plus, ou mieux, pour encourager l'investissement par la voie fiscale ? La réponse à cette question du groupe de travail est affirmative. Tous les impôts et taxes auxquels une entreprise fait face n'ont pas la même incidence. Si nous voulons trouver des moyens novateurs nous permettant d'améliorer l'efficacité et l'équité du système fiscal du point de vue de l'investissement, il nous faut en examiner le détail.

□ La taxe sur le capital : à éliminer sans perdre de temps

La taxe sur le capital est tout simplement néfaste pour l'investissement.

- Supposons qu'une entreprise songe à investir 1 million de dollars pour se procurer de l'équipement de production et que le taux de la taxe sur le capital installé soit $\frac{1}{2}$ de 1 %. L'entreprise aura alors à payer une taxe au montant fixe de 5 000 dollars par année sur cet équipement, aussi longtemps que sa valeur sera maintenue.
- Elle devra payer les 5 000 dollars non seulement chaque année où elle encaissera des profits et quel que soit le niveau des profits, mais aussi chaque année où elle essuiera des pertes, et même dans les premières années où l'investissement n'aura pas encore commencé à rapporter. Cela augmente le risque d'investir.

Ayant compris le message, l'entreprise est confrontée au choix suivant : ou bien elle n'a plus envie d'investir, ou bien elle en a encore envie, mais elle va investir moins que prévu compte tenu du risque plus élevé et du rendement plus faible, ou elle va investir ailleurs, où la taxe sur le capital d'ici ne peut la rejoindre.

C'est pourquoi la taxe sur le capital est si nuisible à l'investissement. L'impôt sur le revenu des sociétés ne suscite pas d'enthousiasme lui non plus, mais, au moins, il est respectueux de la capacité de payer de l'entreprise. Il la taxe seulement si elle encaisse des bénéfices, et en proportion de ces bénéfices. De plus, si elle essuie des pertes aujourd'hui, on lui permet de les déduire de ses bénéfices imposables demain.

C'est parce qu'ils ont finalement pris conscience de l'effet décourageant de la taxe sur le capital que le gouvernement fédéral et le gouvernement du Québec se sont engagés dans des plans d'élimination graduelle de leurs taxes sur le capital respectives au cours de la présente décennie⁹⁷.

- La taxe fédérale sur le capital, dont le taux général était de 0,225 % de la valeur de l'actif jusqu'en 2003, a fini par être abolie en 2006 (sauf pour les grandes institutions financières).
- Le taux général de la taxe provinciale sur le capital était presque trois fois plus élevé, soit de 0,64 % de la valeur de l'actif. Il a été progressivement réduit à 0,36 % en 2008, et il doit passer à 0,24 % en 2009, à 0,12 % en 2010 et finalement à zéro en 2011. Un plan d'abolition graduelle pour 2011 s'applique aussi aux institutions financières.
- De plus, d'ici 2011, les entreprises exerçant leurs activités dans les secteurs forestier et manufacturier bénéficient d'un crédit d'impôt non remboursable de 15 % respectivement, pour des acquisitions de matériel de fabrication et de transformation. Ce crédit est applicable contre les montants de taxe sur le capital qu'elles auraient autrement à verser et est appelé pour cette raison le *crédit de taxe sur le capital*. Il permet aux entreprises de ces secteurs qui investissent de se libérer plus rapidement du fardeau de la taxe sur le capital.

Il faut saluer ce progrès. Cependant, malgré l'annonce de l'élimination complète de la taxe sur le capital du Québec d'ici 2011, une incertitude subsiste. Il est toujours possible pour le gouvernement – cela s'est vu dans le passé – de reporter l'abolition prévue d'une ou de plusieurs années.

Cette incertitude réduit l'impact de l'annonce sur l'investissement. Si le gouvernement annonçait l'élimination immédiate de sa taxe sur le capital, la crédibilité de la mesure serait grandement accrue, parce qu'il serait compris de tous que la réintroduire ensuite lui serait particulièrement difficile. Avant même de considérer d'autres façons de promouvoir l'investissement des entreprises au Québec, la première chose à faire est d'éliminer ce frein à l'investissement.

Levier potentiel

Abolir complètement et sans tarder la taxe sur le capital.

⁹⁷ Le plan fédéral date du Budget 2003; celui du Québec, du Budget 2002-2003.

Si elle est appliquée immédiatement aux entreprises non financières, une telle mesure fera diminuer les revenus fiscaux du gouvernement d'environ 990 millions de dollars en 2008-2009, 660 millions de dollars en 2009-2010 et 300 millions de dollars en 2010-2011⁹⁸.

L'impact financier net pour le gouvernement sera toutefois très inférieur à ces montants, puisqu'environ 40 % de la baisse de revenus fiscaux sera compensée par une aide fédérale qui s'appliquera et par la disparition du crédit de taxe sur le capital.

□ L'impôt sur le revenu des sociétés réduit l'investissement

L'autre grand impôt payé par les entreprises sur leurs investissements passés est l'impôt sur le revenu des sociétés, qui a une partie fédérale et une partie provinciale.

Comme l'indique le tableau 12, le montant combiné à payer aux deux niveaux de gouvernement par les entreprises québécoises a globalement diminué en pourcentage de leur revenu imposable au courant de la présente décennie. De 2000 à 2008, le taux général de l'impôt fédéral sur le revenu des sociétés a baissé de 9,6 points de pourcentage, tandis que le taux général de l'impôt du Québec a augmenté de 2,5 points en contrepartie de la baisse de la taxe sur le capital. Au total, donc, il y a eu baisse cumulative de 7,1 points pendant ces huit années.

TABLEAU 12

Taux fédéral et québécois de l'impôt sur le revenu des sociétés annoncés pour 2000, 2008 à 2012

(en pourcentage du revenu imposable)

Année	Taux fédéral	Taux du Québec	Taux combiné	Variation
2000	29,1	8,9	38,0	–
2008	19,5	11,4	30,9	-7,1
2009	19,0	11,9	30,9	0,0
2010	18,0	11,9	29,9	-1,0
2011	16,5	11,9	28,4	-1,5
2012	15,0	11,9	26,9	-1,5

Sources : Ministère des Finances du Canada et ministère des Finances du Québec.

⁹⁸ Source : Ministère des Finances du Québec.

Au cours des quatre prochaines années, le taux combiné des deux gouvernements doit encore baisser de 4 points. Cela résulte de l'annonce de la réduction du taux fédéral à 15 % en 2012 faite lors de l'énoncé économique du ministre des Finances Flaherty présenté en octobre 2007, et de la décision rendue publique par la ministre des Finances du Québec d'augmenter le taux provincial à 11,9 % en 2009.

