

L'ÉTAT QUÉBÉCOIS
EN PERSPECTIVE

POLITIQUES PUBLIQUES

La politique économique québécoise entre libéralisme et coordination

Par Benoît Rigaud

Avec la collaboration de Luc Bernier, Louis Côté, Joseph Facal et Benoît Lévesque

Printemps 2008



Aucun élément du contenu du présent document ne peut être utilisé, reproduit ou transmis, en totalité ou en partie, sous quelque forme ou par quel que moyen que ce soit, sans l'autorisation écrite de L'Observatoire de l'administration publique – ENAP. Pour solliciter cette permission ou pour obtenir des renseignements supplémentaires, veuillez vous adresser à : etat.quebecois@enap.ca

Diffusion autorisée par Les Publications du Québec.

Certaines données présentées dans ce document sont issues de Statistique Canada par extraction de la banque de données ESTAT, sous-produit de CANSIM. La publication sur ce site des séries chronologiques de CANSIM est partielle et l'équipe de recherche y a apporté une plus-value par le calcul d'indicateurs. Pour en savoir plus, visitez : http://www.statcan.ca/francais/Estat/intro_f.htm

Dépôt légal
Bibliothèque et Archives Canada, 2008

ISBN 978-2-923008-52-3 (PDF)

© L'Observatoire de l'administration publique-ENAP, 2008

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION	1
1 LE MODÈLE QUÉBÉCOIS DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET LES CONTROVERSES AUTOUR DE SA PERFORMANCE	2
1.1 DES CONSIDÉRATIONS MÉTHODOLOGIQUES CONCERNANT LA MESURE DE LA PERFORMANCE DES MODÈLES NATIONAUX DE DÉVELOPPEMENT	3
1.1.1 Neutraliser les biais de sélection	3
1.1.2 Soulever le problème de la colinéarité.....	5
1.1.3 Multiplier les observations et les indicateurs	6
1.1.4 Choisir des unités de mesure stables et permettant la comparaison	7
1.2 UNE DÉFINITION DU MODÈLE QUÉBÉCOIS DE DÉVELOPPEMENT	9
1.2.1 L'intervention de l'État.....	9
1.2.2 La concertation.....	10
1.2.3 Le nationalisme québécois	12
2 LES COMPLÉMENTARITÉS DU MODÈLE QUÉBÉCOIS DE DÉVELOPPEMENT SCRUTÉES ET COMPARÉES	13
2.1 LES OBJECTIFS DE LA POLITIQUE ÉCONOMIQUE QUÉBÉCOISE	15
2.1.1 Favoriser l'intégration économique du Québec en Amérique du Nord.....	15
2.1.2 Garantir les conditions de l'indépendance économique du Québec	16
2.2 DES ÉLÉMENTS D'APPRÉCIATION DU DEGRÉ DE COMPLÉMENTARITÉ INSTITUTIONNELLE DU MODÈLE QUÉBÉCOIS DE DÉVELOPPEMENT.....	17
2.2.1 La concurrence sur le marché des produits.....	17
2.2.2 La réglementation du marché du travail, les relations industrielles et les politiques de l'emploi.....	19
2.2.3 Le financement des entreprises et la gouvernance corporative	23
2.2.4 La protection sociale	25
2.2.5 Le secteur éducatif.....	27
CONCLUSION	29
BIBLIOGRAPHIE	31

INTRODUCTION

Le Québec, entité constitutive du Canada, ne dispose pas de l'ensemble des instruments de régulation macroéconomique. Certains outils d'intervention économique sont de compétence exclusivement fédérale, tels que la politique monétaire et la politique commerciale, ou de compétence exclusivement provinciale, comme l'exploitation des ressources naturelles. D'autres outils, tels que la politique budgétaire et la politique fiscale, font l'objet d'un partage de compétences entre les deux ordres de gouvernement. La politique fiscale du Québec peut être considérée comme déterminée *a priori* par le pouvoir fédéral de dépenser, les niveaux de prélèvements exigés par Revenu Québec et l'Agence du revenu du Canada s'ajustant mutuellement. Pareillement, la politique budgétaire du gouvernement du Québec est tributaire des décisions discrétionnaires du gouvernement fédéral en ce qui concerne le niveau des transferts fédéraux. Ainsi, au Canada, le principal levier des gouvernements sur l'économie, à savoir le dosage de décisions monétaires et budgétaires afin de relancer ou de ralentir l'économie réelle, est principalement du ressort du gouvernement fédéral.

La politique industrielle illustre bien le caractère perméable et fluctuant de la frontière entre les responsabilités fédérales et provinciales en matière de développement économique. Dans ce domaine de politique publique, qui renvoie à l'ensemble des instruments tels que les subventions gouvernementales, les prêts et les dépenses fiscales visant l'amélioration de la performance de certains secteurs d'activités ou de certaines entreprises¹, aucun des deux ordres de gouvernement ne monopolise l'ensemble des prérogatives. Ainsi, au Québec, certaines grandes entreprises bénéficient de mesures provenant aussi bien du gouvernement fédéral que du gouvernement du Québec.

Par ailleurs, il faut rappeler que la conduite de la politique économique est fortement contrainte par l'effet de tendances structurelles, telles que la financiarisation et l'internationalisation de l'économie. Dans leur traitement des questions monétaires, fiscales et budgétaires, les gouvernements fédéral et provinciaux ne disposent ainsi que d'une marge de manœuvre limitée et largement dépendante des aléas de la conjoncture économique. Au Canada et au Québec, les décisions des gouvernements sont influencées par la situation économique internationale et plus particulièrement par la situation économique américaine, en raison de l'intégration prononcée des économies de chaque côté de la plus longue frontière internationale.

Conséquence de ces facteurs constitutionnels et géographiques, les instruments d'intervention économique propres à l'État québécois s'inscrivent en marge des principaux leviers de la politique économique. Trois types d'intervention de l'État québécois dans l'économie peuvent être distingués. D'abord, dans un nombre limité de secteurs, particulièrement ceux du financement des entreprises et de l'énergie, l'État québécois joue un rôle prédominant en étant actionnaire ou en favorisant l'investissement privé par des dispositions réglementaires et fiscales. Il intervient également dans l'économie en instaurant des mesures institutionnelles visant la participation de la société civile à la formulation des politiques publiques². L'action de l'État québécois dans des secteurs connexes à l'économie, tels que l'éducation ou la protection sociale, est le troisième type d'intervention. Cette dernière n'est pas explicitement économique, mais elle contribue à la mise en place de conditions préalables à la performance économique.

Dans ce contexte, l'objectif de cette analyse est d'éclairer la question de la performance du modèle québécois de développement. Au Québec, les clivages gauche/droite et souverainiste/fédéraliste, qui ne sont pas mutuellement exclusifs, conditionnent fortement le jugement formulé à l'égard du niveau de performance de ce modèle. Sur les questions économiques, l'optimisme prévaut généralement chez ceux qui se situent à gauche de l'échiquier politique, ainsi que chez les souverainistes. À l'inverse, pour ceux qui se situent plus à droite, ainsi que pour les fédéralistes, les aspects négatifs du modèle québécois de développement sont

¹ Dany Rodrik, *Industrial Policy for the Twenty-First Century*, p. 2.

² Des mesures qu'Éric Montpetit, « Les réseaux néocorporatistes québécois à l'épreuve du fédéralisme canadien et de l'internationalisation », p. 192, désigne comme « néocorporatistes ».

généralement plus soulignés. Ce texte constitue donc une tentative de dépassement de ces prises de position idéologiques grâce à l'analyse de nombreuses données statistiques et historiques.

Pour ce faire, la présente étude propose de définir ce qu'est le modèle québécois de développement et de clarifier les questions méthodologiques qui se posent pour mesurer sa performance (partie 1). Utilisant la dichotomie qui oppose les économies de marché libérales aux économies de marché coordonnées³, elle traite ensuite de la question de la complémentarité institutionnelle⁴ du modèle québécois de développement. Dans la continuité des travaux portant sur la diversité des capitalismes⁵, cette étude repose sur l'hypothèse selon laquelle la performance économique du modèle québécois de développement serait fonction de la complémentarité entre les arrangements institutionnels propres à différents secteurs d'intervention (partie 2). On y démontre que l'économie du Québec, du fait de sa forte intégration économique dans l'espace nord-américain de libre-échange, est de dominante libérale. Néanmoins, divers facteurs historiques et culturels ont amené l'État du Québec à se doter de moyens de régulation et d'intervention qui contrastent avec le rôle généralement limité que tient l'État dans l'économie à l'échelle nord-américaine. La question que soulève cette étude est, ultimement, celle de la possibilité d'avoir, au Québec, des arrangements institutionnels qui puissent être à la fois performants sur le plan économique et garants des principes de justice sociale.

1 LE MODÈLE QUÉBÉCOIS DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET LES CONTROVERSES AUTOUR DE SA PERFORMANCE

Depuis le début du deuxième gouvernement Bourassa en 1985, les orientations de la politique économique du Québec sont régulièrement critiquées : elles seraient trop dirigistes, minées par le corporatisme, trop peu efficaces, et ne soutiendraient pas assez l'innovation et la prise de risque entrepreneuriale⁶. Pour certains économistes, le « fardeau » fiscal et réglementaire⁷ dissuaderait les Québécois de travailler davantage et expliquerait le moindre niveau de revenu par habitant au Québec par rapport à celui des Ontariens notamment⁸. Si certaines analyses en ont souligné les lacunes⁹, d'autres¹⁰ mettent en évidence un niveau de performance relativement élevé du modèle¹¹ québécois de développement. Pour clarifier le débat entourant la performance de ce modèle, il est nécessaire d'abord de rappeler quelques considérations méthodologiques et ensuite de définir ce qu'on entend par l'expression *modèle québécois de développement*.

³ Peter A. Hall et David Soskice, *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*.

⁴ Bruno Amable, *Les cinq capitalismes : Diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation*, p. 83 : « La complémentarité institutionnelle est présente quand l'existence ou la forme particulière prise par une institution dans un domaine renforce la présence, le fonctionnement ou l'efficacité d'une autre institution dans un autre domaine. » Amable fournit l'exemple (p. 22) de la complémentarité institutionnelle entre la codétermination (soit l'existence d'une représentation syndicale au conseil de surveillance des grandes entreprises) et la coordination des négociations salariales, dans la mesure où « l'existence de relations étroites entre les banques et les firmes offre à ces dernières la possibilité de concevoir des stratégies de développement à long terme compatibles avec l'acquisition de compétences particulières, la sécurité d'emploi et des hauts salaires ».

⁵ Bruno Amable, *Les cinq capitalismes : Diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation*; Bob Hancké, Martin Rhodes et Mark Thatcher, *Beyond Varieties of Capitalism: Conflict, Contradictions and Complementarities in the European Economy*.

⁶ Ces critiques sont notamment celles d'Alain Dubuc dans *Éloge de la richesse* et de Filip Palda dans *L'État interventionniste : le gouvernement provincial et l'économie du Québec*.

⁷ Fred McMahon, *Quebec Prosperity: Taking the Next Step*.

⁸ Ministère des Finances, *Document de consultations prébudgétaires*, p. 21. « Au Québec, le nombre moyen d'heures travaillées chaque semaine est de 32,8 alors qu'il est de 34,0 en Ontario et de 37,6 aux États-Unis. ».

⁹ Par exemple, le rapport de la Commission d'enquête sur la Société Papiers Gaspésia, *Rapport d'enquête sur les dépassements de coûts et de délais du chantier de la Société Papiers Gaspésia de Chandler*.

¹⁰ Jean-François Lisée, *Déchiffrer le modèle québécois* et Alain Guay et Nicolas Marceau, *Réponses aux détracteurs du « modèle québécois » : Le Québec n'est pas le cancre économique qu'on dit*.

¹¹ Le terme *modèle* doit être compris comme « une variété particulière définie par un ensemble de caractères » et n'est pas un synonyme de « référence » ou d'« objet d'imitation ». Louis Côté, Benoît Lévesque et Guy Morneau, *L'évolution du modèle québécois de gouvernance : le point de vue des acteurs*, p. 5.

1.1 DES CONSIDÉRATIONS MÉTHODOLOGIQUES CONCERNANT LA MESURE DE LA PERFORMANCE DES MODÈLES NATIONAUX DE DÉVELOPPEMENT

L'analyse des choix historiques des nations envers le niveau de protection sociale, l'importance des mécanismes de redistribution du revenu et le degré de disponibilité des biens collectifs démontre la grande variété des modèles de développement¹². Il n'y a pas un modèle unique et efficace d'économie de marché, mais plutôt une multitude d'arrangements institutionnels spécifiques qui sont les produits des trajectoires historiques et politiques des nations. Les monographies seraient en conséquence le type d'études le plus approprié pour rendre compte de la particularité de chaque modèle de développement.

Cependant, dans un environnement économique mondial de plus en plus interdépendant et dans lequel les facteurs de production sont de plus en plus mobiles, les décideurs politiques et économiques cherchent à objectiver l'avantage comparatif dont dispose un territoire économique donné. La mondialisation de l'économie favorise donc un type particulier d'analyse comparée, celui de l'étalonnage. L'étalonnage (*benchmarking*) consiste à classer des cas en fonction d'un ou de plusieurs critères communs. Si l'information produite par ce type d'étude est d'une importance stratégique pour les États, particulièrement afin d'attirer les investissements directs étrangers¹³, l'étalonnage génère de nombreux défis sur le plan méthodologique, notamment en ce qui a trait à l'homogénéité des données et aux biais de sélection. La présente section traite des principaux écueils méthodologiques ayant trait à la comparaison de la performance économique des modèles nationaux de développement et présente quelques recommandations pour les éviter.

1.1.1 Neutraliser les biais de sélection

Les résultats d'une comparaison peuvent être très différents en fonction de la sélection des entités de comparaison et des périodes d'observation. Sur la question du « retard »¹⁴ économique du Québec, de nombreuses études établissent une comparaison entre les indicateurs économiques du Québec et ceux du reste du Canada et des États-Unis¹⁵. Une telle étendue de la comparaison permet de situer la performance économique du Québec dans l'ensemble de l'espace économique nord-américain.

En raison des fortes disparités économiques régionales au sein de cet espace et afin de rendre compte de la plus-value d'un modèle particulier de développement, celui du Québec, il est plus approprié de comparer son niveau de performance avec les économies limitrophes du Québec¹⁶. En effet, le Québec et ses États frontaliers font face à des contraintes qui leur sont dans une certaine mesure communes. Une de ces contraintes tient au déplacement du centre industriel du continent vers la région des Grands Lacs¹⁷. Alors que la région du Nord-Est de l'Amérique du Nord a été l'une des plus dynamiques sur le plan industriel au XIX^e siècle, notamment en raison de l'importance des échanges commerciaux transatlantiques, ce sont les régions de l'Ouest, du Midwest et du Sud du continent qui connaissent la croissance économique la plus soutenue depuis la seconde moitié du XX^e siècle. Le développement du commerce dans l'espace pacifique et avec les pays d'Amérique latine explique en partie ce déplacement. De plus, les États fédérés canadiens et américains du Nord-Est profitent de rentes sur les ressources naturelles modestes en comparaison d'autres États fédérés nord-américains, tels que l'Alberta¹⁸.