Pour les PME, les taux de l'impôt sur le revenu des sociétés doivent demeurer stables à 11 % au niveau fédéral et à 8 % au niveau québécois, le taux combiné étant donc de 19 %. Une conséquence de cette évolution est que le fardeau fiscal des entreprises de plus grande taille se rapprochera de celui des PME.

Pour le groupe de travail, cette évolution est souhaitable. Lorsque la fiscalité des grandes entreprises est beaucoup plus lourde que celle des PME, ces dernières sont moins nombreuses à désirer croître. Décourager la croissance est l'effet secondaire négatif d'un favoritisme exagéré – mais politiquement populaire, on en convient – à l'endroit des PME. Tout le monde a un faible pour les PME, mais gare à cet effet pervers !

Dans son énoncé d'octobre 2007, le ministre fédéral sollicitait aussi « la collaboration des provinces et des territoires pour atteindre un taux combiné fédéral-provincial-territorial d'imposition du revenu des sociétés de 25 %, afin de faire du Canada un pays de choix pour les investissements⁹⁹. » Cela ferait du Canada le « pays du 15-10 » : un taux fédéral de 15% et un taux provincial de 10%.

Si le Québec devait acquiescer à l'invitation du ministre fédéral, il lui faudrait ramener son taux général d'imposition du revenu des sociétés à 10 % en 2012, plutôt que de le laisser à 11,9 %. Le Québec verrait alors son taux effectif de taxation de l'investissement baisser à 17,4 %, ce qui le placerait au 8^e rang des pays de l'OCDE, à peu près au même niveau que la Suède (graphique 42).

L'impôt sur le revenu des sociétés nuit à l'investissement des entreprises. Mais dans quelle mesure ?

⁹⁹ Ministère des Finances Canada, *Un leadership fort. Un Canada meilleur*. Énoncé économique, Ottawa, 2007, p. 11.

La recherche économique peine sur cette question de mesure depuis plus de cinquante ans¹⁰⁰. La multiplication des banques de données nationales et internationales permet aujourd'hui d'y voir plus clair. Des chercheurs de l'Université Harvard et de la Banque Mondiale, entre autres, ont récemment utilisé l'information sur les différences de taux effectif d'imposition du revenu des entreprises observées dans 85 pays en 2004¹⁰¹.

- Ils ont pu démontrer que l'impôt sur le revenu des entreprises a un impact négatif majeur sur l'investissement des entreprises, sur l'investissement direct étranger, sur l'entrepreneuriat et sur la croissance économique.
- Ils ont par exemple estimé qu'un taux effectif d'imposition du revenu des entreprises réduit de cinq points de pourcentage¹⁰² s'accompagne en moyenne d'un taux d'investissement des entreprises (ratio investissement-PIB) rehaussé de 1 point et d'un rythme de croissance économique également plus rapide de 1 point par année.

❑ Qui paie les impôts des sociétés ? Les salariés surtout

Réduire l'impôt sur le revenu des sociétés est généralement perçu par nos concitoyens comme un cadeau fait aux riches propriétaires d'entreprises au détriment du reste de la société. Ce genre de mesure soulève donc une certaine réticence au plan politique. Les dirigeants politiques qui allègent le fardeau fiscal des entreprises donnent l'impression de jouer à Robin des Bois à l'envers : ils enlèvent aux pauvres pour donner aux riches.

Bien que naturelle et séduisante – il est toujours agréable de faire payer les riches –, cette façon de voir les choses est erronée.

- L'erreur est de croire que, lorsqu'on taxe le revenu d'une entreprise, c'est le propriétaire qui paie. L'entreprise n'est pas un *one-man show* (ou un *one-woman show*) du (ou de la) propriétaire, mais une organisation qui fait interagir des propriétaires, des cadres et des employés, qui achète de fournisseurs et qui vend à des clients.

¹⁰⁰ Au Canada, cette question faisait déjà l'objet d'interrogations dans les années 1960. Voir le *Rapport de la Commission royale d'enquête sur la fiscalité provinciale, municipale et scolaire* (Québec, 1965) et le *Rapport de la Commission royale d'enquête sur la fiscalité* (Ottawa, 1967), présidées respectivement par MM. Marcel Bélanger et Kenneth Carter. La première étude statistique fouillée sur le sujet est celle du professeur John Helliwell, *Taxation and Investment : A Study of Capital Expenditure Decisions in Large Corporations*, Ottawa, 1966.

¹⁰¹ Simeon Djankov, Tim Ganser, Caralee McLiesh, Rita Ramalho et Andrei Schleifer, « The effect of corporate taxes on investment and entrepreneurship », Document de travail n° 13756, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, 2008.

¹⁰² Dans les termes du tableau 12, ce pourrait être le passage du taux combiné d'imposition de 30 % à 25 %.

- La hausse d'impôt réduit les dividendes que le (ou la) propriétaire peut se payer. Mais elle lui enlève aussi de l'argent qui servirait autrement à accorder de meilleures augmentations de salaire aux employés, à offrir des prix plus élevés aux fournisseurs et à abaisser les prix de vente à ses clients.
- La hausse d'impôt réduit le rendement net que peut rapporter l'investissement et les fonds propres que l'entreprise pourrait réinvestir dans son immeuble ou son équipement de production. Avec moins d'investissement, par conséquent, les employés finissent par disposer de moins d'équipement et de moins bon équipement. Ils produisent donc moins de valeur par heure travaillée et voient à nouveau leur salaire augmenter moins vite.

Ici, le groupe de travail n'a pas pour intention de prédire l'apocalypse pour une économie dont le gouvernement augmente les impôts des sociétés, ni le ciel pour celle qui bénéficie d'une baisse de ces impôts. Le groupe de travail veut simplement souligner que la vision répandue de la fiscalité des entreprises comme lieu de combat entre les bons (qui veulent l'alourdir) et les méchants (qui veulent l'alléger), bien que sympathique, est déconnectée de la réalité.

Il est, au contraire, plus que probable qu'en fin de compte, ce sont les salariés plutôt que les actionnaires qui écoperont des conséquences des hausses de l'impôt sur le revenu des sociétés et qui bénéficient des effets favorables des baisses de cet impôt.

La recherche contemporaine n'a aucune difficulté à soutenir ce point de vue. Par exemple, des chercheurs de l'Université d'Oxford ont récemment étudié le comportement de 23 000 entreprises réparties dans dix pays industrialisés pendant la période 1993-2003¹⁰³.

- Ils ont trouvé qu'à court terme, 54 % de toute augmentation des impôts corporatifs se traduit par des salaires plus bas pour les employés et qu'à long terme, c'est presque 100 % de la hausse d'impôt qui est payée par eux, principalement en raison du niveau de productivité plus faible accompagnant la baisse de l'investissement des entreprises.
- Qui plus est, ils estiment que la valeur totale de la baisse des salaires qui frappe les travailleurs équivaut à un multiple de la valeur des revenus fiscaux que le gouvernement réussit à prélever avec sa hausse d'impôt.

¹⁰³ Wiji Arulampalam, Michael Devereux et Giorgia Maffini, « The Incidence of corporate income tax on wages », Document de travail 07/07, Oxford University Centre for Business Taxation, Oxford University, 2007.

□ La fiscalité du Québec doit être concurrentielle

Dans tous les pays, la base fiscale est de moins en moins prisonnière de l'environnement local et de plus en plus mobile entre les pays. On ne veut pas parler ici de fraude fiscale ou de déplacements condamnables vers les paradis fiscaux, mais de deux phénomènes importants qu'il faut garder à l'esprit lorsqu'on songe à réformer la fiscalité.

- Le premier phénomène est que les entreprises ont de plus en plus le choix de la localisation leur permettant d'obtenir un rendement compétitif sur leurs opérations. Les gouvernements sont donc en concurrence fiscale les uns avec les autres pour attirer les investissements étrangers.
L'effet du taux d'imposition du revenu des sociétés sur le choix de localisation des entreprises et, par conséquent, sur le volume d'investissements directs étrangers qu'un pays réussi à attirer n'est pas négligeable.

Une synthèse récente de la recherche sur la sensibilité de l'investissement direct étranger à la fiscalité donne une indication claire de son ordre de grandeur : selon l'ensemble des travaux de recherche, une réduction de 1 % du taux effectif d'imposition de l'investissement augmenterait, en gros, de 3 % le stock d'investissement direct étranger qu'un pays ou une région peut accumuler¹⁰⁴.

- Le second phénomène est que les entreprises multinationales ont une certaine latitude quant au choix du pays et de la région où leurs revenus et leurs coûts sont déclarés.

On ne surprendra personne en rapportant que les entreprises multinationales utilisent cette marge de manœuvre pour déclarer, autant que possible, leurs coûts là où l'impôt sur le revenu des sociétés est le plus élevé, et leurs revenus là où l'impôt est le moins élevé.

Cela veut dire qu'il est possible pour un État d'augmenter les recettes qu'il tire de l'impôt sur le revenu des sociétés, même s'il abaisse son taux d'imposition de ce revenu. Le taux plus bas lui fait perdre des revenus fiscaux, mais l'entrée intéressée de nouveaux revenus taxables au pays (en provenance de multinationales étrangères) peut élargir sa base fiscale au point que ses revenus fiscaux finissent par augmenter plutôt que de diminuer.

¹⁰⁴ Ruud de Mooij et Sjef Ederveen, « Taxation and foreign direct investment: a synthesis of empirical research », *International Tax and Public Finance*, vol. 10, novembre 2003, pp. 673-693.

L'exemple irlandais démontre qu'une telle occurrence n'est pas que théorique.

- Le taux d'imposition du revenu des sociétés en Irlande est passé de plus de 40 % à la fin des années quatre-vingt à 12,5 % aujourd'hui et, malgré cela, le montant global d'impôt payé par les sociétés sur leur revenu s'est fortement accru en pourcentage du revenu intérieur. L'Irlande tire en fait plus de revenus fiscaux de l'impôt sur le revenu des sociétés que la plupart des pays dont les taux effectifs d'imposition de l'investissement sont deux fois plus élevés que le sien.
- Bien évidemment, si l'Irlande a eu tant de succès, c'est qu'elle a été l'un des premiers pays à jouer à ce jeu. Si tous les pays tentent de participer au jeu, aucun ne réussira à attirer plus d'investissements directs étrangers que les autres. La seule conséquence sera un taux effectif d'imposition de l'investissement plus faible partout – et plus d'investissement partout – mais pas nécessairement plus de revenus fiscaux.
- Par contre, les pays qui insistent pour garder le fardeau fiscal de leurs entreprises à un niveau supérieur à la moyenne prennent un gros risque d'être délaissés par les entreprises internationales, voire ultimement par leurs propres entreprises locales, intéressées à aller voir ailleurs.

❑ **Élargir le crédit de taxe sur le capital ?**

La fiscalité de l'investissement est moins lourde aujourd'hui qu'il y a dix ans. Le taux effectif d'imposition des nouveaux investissements est aujourd'hui de 24 %, alors qu'il était de 35 % en 1998.

Si elles se matérialisent, l'intention du gouvernement du Québec d'éliminer sa taxe sur le capital en 2011 et celle du gouvernement fédéral d'abaisser le taux général de l'impôt sur le revenu des sociétés à 15 % en 2012 feront diminuer le taux effectif d'imposition de l'investissement au Québec à 19 % en 2012. Cette évolution d'ici quatre ans amènerait le Québec autour de la médiane des pays industrialisés.

Les progrès accomplis sont encourageants, mais insuffisants. Il y a urgence à accélérer notre productivité compte tenu des défis majeurs que nous devons relever dans les années à venir. C'est pourquoi le groupe de travail propose d'aller plus loin pour encourager l'investissement des entreprises.

- Éliminer sans tarder la taxe sur le capital est une première mesure qui s'impose d'elle-même, parce que c'est une taxe débiliteuse qui tue l'investissement.
- Pour aller plus loin, deux voies sont ouvertes :
 - une réduction, par exemple à 10 %, du taux général de l'impôt sur le revenu des sociétés qui est présentement de 11,4 %,

- la transformation en crédit d'impôt sur l'investissement, généralisé à toutes les régions, à tous les secteurs industriels et à toutes les formes d'investissement tangible, du crédit de taxe sur le capital qui est actuellement offert aux entreprises exerçant leurs activités dans les secteurs forestier et manufacturier pour des acquisitions de matériel de fabrication et de transformation.

Une réduction à 10 % du taux de l'impôt sur le revenu des sociétés comme un crédit d'impôt généralisé à l'investissement feraient tous les deux diminuer l'impôt à payer sur le revenu des sociétés.

En quoi ces deux mesures sont-elles différentes ?