¹² Peter A. Hall et David Soskice, *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*.

¹³ Sur ce sujet, Charles Oman, *Quelles politiques pour attirer les investissements directs étrangers? Une étude de la concurrence entre gouvernements*.

¹⁴ Ce terme est écrit entre guillemets à cause du préjugé évolutionniste qu'il véhicule.

¹⁵ Dont celle de Marcel Boyer, *La performance économique du Québec : constats et défis (III)*.

¹⁶ Jean Crête, *Comparer le Québec et l'Ontario : Considérations méthodologiques*.

¹⁷ Ce qui a plus profité au Sud de l'Ontario qu'au Québec.

¹⁸ Selon l'expression de Pierre Fortin, Andrée Corriveau et Jean Boivin, *L'investissement au Québec : on est pour*, p. 165, l'Alberta aurait gagné à « la loterie des ressources naturelles ».

À cause des difficultés à obtenir des données comparables au Canada et aux États-Unis, les données concernant le revenu personnel disponible sont présentées ci-dessous de manière séparée pour les entités fédérées canadiennes¹⁹ et pour les entités fédérées américaines.

REVENU PERSONNEL DISPONIBLE PAR HABITANT, CANADA = 100								
	Québec	Terre-Neuve-et-Labrador	Île-du-Prince-Édouard	Nouvelle-Écosse	Nouveau-Brunswick	Ontario	Alberta	Canada
1996	92,8	80,0	85,4	89,3	88,1	106,7	103,8	100
1997	91,8	79,0	85,3	90,3	87,5	107,5	107,4	100
1998	91,2	79,5	84,0	91,3	88,8	108,0	108,0	100
1999	91,3	80,2	85,0	91,9	89,6	108,2	106,8	100
2000	90,8	79,4	85,4	90,0	87,7	109,0	108,2	100
2001	91,2	81,0	83,5	90,2	87,6	107,0	114,5	100
2002	92,2	81,7	86,0	90,3	87,3	106,1	113,6	100
2003	93,2	82,9	84,4	89,9	87,9	105,5	113,8	100
2004	92,8	82,2	85,2	89,6	88,3	104,4	117,4	100
2005	92,1	82,8	84,5	90,3	88,2	103,5	121,1	100
2006	90,8	98,5	83,2	89,7	87,6	102,2	125,3	100

Source : Statistique Canada, ESTAT, Tableau 384-0013, au 28 mars 2008.

Alors que le revenu personnel disponible par habitant a crû de 3,7 % au Québec de 2005 à 2006, il était en revanche en diminution par rapport à la moyenne canadienne. Malgré ce taux de croissance de 3,7 %, le revenu personnel disponible par habitant au Québec était celui qui augmentait le moins vite au Canada. Ce rythme de croissance était proche de celui des provinces limitrophes du Québec et de l'Est du Canada (Ontario : +3,8 %; Nouveau-Brunswick : +4,3 %; Nouvelle-Écosse : +4,3 %). À l'opposé, deux provinces, dont l'économie était stimulée par l'exploitation pétrolière et la flambée des cours du pétrole, l'Alberta et Terre-Neuve-et-Labrador, connaissaient une forte croissance de cet indicateur, avec respectivement +8,8 % et +25,0 %.

La comparaison entre le revenu disponible des Québécois et celui des habitants des quatre États américains limitrophes du Québec fait apparaître, quant à elle, d'importantes différences²⁰. Parmi ces quatre États, le plus périphérique, celui du Maine, était celui dont le revenu personnel disponible était le plus faible en 2006 (32 095 \$ US). L'État le plus rural, le Vermont, avait pour sa part un revenu personnel disponible de 34 871 \$ US. Ces États, qui se classaient en 2006 au 34^e et au 23^e rang des États américains en ce qui concerne le revenu personnel disponible, étaient ceux qui présentaient le plus d'analogies avec le Québec en raison de leurs caractères périphérique et rural. Si la géographie humaine des quatre États limitrophes américains du Québec « lui tourne le dos » et se développe essentiellement en périphérie des grands centres urbains, cette situation est particulièrement manifeste au New Hampshire, où le revenu personnel disponible était de 39 753 \$ US (8^e rang) en 2006. Enfin, l'État de New York (au 5^e rang des États américains avec 44 027 \$ US en 2006) revêtait une certaine particularité du fait de la présence sur son territoire du plus grand centre financier mondial. Ainsi, entre 2005 et 2006, plus du tiers (36,2 %) de la croissance du revenu personnel disponible dans l'État de New York était attribuable au secteur financier.

Ces précisions étant apportées, il faut rappeler que de manière générale, la production marchande croît à une vitesse moins rapide au Canada qu'aux États-Unis. En conséquence, parmi les 10 dernières places du classement des 50 États américains et des 10 provinces canadiennes en fonction du revenu intérieur (le PIB) par habitant en parité de pouvoir d'achat, sept sont occupées par des provinces canadiennes, l'Ontario arrivant au 51^e rang et le Québec au 55^e. Cela justifie l'élaboration de designs de recherche qui comparent

¹⁹ Ces provinces ont été retenues en fonction de leur proximité géographique avec le Québec et en fonction du caractère exceptionnel de la croissance de cet indicateur (l'Alberta).

²⁰ Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce, *State Personal Income 2007*.

soit des cas relativement similaires (le Québec et les autres provinces canadiennes), soit des cas dissemblables (les entités fédérées canadiennes et américaines). Afin de discerner les facteurs explicatifs de la différence entre les États-Unis et le Canada en ce qui concerne la croissance du produit intérieur brut (PIB), le deuxième type de design serait à privilégier.

1.1.2 Soulever le problème de la colinéarité

Dans l'ensemble des facteurs qui influencent le niveau de performance, la contribution des facteurs institutionnels est difficile à mesurer. De surcroît, parmi ce type de facteurs, il est difficile d'isoler la contribution propre d'une institution donnée en raison de l'existence possible de complémentarités entre les institutions. Ce problème, nommé également *problème de la multicolinéarité*²¹, est récurrent lorsque de nombreuses variables indépendantes agissent sur un seul et même phénomène. Il est alors délicat d'établir des liens de causalité entre des caractéristiques spécifiques d'un modèle de développement et le niveau de performance économique. Par exemple, il serait tentant de concevoir un lien de causalité entre la taille du secteur public québécois, qui est plus grande que la taille moyenne du secteur public au Canada, et la moindre performance du Québec en ce qui concerne la croissance du PIB, la création d'emplois et la productivité²². Mais ce raisonnement reviendrait à présumer que l'intervention de l'État est en soi contradictoire avec des pratiques concurrentielles, alors que l'analyse comparée des services publics fournit de nombreux exemples d'introduction de mécanismes concurrentiels à l'intérieur des services publics²³. Ainsi, plus que la taille de l'État, ce sont plutôt les pratiques et les politiques de l'État qui ont une incidence sur le niveau de performance économique.

Il est également difficile de mesurer la contribution spécifique de deux facteurs qui agissent de manière opposée sur un phénomène donné, en l'occurrence la performance économique du Québec. Par exemple, le manque d'investissement et de formation de la main-d'œuvre au Québec est considéré avoir un effet négatif sur le développement économique²⁴. D'autres facteurs, tels que l'intensité des activités de recherche et développement (RD), ont par contre un effet positif. Rappelons ici qu'à l'échelle pancanadienne, le Québec est la province où ces dépenses, toutes origines confondues²⁵, représentent la plus forte proportion du PIB.