- Premièrement, la réduction de 11,4 % à 10 % du taux de l'impôt sur le revenu des sociétés récompenserait la rentabilité générale de l'entreprise, quelle qu'en soit la source : structure ou bien d'équipement tangible (actif dit « corporel »), changement organisationnel, innovations diverses, formation de la main-d'œuvre, agrandissement du marché.

Le crédit d'impôt généralisé à l'investissement, lui, récompenserait seulement l'acquisition d'un bien d'investissement tangible, comme une construction, une machine industrielle, un véhicule, un ordinateur, des logiciels.

- Deuxièmement, la baisse générale de l'impôt répondrait précisément à l'invitation récente faite aux provinces par le gouvernement fédéral de ramener leur taux général d'imposition du revenu des sociétés à 10 % en 2012, de telle façon que le taux fédéral et provincial combiné atterrisse à 25 % cette année-là¹⁰⁵.

Le crédit d'impôt généralisé à l'investissement, de son côté, élargirait dans le temps et dans l'espace la politique actuelle de soutien temporaire du gouvernement du Québec aux secteurs forestier et manufacturier.

- Enfin, troisièmement, la baisse du taux général d'imposition coûterait environ à terme 625 millions de dollars annuellement¹⁰⁶. Le crédit d'impôt généralisé à l'investissement coûterait environ 1 050 millions de dollars annuellement s'il était fixé à 5 % du prix d'acquisition du bien d'investissement et s'il s'appliquait à toute acquisition de bâtiment ou d'équipement. Il coûterait environ la moitié de ce montant si les bâtiments et les véhicules étaient exclus de la mesure.

La préférence du groupe de travail va sans hésitation à la réduction du taux général de l'impôt sur le revenu des sociétés plutôt qu'au crédit d'impôt généralisé à l'investissement. Voici pourquoi.

¹⁰⁵ Ministère des Finances du Canada, *Un leadership fort. Un Canada meilleur*. Énoncé économique, Ottawa, 2007, p. 9.

¹⁰⁶ Ministère des Finances du Québec.

Aux États-Unis, un crédit d'impôt à l'investissement fut introduit par le président Kennedy en 1962. Après maintes altérations, il fut aboli en 1986. Le président Bush en a introduit un nouveau en 2002, pour une durée limitée d'un an. Plusieurs chercheurs ont tenté de déterminer si ces expériences ont eu des effets significatifs sur l'investissement, mais toutes les tentatives d'en trouver ont jusqu'ici été vaines.

La citation suivante, bien qu'elle date de onze ans, caractérise encore bien l'état actuel de la recherche :

« Bien que les responsables de la politique économique affichent une foi inébranlable dans la capacité des incitatifs fiscaux [comme le crédit d'impôt à l'investissement] d'influencer la décision d'investir des entreprises et de contribuer à la stabilité de l'économie, il n'existe pas de preuve factuelle convaincante de ce lien.¹⁰⁷ ».

Plusieurs raisons expliquent l'inefficacité d'un crédit d'impôt généralisé à l'investissement.

- La première appartient au domaine de l'économie politique. Comme le groupe de travail l'a souligné à plusieurs reprises, l'investissement ne dépend pas uniquement des conditions présentes, mais aussi de celles qui vont prévaloir dans les dix, vingt ou trente prochaines années. Pour exercer sa pleine influence à long terme sur l'investissement, le crédit d'impôt doit être perçu comme étant en place pour plusieurs années. Or, l'histoire démontre qu'un crédit d'impôt est tout, sauf stable et durable.

¹⁰⁷ Austan Goolsbee, « Investment tax incentives, prices, and the supply of capital goods », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 113, août 1997, pp. 121-148. Un crédit d'impôt à l'investissement qui est perçu comme temporaire peut cependant avoir un impact important sur le profil temporel à court terme de l'investissement, comme ce fut le cas pour le crédit Bush en 2002-2003.

Deux chercheurs qui ont une longue expérience de la fiscalité des entreprises aux États-Unis ont mis en lumière cette instabilité, non sans une pointe d'ironie :

« Planifier l'investissement d'une entreprise est une affaire passablement incertaine. L'une des prédictions les plus fiables qu'on puisse faire – et elles sont peu nombreuses – est que la loi de l'impôt va changer bien avant que tout nouvel investissement ait complété son cycle de vie. Au moment où la réforme fiscale américaine de 1986 introduisait des changements profonds dans la structure de la fiscalité des entreprises et dans l'incitation à investir, le Congrès était déjà à l'œuvre pendant cette année même pour modifier le traitement fiscal des nouveaux investissements. Ce n'est pas du tout surprenant. Juste un peu plus tôt, le Congrès avait introduit de nouvelles lois modifiant les incitatifs fiscaux à l'investissement en 1981, en 1982, en 1984 et en 1985. En fait, au cours des 32 années de 1953 à 1985, de tels changements ont été introduits dans 16 années différentes.¹⁰⁸ »

L'avertissement que nous servent ces vieux observateurs de la fiscalité américaine est que le crédit d'impôt et les autres dispositions relatives à l'investissement sont un panier de crabes et que les lobbys politiques regorgent de « spécialistes » de crédits d'impôt puissants et efficaces.

C'est la leçon qu'on peut tirer de la rocambolesque histoire des mesures incitatives à l'investissement aux États-Unis depuis 45 ans. Notre système parlementaire ne se prête évidemment pas aussi facilement que le Congrès américain à ces jeux politiques, mais mieux vaut adopter une politique générale qui nous éloigne de cette pente assurée vers l'instabilité fiscale.

- Une deuxième raison explique l'inefficacité des crédits d'impôt généralisés à l'investissement : il est fort probable que les fournisseurs de biens d'investissement se les approprient en grande partie.

Dans un contexte de bonnes relations entre un fournisseur et son client, si le premier sait que le second obtiendra un crédit pour son achat, il est naturel pour les deux de partager la manne sous forme d'un prix plus élevé pour le bien échangé. La preuve que ce type d'échange à l'amiable est répandu et qu'il tempère ou même élimine l'effet du crédit d'impôt à l'investissement est assez solide¹⁰⁹.

¹⁰⁸ Roger Gordon et Dale Jorgenson, « The investment tax credit and counter-cyclical policy », dans D. Jorgenson (dir.), *Investment, vol. 2 : Tax Policy and the Cost of Capital*, MIT Press, Cambridge, MA, 1996, chap. 7.

¹⁰⁹ Goolsbee, *Op.cit.*

- La troisième raison qui rend compte de l'inefficacité des crédits d'impôt généralisés à l'investissement est que ces crédits doivent être définis pour des types d'investissement bien précis et tangibles, comme l'investissement en matériel de fabrication et de transformation (« classe 43 »), en matériel de bureau (« classe 8 »), en matériel informatique (« classe 45 »), etc.

Mais comme le groupe de travail l'a souligné antérieurement, si l'investissement en équipement de production s'accompagne la plupart du temps d'augmentation directe et indirecte de la productivité, l'inverse n'est pas vrai. Une bonne partie du progrès de la productivité ne nécessite pas d'immobilisations corporelles. On pense au changement organisationnel, à la créativité scientifique, artisanale ou artistique, aux innovations en gestion, en marketing et en finance, à la formation et à l'apprentissage sur le tas, etc.

Cela est particulièrement vrai de plusieurs sous-secteurs à forte valeur ajoutée du secteur des services (finance, culture, services professionnels, etc.), où le progrès de la productivité repose plus qu'ailleurs sur des éléments autres que des actifs corporels.

Privilégier le crédit d'impôt à l'investissement, ce serait passer à côté de la très grande richesse d'innovations qui font avancer la productivité sans s'appuyer sur des investissements tangibles. Une telle approche serait particulièrement pénalisante pour le secteur des services, où le défi de la productivité est justement le plus grand, si on compare la situation actuelle du Québec et du Canada à celle des États-Unis.

C'est pourquoi le groupe de travail préfère de loin recommander au gouvernement de réduire le taux général de l'impôt sur le revenu des sociétés plutôt que de transformer le crédit de taxe sur le capital en crédit d'impôt à l'investissement généralisé.

Levier potentiel

Abaisser le taux général d'imposition du revenu des sociétés à 10 % le plus rapidement possible, plutôt que d'introduire un crédit d'impôt généralisé à l'investissement.

Contrairement au crédit d'impôt à l'investissement, la baisse générale de l'impôt sur le revenu des sociétés a reçu un appui solide de la recherche en tant que soutien à l'investissement en général et à l'investissement direct étranger en particulier.

- Cette option a l'avantage d'être simple. S'appliquant de façon générale au régime fiscal, elle promet plus de stabilité et suscitera une plus forte crédibilité. Par conséquent, elle aura probablement un effet plus certain sur l'investissement des entreprises.
- De plus, la baisse du taux général d'imposition du revenu des sociétés n'exerce pas de discrimination à l'encontre d'une source particulière de progrès de la productivité comme le fait le crédit d'impôt à l'investissement, qui doit s'appuyer sur certaines formes définies d'actifs corporels (par exemple, les machines et le matériel de production). Elle a le grand mérite de s'appliquer à toutes les sources de progrès de la productivité.
- Enfin, la concurrence fiscale mondiale étant très vive, une baisse du taux général d'imposition du revenu des sociétés s'imposera tôt ou tard à nous. Il y aurait un avantage pour le Québec à devancer le peloton.

Le verdict négatif du groupe de travail sur le crédit d'impôt à l'investissement généralisé ne s'applique évidemment pas à un crédit d'impôt particulier, qui serait ciblé sur un objectif économique ou social majeur, comme par exemple si on veut compenser les régions pour le coût de la distance¹¹⁰, offrir une aide ponctuelle au secteur forestier ou manufacturier, promouvoir l'investissement en matière de protection de l'environnement, etc.

Dans ces trois exemples, ce qui est visé est justement le capital tangible.

- C'est transporter des marchandises lourdes sur de longues distances qui est coûteux pour une région.
- C'est un montant applicable à l'acquisition d'une nouvelle machine qu'il faut accorder aux entreprises manufacturières qui veulent moderniser leur système de production lors d'une crise.
- C'est enfin un montant pour financer l'acquisition d'une machine à gérer les déchets toxiques qu'il faut octroyer aux entreprises du secteur de la chimie qui doivent nettoyer leur cour arrière.

¹¹⁰ Comme l'ont proposé Robert Gagné, Luc Godbout et Guy Lacroix, *À armes égales*, Rapport du Groupe de travail sur les aides fiscales aux régions ressources et à la nouvelle économie, Gouvernement du Québec, 2008.

Pour toutes ces raisons, le crédit d'impôt à l'investissement ciblé peut et doit continuer à faire partie de la panoplie d'outils d'intervention dont doit disposer l'État afin de poursuivre certains objectifs économiques ou sociaux majeurs. La politique fiscale a besoin de cette flexibilité.

Le groupe de travail insiste néanmoins sur la nécessité de rester toujours alerte à deux sortes de dangers :

- la complaisance à l'endroit des lobbys politiques;
- l'appropriation du crédit d'impôt par les fournisseurs de biens d'investissement.

CHAPITRE 4 – L'INVESTISSEMENT AU QUÉBEC : QU'EST-CE QU'ON FAIT MAINTENANT ?

4.1 L'approche générale

Fondamentalement, ce qui est visé, c'est que les Québécois accèdent à un plus haut niveau de vie (revenu par habitant), afin d'améliorer le confort matériel de la classe moyenne, de réduire la pauvreté, de permettre plus de temps libre, de financer la santé et les autres services publics et d'assainir l'environnement.

On peut s'enrichir de quatre manières :

- en gagnant à la loterie des ressources naturelles;
- en travaillant en plus grand nombre;
- en travaillant plus d'heures;
- en produisant plus de valeur par heure travaillée.

C'est surtout en travaillant en plus grand nombre que les Québécois se sont enrichis et ont comblé une bonne partie de l'écart de niveau de vie avec l'Ontario depuis 25 ans. Mais le changement démographique imminent va rendre cette voie d'enrichissement impraticable d'ici 2015. Notre avenir va dépendre d'abord et avant tout de notre capacité de produire plus de valeur par heure travaillée – autrement dit, d'être plus *productif*.

L'investissement des entreprises en usines, en immeubles, en machines et en matériel de production n'est pas en lui-même la cause fondamentale du progrès de la productivité. La vraie cause, c'est le progrès des idées, qui se concrétise dans l'innovation technologique, mais aussi organisationnelle. L'innovation est un phénomène social et culturel, pas seulement technologique. Il faut alors concevoir l'investissement comme une courroie de transmission, très importante, des idées et des innovations, donc de la productivité.

Une entreprise investit si elle prévoit que son investissement va lui procurer un rendement supérieur à son coût, compte tenu du risque perçu de l'opération. Seuls les fous vont investir dans une entreprise si le rendement prévu est inférieur au taux d'intérêt sur les bons du Trésor.