²¹ Henry E. Brady et David Collier, *Rethinking Social Inquiry: Diverse Tools, Shared Standards*, p. 297.

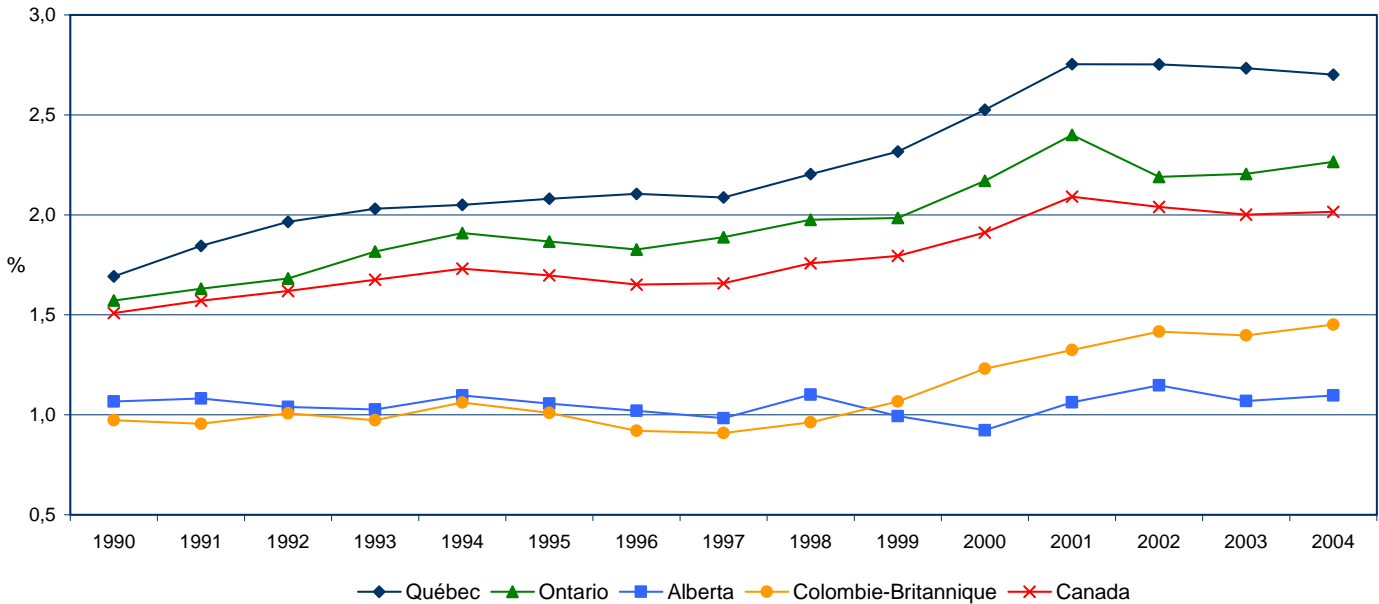
²² Marcel Boyer, *La performance économique du Québec : constats et défis (III)*.

²³ Voir notamment Patrick Hassenteufel et Sylvie Hennion-Moreau, *Concurrence et protection sociale en Europe*.

²⁴ Ministère des Finances, « La croissance de la productivité du travail : un défi de taille pour le Québec ».

²⁵ Statistique Canada distingue plusieurs secteurs qui financent ou qui réalisent des dépenses de RD. Ces secteurs sont l'administration fédérale, les administrations provinciales, les organismes de recherche provinciaux, les entreprises commerciales, les établissements d'enseignement supérieur, les organismes privés sans but lucratif, les organismes privés ou publics étrangers.

Dépenses en recherche et développement, en % du PIB



Source : Statistique Canada, ESTAT, tableaux 358-0001 et 384-0002, au 7 février 2008.

Ce constat de la forte intensité des activités de RD au Québec vaut également lorsque l'on compare sur le plan international les dépenses en RD des entreprises du Québec. Parmi 22 pays membres de l'OCDE, le Québec se situait, de 2004 à 2006, au 10^e rang en ce qui a trait à la part du revenu intérieur dédié à la RD²⁶.

Ces difficultés méthodologiques peuvent être palliées par l'analyse comparée des complémentarités institutionnelles. En effet, ce type d'analyse propose d'appréhender les effets conjoints des facteurs institutionnels. L'approche comparée est alors mise à contribution pour mieux comprendre les motivations qui justifient l'existence, ou au contraire l'absence, des complémentarités institutionnelles. La recherche dans le domaine de la politique économique comparée serait alors essentiellement compréhensive, les comparaisons étant minimalement « des contrastes contextualisés »²⁷.

1.1.3 Multiplier les observations et les indicateurs

La politique économique n'a pas pour seul objectif la croissance du PIB. L'objectivation de la performance économique sur la base de ce seul indicateur est sujette à deux biais. D'une part, le PIB est une mesure financière et officielle de l'activité économique. Il n'inclut donc pas l'ensemble des activités d'échange de biens et services. Dans certains pays où l'État dispose de peu de moyens de comptabilisation et de prélèvement fiscal, où la monnaie est faiblement diffusée et où les échanges se réalisent principalement par le troc, la mesure du PIB conduit à une sous-estimation considérable de l'activité économique globale.

D'autre part, selon le carré magique de Kaldor, la politique économique poursuit, en plus de la croissance du PIB, trois autres objectifs : le plein emploi, l'équilibre extérieur et la stabilité des prix. Il est ainsi excessivement réducteur de mesurer la réussite économique des nations sur la seule analyse du PIB par habitant. Il est préférable dans ces conditions de multiplier les observations qualitatives et les analyses des indicateurs.

²⁶ Pierre Fortin, Andrée Corriveau et Jean Boivin, *L'investissement au Québec : on est pour*, p. 68-69.

²⁷ Cécile Vigour, *La comparaison dans les sciences sociales : Pratiques et méthodes*.

1.1.4 Choisir des unités de mesure stables et permettant la comparaison

La question du choix des unités de mesure est cruciale dans le domaine de la politique économique comparée, notamment en raison des grandes disparités en termes de pouvoir d'achat. Par exemple, en 2006, si le revenu moyen par habitant était de 12,7 % supérieur en Ontario (22 668 \$) par rapport au Québec (20 116 \$²⁸), le coût de la vie était plus élevé en Ontario qu'au Québec²⁹. Ainsi, à la comparaison du PIB par habitant en valeur nominale, on doit préférer des indicateurs indexés en fonction du coût de la vie.

Pour neutraliser les différences provinciales et nationales en ce qui concerne le coût de la vie, les statisticiens ont créé des indicateurs en parité de pouvoir d'achat (PPA)³⁰. Dans le classement des 30 pays les plus riches de la planète en 2006 en fonction du revenu moyen par habitant en PPA³¹, le Québec se situerait au 26^e rang³², alors que le Canada sans le Québec se situerait au 10^e.

Sur la question spécifique du travail, le fait que les Ontariens travaillent plus d'heures que les Québécois³³ ne signifie pas forcément que les premiers bénéficient d'un niveau de prospérité supérieur à celui des seconds. Il faut plutôt comparer la productivité du travail et non le nombre d'heures travaillées. En effet, la productivité horaire est déterminée par un ensemble de facteurs, notamment l'organisation du travail, le degré d'investissement, le niveau technologique du système productif, l'intégration dans le commerce international et l'exploitation des ressources naturelles, et non seulement par le nombre d'heures travaillées.

PRODUCTIVITÉ HORAIRE, QUÉBEC, CANADA, 2005			
	Heures travaillées (en millions)	PIB (en M\$)	Productivité horaire (en \$)
Québec	6 179,88	274 863	44,48
Terre-Neuve-et-Labrador	379,66	21 534	56,72
Île-du-Prince-Édouard	120,51	4 142	34,37
Nouvelle-Écosse	788,19	31 451	39,85
Nouveau-Brunswick	632,37	23 727	37,52
Ontario	11 385,85	537 604	47,22
Manitoba	1 031,63	41 933	40,65
Saskatchewan	885,37	42 490	47,99
Alberta	3 359,57	215 858	64,25
Colombie-Britannique	3 672,78	168 011	45,74
Canada	28 535,65	1 368 726	47,97

Source : Statistique Canada, ESTAT, tableaux 383 0009 (pour les heures travaillées) et 384 0002 (PIB en termes de dépenses).

Selon Statistique Canada, le Québec affichait, en 2005, une productivité inférieure de 7,8 % à la moyenne canadienne. Le manque d'investissement et de formation de la main-d'œuvre explique partiellement cette

²⁸ Institut de la statistique du Québec, *Comparaisons interprovinciales*, Tableau 5.4 (au 1^{er} mai 2007).

²⁹ Le logement, notamment, est en moyenne 30 % plus cher en Ontario qu'au Québec. Société canadienne d'hypothèques et de logement, *L'Observateur du logement au Canada 2005*.

³⁰ Sur cette notion, lire Paul Schreyer et Francette Koechlin, « Parités de pouvoir d'achat : mesure et utilisations ».

³¹ Soulignons que cet indicateur n'informe pas sur la répartition des revenus. Il serait préférable sur cette question de comparer le niveau médian de revenu.

³² Pierre Fortin, Andrée Corriveau et Jean Boivin, *L'investissement au Québec : on est pour*, p. 19.

³³ Ministère des Finances, *Document de consultations prébudgétaires*, p. 21.

moins productivité³⁴. De plus, le Québec profite moins, comparativement à d'autres provinces canadiennes, de rentes sur l'exploitation des ressources naturelles. Par exemple, l'exploitation pétrolière en Alberta gonfle de façon significative la production marchande de cette province, tout en mobilisant relativement peu de main-d'œuvre.

PRODUCTIVITÉ HORAIRE, CANADA, PAYS DE L'OCDE, 2005				
Rang	2005	PIB en M\$ US (en parité de pouvoir d'achat)	Heures travaillées (en millions)	Productivité horaire (en \$)
1	Norvège	218 200	3 143,0	69,4
2	Luxembourg	32 100	478,1	67,1
3	Belgique	345 600	6 447,5	53,6
4	Pays-Bas	573 000	11 221,0	51,1
5	Irlande	161 200	3 205,7	50,3
6	France	1 897 800	38 701,9	49,0
7	États-Unis	12 397 900	256 586,8	48,3
8	Allemagne	2 538 000	55 804,0	45,5
9	Danemark	185 000	4 313,0	42,9
10	Suède	290 000	6 869,0	42,2
11	Royaume-Uni	1 978 800	48 071,4	41,2
12	Autriche	283 200	6 885,0	41,1
13	Australie	701 000	17 344,5	40,4
14	Finlande	162 400	4 107,0	39,5
15	Grèce	328 400	8 347,1	39,3
16	Suisse	267 400	6 936,9	38,5
17	Canada	1 099 100	28 543,0	38,5
	OCDE (moyenne)	33 749 800	891 642,4	37,9

Source : OCDE, *Labour productivity data*, Factbooks 2007.

En termes de comparaison internationale, la productivité horaire du Canada est légèrement supérieure à celle de la moyenne des pays de l'OCDE. Si l'on prend pour référence l'écart entre la productivité du travail au Canada et celle au Québec calculé par Statistique Canada (Québec = 92,7 et Canada = 100), la productivité québécoise se situerait légèrement en dessous de la moyenne de l'OCDE³⁵. Soulignons que le cas de la Norvège illustre bien les réserves qui doivent être apportées quant à l'interprétation de cet indicateur. En ce qui concerne le numérateur (la production marchande), la Norvège profite de l'exploitation d'importantes ressources pétrolières. Et en ce qui concerne le dénominateur, le nombre d'heures travaillées par travailleur en Norvège est l'un des plus faibles des pays de l'OCDE.

L'analyse du rythme de croissance de la productivité permet de prévoir l'évolution de ce classement. Pour les prochaines années, un déclassement du Québec est prévu en raison de la faiblesse relative du rythme de croissance de sa productivité³⁶. Celui-ci a été en moyenne de +1,0 % au Québec de 1981 à 2006, alors qu'il a été de +1,3 % en Ontario, de +1,6 % aux États-Unis et que le rythme médian au sein de l'OCDE a été de +1,9 % au cours de cette même période.

³⁴ Ministère des Finances, « La croissance de la productivité du travail : un défi de taille pour le Québec ». Consulter également le site du Centre for the Study of Living Standards et la publication *Observateur international de la productivité*.

³⁵ Ces données sont à utiliser avec précaution, en raison de la difficulté à mesurer de façon uniforme le nombre total d'heures travaillées à partir des statistiques produites par chaque pays.

³⁶ Pierre Fortin, Andrée Corriveau et Jean Boivin, *L'investissement au Québec : on est pour*, p. 33.

Ces quelques commentaires d'ordre méthodologique laissent entrevoir que l'exercice visant à mesurer la performance économique imputable aux modèles nationaux de développement est sujet à des biais de sélection quant aux unités de comparaison choisies, aux critères et aux unités de mesure. Cet exercice est également propice à l'omission de certaines variables explicatives. La comparaison des modèles nationaux de développement sur la seule base d'indicateurs statistiques constitue inévitablement une réduction de la complexité. En complément d'une approche strictement statistique, il convient donc d'enrichir l'analyse de la politique économique québécoise en fonction d'observations plus qualitatives qui permettent d'appréhender le degré de cohérence historique et politique du modèle québécois de développement.

1.2 UNE DÉFINITION DU MODÈLE QUÉBÉCOIS DE DÉVELOPPEMENT

Depuis les années 1960 et la Révolution tranquille³⁷, un modèle de développement propre au Québec s'est construit sur trois idées³⁸ : l'intervention de l'État, la concertation et le nationalisme québécois. Leur importance respective varie selon les conjonctures politiques.

1.2.1 L'intervention de l'État

Les constats des défaillances du marché, particulièrement en ce qui concerne les difficultés des entreprises québécoises à accéder à des sources de financement et la faible représentation des francophones au sommet des entreprises, sont la principale justification de l'intervention de l'État québécois dans l'économie³⁹. Pour pallier ces défaillances, deux voies de développement peuvent être empruntées : la voie du développement « par le haut » et celle « par le bas »⁴⁰. Dans le premier cas, l'intervention de l'État est centralisatrice et hiérarchique. Les territoires locaux qui sont l'objet de l'intervention de l'État sont considérés comme passifs. Les grands projets d'infrastructure, tels que la construction du complexe hydroélectrique de La Grande Rivière situé en Jamésie qui fournit près de 45 % de l'électricité du Québec⁴¹, illustrent cette conception du développement.