L'environnement économique le plus favorable à l'investissement est donc celui qui permet à l'entreprise d'anticiper le meilleur rendement possible; qui lui coûte le moins cher possible; et qui minimise le risque ambiant pendant toute la durée de vie de l'investissement.

Le groupe de travail a constaté que sept facteurs, principalement, permettent aux entreprises d'obtenir un meilleur rendement sur leurs investissements :

- des entrepreneurs dynamiques et des employés bien formés et compétents;
- un environnement économique concurrentiel et ouvert sur le monde;
- un accès sécurisé à un grand marché pour leurs produits;
- un milieu social ouvert aux idées nouvelles ;
- une gestion participative qui implique les employés et les réseaux externes;
- un appui de la société fondé sur la bonne gouvernance et l'honnêteté en affaires;
- de bonnes infrastructures publiques.

Le groupe de travail a par ailleurs identifié six facteurs qui aident à minimiser le coût d'investir :

- une épargne nationale suffisante;
- un réseau dynamique de multinationales québécoises et étrangères;
- un cadre fiscal et réglementaire stable et suffisant, mais non punitif;
- du capital de risque en quantité suffisante et à coût abordable;
- une aide financière de l'État simple d'accès et bien coordonnée;
- des coûts de construction prévisibles.

Au cours des ans, le Québec a mis en place plusieurs politiques conformes à cet agenda : relèvement général du niveau d'éducation des jeunes Québécois, accords de libre-échange, fiscalité encourageante pour la R-D, protocole d'allégement réglementaire, équilibre budgétaire, élargissement des sources de capital de risque, stratégie d'innovation, plan d'infrastructures, stratégie énergétique. Il faut continuer dans ces directions avec conviction et détermination.

Ce qu'il faut, c'est ne pas tout jeter par-dessus bord et recommencer à zéro, mais plutôt essayer de mieux faire ce qu'on s'est engagé à faire, avec les moyens que l'on a.

4.2 Les recommandations

C'est dans cette logique que s'inscrivent les recommandations du groupe de travail. Afin de ne pas surcharger le décor, elles sont regroupées sous trois rubriques – le *super-trio*, si l'on veut :

- alléger le fardeau fiscal de l'investissement;
- rendre le Québec encore plus concurrentiel et ouvert sur le monde;
- accélérer notre investissement dans le capital humain.

☐ Alléger le fardeau fiscal de l'investissement

Ici, le groupe de travail adhère à trois principes de base :

- taxer la consommation (TPS, TVQ, taxes spécifiques, tarifs aux usagers) plutôt que l'investissement;
- éviter de changer le régime fiscal à tout bout de champ;
- s'assurer que notre fiscalité d'entreprise est mondialement concurrentielle.

Recommandation

1. Le groupe de travail recommande au gouvernement d'éliminer complètement et sans tarder la taxe sur le capital.

- Avec cette taxe, une entreprise se trouve à payer plus d'impôt si elle investit, que cet investissement soit rentable ou non. Avant même de penser à d'autres moyens de stimuler l'investissement, il faut éliminer cette taxe folle.
- L'élimination immédiate de cette taxe ferait disparaître la probabilité de report, rehausserait les perspectives d'investissement au Québec et augmenterait la crédibilité locale et internationale du gouvernement.

Recommandation

2. Le groupe de travail recommande au gouvernement d'abaisser le taux général d'imposition du revenu des sociétés à 10 % d'ici 2012, plutôt que d'introduire un crédit d'impôt généralisé à l'investissement.

- Des analyses multiples confirment que l'impôt sur le revenu des sociétés a un impact négatif majeur sur l'investissement.

- Des recherches menées auprès de dizaines de milliers d'entreprises indiquent que ce sont les salariés, et non les actionnaires d'entreprises, qui finissent par payer la majeure partie de cet impôt.
- Le gouvernement fédéral prévoit ramener son propre taux d'imposition du revenu des sociétés à 15 % en 2012. Cela placerait donc la fiscalité des entreprises du Québec sur la voie du « 15-10 ».
- Un crédit d'impôt généralisé à l'investissement a plusieurs désavantages :
 - aucune preuve d'un impact significatif sur l'investissement aux États-Unis, en raison de la manipulation continuelle par des lobbys politiques;
 - appropriation du crédit par les fournisseurs de biens d'équipement;
 - exclusivité de l'avantage accordé au capital tangible.
- Cependant, un crédit d'impôt ciblé sur un objectif économique ou social majeur est un outil d'intervention qui donne de la flexibilité et que le gouvernement ne peut se permettre d'abandonner, comme par exemple si on veut réduire le coût de la distance pour les régions (ex. : Rapport Gagné) ou promouvoir l'investissement en matière de protection de l'environnement.

Recommandation

3. Le groupe de travail recommande au gouvernement de stabiliser le régime fiscal de la recherche et du développement (R-D).

- Le régime fiscal du Québec est favorable à la R-D et le Québec se classe plutôt bien en ce domaine au plan mondial. La stabilité du régime est la meilleure stratégie dans les circonstances.

Recommandation

4. Le groupe de travail recommande au gouvernement d'éviter toute hausse supplémentaire des taxes sur la masse salariale.

- Les entreprises paient quatre fois plus de taxes sur la masse salariale (autres que les charges sociales) au Québec qu'ailleurs au Canada. Plus de la moitié des taxes sur la masse salariale payées au Canada, soit 5 milliards de dollars, le sont au Québec.
- Les taxes sur la masse salariale font surtout diminuer les salaires. Exagérer dans cette direction pourrait rendre plus difficile pour le Québec d'attirer et de retenir des immigrants qualifiés pour combler ses besoins de main-d'œuvre.

Recommandation

5. Le groupe de travail recommande au gouvernement de mettre fin une fois pour toutes à la discrimination anachronique exercée par la fiscalité et les programmes gouvernementaux contre le secteur des services et de traiter désormais tous les secteurs industriels sur le même pied.

- Les trois industries qui affichent les plus hauts taux d'investissement au Québec à l'heure actuelle sont trois industries des services : l'industrie financière, l'industrie culturelle et l'industrie des transports.
- L'aide financière gouvernementale à l'entreprise est concentrée à plus de 80 % dans le secteur manufacturier. Il ne faut pas minimiser les difficultés du secteur manufacturier, mais une telle étroitesse sectorielle est inacceptable au plan de l'équité et disproportionnée au plan économique.

Recommandation

6. Le groupe de travail recommande au gouvernement d'appuyer la philosophie du rapport Gagné, selon lequel égaliser les chances entre les régions tout en favorisant la productivité requiert une politique générale fondée sur un critère neutre comme la distance et encourageant l'investissement.