Cependant, même ces projets d'envergure font l'objet d'une négociation avec les populations locales. Plus particulièrement dans l'exemple du projet de La Grande Rivière, les questions des droits territoriaux des nations autochtones et des retombées locales du développement hydroélectrique de la Jamésie ont été clarifiées par la signature de la Convention de la Baie-James et du Nord québécois en 1975. De plus en plus souvent, l'intervention de l'État québécois dans l'économie est considérée comme devant accompagner et faciliter les initiatives locales et individuelles. Des organismes dépassant le clivage traditionnel entre

³⁷ Le phénomène connu sous l'expression de *Révolution tranquille* désigne la période historique commençant au début des années 1960, qui a pour caractéristique majeure la rapidité et l'ampleur du processus d'étatisation et de changement social. La croissance de la taille de l'État (sur ce sujet, consulter *L'État québécois en perspective, Effectif public total*) et la diversification de ses missions (rappelons, notamment, que le ministère de l'Éducation a été créé en 1964 et que la mise en place d'un programme universel et gratuit d'assurance maladie date de 1971) se sont concentrées principalement au cours des années 1960 et 1970.

³⁸ Luc Juillet, Gilles Paquet et Jeffrey Roy, « Le nouveau modèle québécois axé sur la gouvernance ». Selon Benoît Lévesque, préface de l'ouvrage de Gilles L. Bourque, *Le modèle québécois de développement : de l'émergence au renouvellement*, p. xi, ce modèle se caractérise par : la reconnaissance d'une pluralité d'acteurs collectifs, dont l'État; la régionalisation et la décentralisation; une certaine socialisation du marché et une ouverture vers une économie sociale et plurielle; une démocratisation des rapports de travail; une revalorisation de la formation et une professionnalisation du travail; une intervention économique située; la multiplication des lieux de délibération avec les acteurs sociaux.

³⁹ Yves Bélanger, *Québec inc. : L'entreprise québécoise à la croisée des chemins*.

⁴⁰ On peut faire référence également à la dichotomie entre développement exogène et développement endogène. Cette dernière distinction est toutefois relative. Par exemple, à l'échelle mondiale, le développement de l'hydroélectricité au Québec renvoie plutôt à une logique de développement endogène, de développement contrôlé par une province. À l'échelle du Québec toutefois, l'intervention de la société d'État Hydro-Québec, par la mise en valeur et l'exploitation des territoires locaux qu'elle vise, participe plutôt d'une logique de développement exogène, marquée par un fonctionnement dichotomique entre le « centre » et la « périphérie ».

⁴¹ Hydro-Québec, *Rapport annuel 2006*, p. 5, et Hydro-Québec, *Système hydrique de La Grande Rivière*.

l'État et le marché ont pour ce faire été créés. C'est le cas, entre autres, des centres locaux de développement et des SOLIDE⁴².

La voie du développement « par le bas » s'applique particulièrement aux problématiques des villes monoindustrielles. En 1994, dans près d'une municipalité locale sur cinq, soit 262 municipalités, la majorité des emplois était liée à l'exploitation de la forêt. Pour 134 d'entre elles, c'était la quasi-totalité des emplois qui dépendait de l'exploitation de cette ressource⁴³. La crise forestière que connaît le Québec, tout comme l'ensemble du Canada, a amené le gouvernement à mettre en place un instrument contractuel, les contrats de diversification et de développement, qui lie l'octroi d'aides financières gouvernementales à l'atteinte d'objectifs de modernisation du tissu économique des municipalités⁴⁴.

De manière générale, conformément à la conception du développement par le bas, le gouvernement cherche à créer des incitatifs au développement des entreprises en réduisant ses prélèvements obligatoires. Les allègements fiscaux sont ainsi privilégiés au détriment des subventions directes aux entreprises. Ceux-ci sont accordés en fonction de la localisation des entreprises dans des régions éloignées⁴⁵ et du secteur d'activité (manufacturier et des nouvelles technologies notamment).

De plus, les aides gouvernementales ont vu leur cible principale changer, notamment à la suite des recommandations du rapport Gagné⁴⁶ et du rapport Fortin⁴⁷. Alors que dans la conjoncture de croissance du chômage au début des années 1990, le gouvernement subventionnait directement des entreprises non rentables afin qu'elles soient en mesure de maintenir leur niveau d'emploi, les aides gouvernementales ont dorénavant pour cible principale l'amélioration de la productivité des entreprises. Par ce changement, la création d'emplois est considérée comme une conséquence de la rentabilité des entreprises et non plus comme l'objectif premier des subventions gouvernementales. Certaines mesures du budget 2008-2009, telles que l'instauration d'un nouveau crédit d'impôt à l'investissement pour les entreprises situées en régions éloignées et la suppression de la taxe sur le capital dans le secteur manufacturier, illustrent également ce changement.

1.2.2 La concertation

Les années 1960 et 1970 ont été marquées par un type de développement « par le haut » et une certaine étatisation de la société. Depuis les années 1980⁴⁸, un processus de sociétisation de l'État caractérise plutôt le fonctionnement du modèle québécois. Ce processus se manifeste par un ensemble de dispositifs permettant la participation des groupes représentatifs constitués (principalement le patronat, les syndicats et les organismes sans but lucratif) à la gouverne des services publics. Il permet également la concertation avec la société civile.

⁴² Sociétés locales d'investissement dans le développement de l'emploi. Les SOLIDE sont des organismes sans but lucratif financés par « le milieu » (les municipalités locales, les municipalités régionales de comté, les entreprises, les institutions financières), le ministère des Affaires municipales et des Régions et le Fonds de solidarité FTQ.

⁴³ Marc-Urbain Proulx, *L'économie des territoires du Québec : aménagement, gestion, développement*, p. 16.

⁴⁴ Ministère des Affaires municipales et des Régions, *Document d'information à l'intention des municipalités dévitalisées du Québec*.

⁴⁵ Des régions qui sont également appelées *régions ressources*. Par la Stratégie de développement économique des régions ressources, le gouvernement accordait un ensemble d'avantages fiscaux aux entreprises localisées dans sept régions du Québec. Pour en savoir plus, lire Yves Bélanger, *Les incitatifs fiscaux destinés aux régions ressources : S'adapter au nouveau contexte économique en s'appuyant sur la fiscalité, qui doit-on soutenir? Éléments de réflexion*.

⁴⁶ Robert Gagné, Luc Godbout et Guy Lacroix, *À armes égales*.

⁴⁷ Pierre Fortin, Andrée Corriveau et Jean Boivin, *L'investissement au Québec : on est pour*.

⁴⁸ Pierre Hamel et Bernard Jouve, *Un modèle québécois? Gouvernance et participation dans la gestion publique*, p. 15 et 16. Ce processus de sociétisation de l'État expliquerait pourquoi il est difficile de vouloir réformer les structures de gouvernance du modèle québécois, comme le premier ministre Jean Charest le proposait lors de son discours d'ouverture de la première session de la 37^e législature du 4 juin 2003, sans provoquer une remise en question de l'identité collective québécoise.

Dans le domaine économique⁴⁹, la participation institutionnelle du patronat et des syndicats à la gouvernance de l'État est particulièrement visible dans la composition des conseils d'administration de plusieurs organismes consultatifs (Commission de la santé et de la sécurité au travail, Commission des partenaires du marché du travail, Conseil consultatif du travail et de la main-d'œuvre). Trois groupes de représentants font partie de ces conseils d'administration : les représentants des centrales syndicales, ceux des organisations patronales et ceux du gouvernement qui agissent à titre d'observateurs.

Sous les gouvernements Lévesque (1976-1985), dans un contexte de politisation des conflits de travail⁵⁰, la tenue de sommets économiques a été l'occasion d'ancrer des pratiques de concertation entre les acteurs du développement économique au Québec⁵¹. Lors des dix conférences socioéconomiques et régionales tenues entre le premier sommet économique de Pointe-au-Pic en mai 1977 et la fin de l'année 1978, ces relations néocorporatistes poursuivaient l'objectif de rendre l'économie québécoise plus concurrentielle, notamment dans les secteurs des services et des technologies⁵². Les débuts du premier gouvernement Bouchard ont également été marqués par la mise en place de grandes rencontres néocorporatistes. Le Forum pour l'emploi de mars 1996, au cours duquel le gouvernement a annoncé l'objectif de réduire les déficits publics, a notamment été d'une composition pluraliste. Si ces sommets sont par définition temporaires, ils s'inscrivent en continuité avec des pratiques de participation de la société civile à la gestion publique. Établies dès les années 1970, ces pratiques ont été particulièrement nombreuses dans les secteurs de l'éducation et de la santé⁵³.