- La politique de développement régional doit atténuer le handicap de la distance, mais employer des moyens d'intervention qui encouragent la performance et ne dressent pas les régions du Québec les unes contre les autres.
- Il faut en même temps continuer de soutenir la recherche de créneaux d'excellence en région qui s'est organisée autour du projet ACCORD.

Recommandation

7. Le groupe de travail recommande au gouvernement de continuer les efforts déjà entrepris pour alléger la réglementation.

- Dans bien des cas, les réglementations sont absolument nécessaires, mais l'exagération bureaucratique est facile. La surveillance doit continuer.
- Le coût de se conformer à la réglementation par employé est trois fois plus élevé pour une entreprise de 15 employés que pour une autre de plus de 50 employés. Ce coût est jugé 20 % plus élevé au Québec qu'ailleurs au Canada.

□ **Rendre le Québec encore plus concurrentiel et ouvert sur le monde**

Recommandation

8. Le groupe de travail recommande au gouvernement de faire une priorité absolue de la préservation de l'accès de nos entreprises au marché américain, tout en poursuivant les efforts entrepris pour promouvoir la mobilité des travailleurs et le libre-échange entre le Québec, le reste du Canada et l'étranger.

Recommandation

9. Le groupe de travail recommande au gouvernement de reconnaître la contribution remarquable des multinationales québécoises et étrangères à l'investissement au Québec, de continuer à bien accueillir les multinationales étrangères, mais d'adopter des règles claires sur les prises de contrôle d'entreprises locales.

- Les multinationales étrangères emploient seulement 13 % des travailleurs au Québec, mais elles sont à l'origine de 40 % à 50 % de l'investissement en équipement de production.
- Les multinationales québécoises et étrangères jouent un rôle majeur dans l'économie, en raison :
 - de leur haut niveau de productivité;
 - de leurs économies d'échelle;
 - de leurs liens avec les autres pays;
 - de leur haut niveau d'investissement et de R-D;
 - de leur incubation de nouveaux talents entrepreneuriaux;
 - de la réciprocité avec nos multinationales à l'étranger;
 - de leurs échanges avec les fournisseurs québécois.

Recommandation

10. Le groupe de travail recommande au gouvernement de procéder à un examen et à une clarification des objectifs et des fonctions des divers ministères et organismes impliqués dans la prospection des investissements étrangers.

- Investissement Québec, la Société générale de financement du Québec, Montréal international, le Centre financier international, les Centres locaux de développement, les directions régionales du ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation et les directions sectorielles du même ministère sont tous impliqués en même temps dans la prospection des investissements étrangers.
- La voix internationale du Québec doit être claire, simple, unie, compétente, convaincante, compétitive et bien coordonnée.
- L'incertitude actuelle sur l'avenir du Centre financier international est dommageable à l'investissement étranger au Québec. L'organisme doit être rapidement intégré à la société Investissement Québec.

Recommandation

11. Le groupe de travail recommande au gouvernement de soumettre plus fermement toutes les entreprises à la discipline de la concurrence.

- L'entreprise, c'est le cheval. La concurrence, la cravache qui le fait galoper.
- L'État ne doit pas avoir de groupe favori. Il doit proscrire les chasses gardées. Le verdict de la recherche est clair : l'absence de concurrence a pour conséquence des prix plus élevés pour les citoyens et un relâchement de la propension à innover.

Recommandation

12. Le groupe de travail recommande au gouvernement d'appuyer les efforts de restructuration entrepris par l'industrie du capital de risque.

- Surveiller attentivement l'évolution de la disponibilité de capital de risque du côté de l'amorçage et du démarrage de projets.

Recommandation

13. Le groupe de travail recommande au gouvernement de procéder à un examen et à une clarification des objectifs et des fonctions des divers ministères et organismes impliqués dans l'aide financière à l'investissement.

- Investissement Québec, la Société générale de financement du Québec, La Financière agricole du Québec, la Société de développement des entreprises culturelles, le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, le ministère de l'Agriculture, des Pêcheries et de l'Alimentation et le ministère du Tourisme sont tous impliqués en même temps dans l'aide financière aux entreprises.
- La voix financière du gouvernement du Québec doit être claire, simple, unie, compétente et bien coordonnée.

Recommandation

14. Le groupe de travail recommande au gouvernement d'encourager l'épargne par divers moyens tout en évitant que cela accroisse les inégalités de revenu.

- Taxer plus la consommation est l'une de ces possibilités (TVQ, taxes spécifiques, tarifications), mais il faudrait alors ajuster le crédit TVQ.
- Les nouveaux comptes d'épargne libres d'impôt fédéraux sont une bonne idée, mais il doit y avoir une contrepartie pour les contribuables à revenu modeste.
- L'équilibre budgétaire et la réduction du poids de la dette publique doivent continuer à faire partie des moyens de dégager l'épargne.

Recommandation

15. Le groupe de travail recommande au gouvernement de réunir les partenaires de l'industrie de la construction afin de mettre au point des méthodes encore plus sûres de réduire les conflits, les pénuries et les dépassements d'échéanciers et de coûts sur les chantiers du Québec, particulièrement face à l'accélération de l'activité de construction qui s'annonce.

- Toutes les mesures démontrent que l'industrie québécoise est compétente. Mais il faut profiter du climat favorable actuel pour améliorer la prévisibilité des résultats, compte tenu de la forte hausse de l'activité prévue dans le proche avenir.

□ Accélérer notre investissement dans le capital humain

Recommandation

16. Le groupe de travail recommande au gouvernement de combattre le décrochage scolaire (et notamment celui des garçons) avec plus de conviction et de ressources au niveau secondaire afin de combler le retard de production de diplômés du Québec par rapport aux États-Unis et à l'Ontario.

- L'éducation est d'abord et avant tout le vecteur de la culture. Mais elle a aussi un impact économique énorme, notamment sur le taux d'emploi et les salaires.
- La recherche récente associe très étroitement le niveau de vie des sociétés à l'acquisition des compétences de base en lecture, en écriture et en mathématiques.

Recommandation

17. Le groupe de travail recommande au gouvernement de porter notre nombre de diplômés universitaires au niveau américain (32 % des 25 ans-44 ans).

- Un diplôme universitaire a un impact considérable sur les perspectives d'emploi et les conditions de travail accessibles aux diplômés. Actuellement, 27 % des Québécois âgés de 25 à 44 ans détiennent un diplôme universitaire.
- La production de diplômes du collégial et de l'universitaire est, avec l'immigration, l'un des outils efficaces de combat contre les pénuries de travailleurs qualifiés.