Historiquement, le développement local et régional est une problématique fortement sujette à favoriser des pratiques de concertation⁵⁴. La concertation s'inscrit dans une tendance généralisée de revalorisation des territoires locaux minés par les effets de la mondialisation⁵⁵. Le recours à la concertation vise à tirer profit de façon optimale des ressources et des capacités d'innovation de ces territoires. Elle permettrait l'émergence de projets collectifs communs aux territoires locaux. Devant la concurrence internationale, l'avantage comparatif des territoires découlerait ainsi plus de la mise en place d'arrangements institutionnels que de l'exploitation maximale des ressources naturelles. Encastrés dans leur milieu, ces arrangements auraient pour but de soutenir l'entrepreneuriat régional⁵⁶ et l'innovation technologique et organisationnelle.

Sur le plan politique et institutionnel, la décentralisation et la régionalisation sont des conséquences du processus d'adaptation de l'économie locale aux contraintes de la mondialisation. Au Québec, depuis la création des conférences régionales des élus (CRÉ) en 2004, on assiste à une politisation de la gouvernance des instruments de développement local et régional. La mise en place des CRÉ valorise le rôle des élus locaux comme principaux responsables de la coordination des actions des organismes de planification et de développement sur les plans local et régional⁵⁷. En effet, au sein des conseils d'administration d'une CRÉ, les deux tiers des membres, les élus locaux, sont des membres de droit. Le tiers restant, composé de re-

⁴⁹ *Ibid.* Dans les secteurs de la santé et de l'éducation, la participation du public et des groupes d'intérêts constitués est également bien établie.

⁵⁰ Simon Langlois, *La société québécoise en tendances, 1960-1990*, p. 267.

⁵¹ Dorval Brunelle et Benoît Lévesque, « Free Trade and Quebec Models of Development », p. 391-406.

⁵² Mona-Josée Gagnon, « La participation institutionnelle du syndicalisme québécois : variations sur les formes du rapport à l'État », p. 173-204.

⁵³ Pierre Hamel et Bernard Jouve, *Un modèle québécois? Gouvernance et participation dans la gestion publique*, analysent notamment les relations entre la société civile et l'État dans deux organisations : les conseils d'administration des centres de santé et de services sociaux et les conseils d'établissements scolaires.

⁵⁴ Pour une synthèse de l'histoire et des enjeux du développement économique régional au Québec, lire Louis Côté, Benoît Lévesque et Guy Morneau, *Le développement économique régional*.

⁵⁵ Pierre Veltz, *Le nouveau monde industriel*. À l'instar de Jean-François Bayart, *Le gouvernement du monde : une critique politique de la globalisation*, p. 10, les termes *globalisation* et *mondialisation* sont considérés dans ce texte comme des synonymes.

⁵⁶ Pierre-André Julien, *Entrepreneuriat régional et économie de la connaissance : une métaphore des romans policiers*.

⁵⁷ Loi sur le ministère des Affaires municipales et des Régions, article 21.7.

présentants du milieu socioéconomique⁵⁸, est nommé par les membres de droit selon des critères laissés à la discrétion du conseil. La représentation respective des milieux des affaires, de l'éducation, de la culture, des organismes communautaires et des syndicats varie donc d'une CRÉ à l'autre. Cela pourrait engendrer un affaiblissement du caractère pluraliste de la gouvernance du développement local et régional⁵⁹.

Toutefois, il faut souligner que la valorisation du rôle des élus locaux reste relative. Le ministère des Affaires municipales et des Régions demeure l'acteur prédominant en ce qui concerne les politiques de développement local et régional, en raison principalement de la centralisation des leviers budgétaires au Québec.

1.2.3 Le nationalisme québécois

Depuis les années 1960, le modèle québécois de développement est la concrétisation de la volonté de la plupart des leaders politiques, tant souverainistes que fédéralistes, de renforcer l'autonomie politique et administrative du Québec⁶⁰. Cette quête d'autonomie a eu des conséquences sur la dynamique des relations intergouvernementales. Considérant le rattrapage économique du Québec comme une nécessité, les gouvernements successifs du Québec ont défendu une vision dualiste du fédéralisme selon laquelle le cadre « national » d'action publique serait avant tout celui du territoire québécois⁶¹. La sécularisation de l'éducation, la mise en place d'un système de santé universel public, la nationalisation de l'électricité et l'élaboration de dispositifs de solidarité interrégionale sont autant d'initiatives concrètes visant à accroître le sentiment d'appartenance et d'identification des Québécois à un espace national, le Québec⁶².

Cette quête a également eu des conséquences sur la dynamique du corporatisme au Québec. Principalement, elle s'est traduite par une alliance plus ou moins explicite entre le parti souverainiste d'inspiration sociale-démocrate, le Parti québécois, et les centrales syndicales. Un compromis de type keynésien entre grandeurs domestique et civique⁶³ est à l'origine de cette alliance. Le gouvernement québécois s'était alors engagé, d'une part, à redistribuer en services publics (notamment dans les domaines de l'éducation et de la santé) le produit de l'amélioration de la productivité et, d'autre part, à garantir les conditions de l'indépendance économique du Québec⁶⁴. Un tel compromis a été affaibli par la financiarisation et l'internationalisation de l'économie et par la prédominance des instruments économiques monétaires sur les instruments budgétaires pour faire face à la crise du mode de production fordiste. Depuis les années 1980, l'objectif prioritaire de la politique économique est d'accroître la compétitivité du Québec. L'objectif du plein emploi, quant à lui, découlerait de la compétitivité de l'économie⁶⁵.

Habilitante, partenariale et nationaliste, la politique économique québécoise est l'un des leviers majeurs du processus de construction nationale de la société québécoise. Clairement interventionniste et de type

⁵⁸ Cette proportion est un maximum. Loi sur le ministère des Affaires municipales et des Régions, article 21.9.

⁵⁹ Benoît Lévesque, « Le modèle québécois de développement régional et local : vers le néolibéralisme et la fin du modèle québécois? ».

⁶⁰ Louis Côté, Benoît Lévesque et Guy Morneau, *Le développement économique régional*.

⁶¹ État québécois en perspective, *Relations intergouvernementales*, et Daniel Béland et André Lecours, « Sub-State Nationalism and the Welfare State: Québec and Canadian Federalism », p. 77-96.