Recommandation

18. Le groupe de travail recommande au gouvernement de promouvoir la formation professionnelle, scientifique et technique aux niveaux secondaire et collégial et la formation continue du personnel en entreprise, employés comme gestionnaires.

- Un total de 765 dirigeants d'entreprises mondiales récemment interviewés par IBM n'hésitent pas à identifier leurs propres employés comme étant la principale source d'idées novatrices dans leur organisation. Le socle est une formation solide et continue.

- « L'amélioration de la productivité en entreprise ne peut être effective et durable que si on investit dans les gens, si on implique les gens, si on sécurise les gens et si on les rémunère de façon équitable et transparente », a bien résumé le professeur Anthony Giles, de l'Université Laval.

Recommandation

19. Le groupe de travail recommande au gouvernement de continuer à soutenir les transferts de connaissances entre les milieux scientifiques universitaires et collégiaux, les laboratoires gouvernementaux et les milieux de la recherche industrielle.

- La stratégie québécoise de la recherche et de l'innovation déposée par le gouvernement en 2006 a déjà commencé à injecter des fonds additionnels pour la valorisation et le transfert de la R-D.
- La disponibilité de réseaux externes pouvant aider l'entreprise à obtenir des réponses concrètes et rapides à ses questions a une très grande importance.

Recommandation

20. Le groupe de travail recommande au gouvernement d'appuyer concrètement les organismes qui favorisent le développement de l'entrepreneuriat chez les jeunes Québécois et ceux qui aident nos dirigeants sortants à s'assurer une relève compétente.

- La base de la productivité et de l'investissement, ce sont les idées. Ce sont les entrepreneurs qui s'emparent des idées et les travailleurs qui les concrétisent.

Recommandation

21. Le groupe de travail recommande au gouvernement de renforcer les structures d'accueil pour tous les immigrants, et notamment pour les immigrants qualifiés, les immigrants entrepreneurs et les immigrants investisseurs.

- En particulier, l'efficacité des mécanismes de reconnaissance des compétences et des acquis professionnels des immigrants doit être améliorée.

CONCLUSION

Les progrès accomplis par le Québec au cours des dernières décennies sont encourageants, mais le groupe de travail est convaincu que nous devons aller plus loin, tout de suite.

- D'une part, face au défi asiatique, au défi démographique et au défi des services publics (santé, pauvreté, environnement), le temps presse. Il y a urgence à accélérer notre productivité et à dégager les ressources qui nous permettront de relever ces trois défis.
- D'autre part, sur le plan international, le Québec a besoin de se démarquer, à ses propres yeux et aux yeux des étrangers. Étant périphérique par la géographie et par le climat en Amérique du Nord, mais ayant néanmoins pratiquement rejoint le centre du Canada en productivité, le Québec a besoin d'une poussée supplémentaire pour partir à la poursuite du niveau de vie américain, qui nous dépasse encore de 30 %.

Ce n'est pas en restant dans la moyenne que nous allons exceller, mais en faisant mieux que les autres.

ANNEXE 1
LE GROUPE DE TRAVAIL SUR L'INVESTISSEMENT DES ENTREPRISES

❑ Les membres du Groupe de travail sur l'investissement des entreprises

Pierre Fortin, professeur titulaire à l'Université du Québec à Montréal

Andrée Corriveau, ancienne présidente-directrice générale du Centre Financier International de Montréal

Jean Boivin, professeur agrégé à l'École des Hautes Études Commerciales

❑ Ministère des Finances

Brian Girard, sous-ministre adjoint aux Politiques économiques et fiscales

Luc Monty, sous-ministre adjoint de la Politique budgétaire et de l'économie

Éric Ducharme, directeur général à la Direction générale des politiques aux entreprises

Marc Sirois, directeur général à la Direction générale de l'analyse et de la prévision économiques

Bertrand Cayouette, secrétaire et directeur de la taxation des entreprises

Michèle Dumais, économiste à la Direction de la taxation des entreprises

Raymond Fournier, économiste à la Direction de l'économie québécoise et canadienne

Richard McIntosh, économiste à la Direction générale de l'analyse et de la prévision économiques

Gaétanne Michaud, secrétaire à la Direction de l'économie québécoise et canadienne

Valérie Roy, secrétaire à la Direction générale des politiques aux entreprises

❑ Ministère du Conseil exécutif

Jean-Pierre Pellegrin, secrétaire adjoint, responsable de la Direction des politiques publiques et des perspectives, Secrétariat aux priorités et aux projets stratégiques

Claire Fecteau, technicienne en administration à la Direction des politiques publiques et des perspectives, Secrétariat aux priorités et aux projets stratégiques

Julie Morissette, secrétaire principale à la Direction des politiques publiques et des perspectives, Secrétariat aux priorités et aux projets stratégiques

❑ Ministère du Développement économique, de l'innovation et de l'Exportation

Michel-Marie Bellemare, coordonnateur du projet ACCORD, Direction des politiques économiques, Ministère du Développement économique, de l'innovation et de l'Exportation

ANNEXE 2

LES PERSONNES ET ORGANISMES RENCONTRÉS

Liste des personnes rencontrées par le groupe de travail

Personne rencontrée ou consultée	Organisme
Howard Silverman	CAI Global
Jean-Luc Trahan	Ministère de l'Éducation du Québec
Jacques Daoust	Investissement Québec
Bernard Landry	ex-Premier Ministre
Louis Roquet	Desjardins
François Vaudreuil	Centrale des syndicats démocratiques
Louis Lévesque	Bureau du Conseil privé/Ottawa
Simon Prévost	Fédération canadienne de l'entreprise indépendante
Jean-Guy Frenette	Fédération des travailleurs du Québec/Fonds de solidarité FTQ
Pierre-André Julien	Université du Québec à Trois-Rivières
Robert Gratton	Financière Power
Robert Sauvé	Ministère des Affaires municipales et des Régions
Pierre Shedleur	Société générale de financement du Québec
André Chabot	Montréal International
Gilles Demers	Ministère du Développement Économique, de l'Innovation et de l'Exportation
Daniel Audet	Conseil du patronat du Québec
Françoise Bertrand	Fédération des chambres de commerces du Québec
Jean Saint-Gelais	Autorité des marchés financiers
Jacques Girard	Centre Financier International
Claudette Carbonneau	Confédération des syndicats nationaux
Luc Boulanger	Association québécoise des consommateurs industriels d'électricité
Paul-André Lapointe	Université Laval (Relations industrielles)