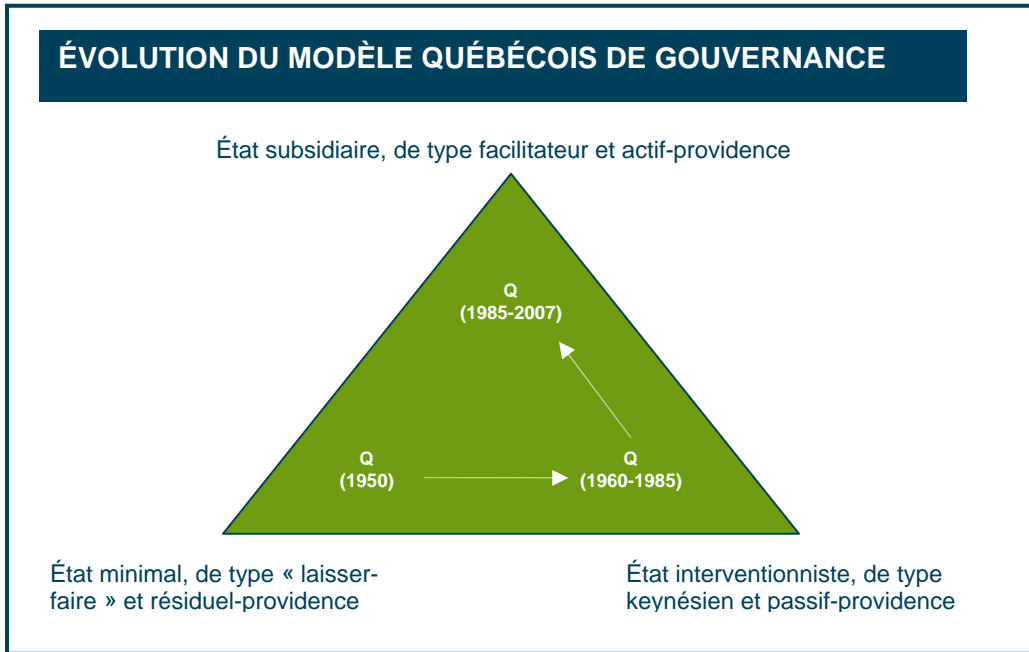
⁶² Le gouvernement fédéral a cependant, au cours des années 1960, 1970 et 1980, accru ses interventions sectorielles et « régionales » au bénéfice des résidents du Québec, mais également des autres provinces canadiennes. Cette concurrence entre les gouvernements fédéral et provincial pour la désignation de l'espace national légitime d'action publique renvoie à l'expression *competitive state building* développée par Banting. Keith Banting, « The Welfare State as Statecraft: Territorial Politics and Canadian Social Policy ».

⁶³ Gilles L. Bourque, *Le modèle québécois de développement : de l'émergence au renouvellement*. Lire également Peter Lange et Geoffrey Garrett, « The Politics of Growth », p. 794-809.

⁶⁴ Voir section 2.1.2.

⁶⁵ Bob Jessop, « Fordism and Post-Fordism: a Critical Reformulation », p. 46-69.

keynésien lors de la Révolution tranquille, le rôle de l'État est devenu de plus en plus subsidiaire depuis la moitié des années 1990⁶⁶.



D'après Louis Côté, « L'étude des modèles nationaux de gouvernance : le cas québécois », p. 107 et Louis Côté, Benoît Lévesque et Guy Morneau, *L'évolution du modèle québécois de gouvernance : le point de vue des acteurs*, p. 9.

Cette évolution du modèle québécois s'est accompagnée d'une transformation partielle de ses modes d'intervention. Dans certains domaines d'action publique, dont les politiques de l'emploi, l'intervention de l'État est devenue de plus en plus active, conditionnée et ciblée, et non plus passive et universelle. Loin d'être propre au Québec, l'adoption d'une configuration d'action publique plus subsidiaire, où l'État assume un rôle de « facilitateur », et non plus de prestataire, est commune⁶⁷ à de nombreux pays. Elle est particulièrement manifeste dans des pays de petite taille ayant une économie ouverte, tels que les pays nordiques⁶⁸, qui font face aux défis de garantir un accès équitable aux services publics tout en maintenant un haut niveau de compétitivité de leur économie.

Le modèle québécois de développement concilierait ainsi des caractéristiques libérales, conformément à l'intégration continentale et internationale de son économie, et des caractéristiques plus socialisantes, qui constituent un legs des créations institutionnelles de la Révolution tranquille. La deuxième partie de ce document fournira des éléments démontrant l'existence d'un tel syncrétisme.

2 LES COMPLÉMENTARITÉS DU MODÈLE QUÉBÉCOIS DE DÉVELOPPEMENT SCRUTÉES ET COMPARÉES

Pour des raisons qui tiennent à son histoire, à sa géographie et à sa culture, le Québec est particulièrement sujet aux hybridations⁶⁹. Dans le domaine économique, la cohérence d'ensemble des arrangements institutionnels propres au Québec est soumise à de nombreuses influences : des influences nord-américaines, qui s'imposent d'elles-mêmes pour des raisons géographiques et commerciales, mais également des influen-

⁶⁶ Louis Côté, « L'étude des modèles nationaux de gouvernance : le cas québécois », p. 95-117.

⁶⁷ Sur le sujet de la convergence, lire Colin J. Bennett, « What is Policy Convergence and What Causes it? », p. 215-233.

⁶⁸ À propos de ces pays, consulter la Revue internationale de politique comparée, *Le modèle nordique*.

⁶⁹ Gilles L. Bourque, *Le modèle québécois de développement : de l'émergence au renouvellement*, p. 4. « Par son histoire et sa morphologie, le Québec a toujours donné lieu à des combinaisons hybrides, déjouant les analyses trop linéaires des dynamiques sociales. »

ces européennes, en raison du rôle dévolu à l'État dans la structuration des rapports entre économie et société. Le Québec emprunterait ainsi des caractéristiques propres à chacun des deux types d'économie de marché élaborés par Hall et Soskice⁷⁰, à savoir :

- l'économie libérale de marché, dans laquelle la détermination de l'offre et de la demande s'opère essentiellement sur des marchés dérégulés et où les interventions de l'État dans l'économie sont limitées. Les caractéristiques de ce type de capitalisme ressemblent à celles des pays anglo-saxons (les États-Unis et le Royaume-Uni notamment);
- l'économie coordonnée de marché, dans laquelle les relations entre les acteurs économiques sont déterminées par des modalités de coordination autres que celles liées au fonctionnement du libre marché concurrentiel. L'Allemagne et le modèle rhénan de capitalisme, nommé également économie sociale de marché, incarnent le mieux ce type d'économie de marché. L'économie coordonnée de marché se distingue notamment par l'enchevêtrement des structures de financement des entreprises, des fonctions de service public assumées par des associations corporatives et du rôle de l'État dans les domaines de la recherche, des affaires sociales et de la politique industrielle⁷¹.

Toutefois, contrairement aux études de Campbell et Pedersen⁷², qui décrivent le Danemark comme un cas exemplaire d'hybridation⁷³ des formes de coordination par le marché et des formes de coordination non marchande, l'intégration de ces deux formes de coordination au Québec apparaît à bien des égards partielle. L'identité du modèle québécois de développement serait ainsi hybride, mais également, sous certains aspects, empreinte de dualité. Dans certains secteurs institutionnels, elle serait libérale et dans d'autres, elle serait clairement coordonnée. La deuxième partie de ce chapitre, qui se fonde sur les études de Bruno Amable sur la diversité des capitalismes⁷⁴, explorera, dans plusieurs secteurs institutionnels, cette question de l'intégration du libéralisme et de la coordination dans la conduite de la politique économique québécoise.

Précédemment, on soutiendra que le modèle québécois a pour référentiel⁷⁵ la conciliation entre une ouverture envers le libre-échange⁷⁶ et le souci de défendre les intérêts minoritaires du Québec dans l'espace américain. Le référentiel du modèle québécois se concrétise ainsi par des configurations d'action publique qui varient entre libéralisme et étatisme.

⁷⁰ Peter A. Hall et David Soskice, *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, p. 8. Kenworthy propose de nommer les économies libérales de marché des *market-coordinated economies* et les économies coordonnées de marché des *non-market coordinated economies* pour souligner qu'il existe dans les premières des mécanismes de coordination qui divergent de ceux qu'on observe dans les secondes par l'importance du rôle de la régulation marchande. Lane Kenworthy, « Institutional Coherence and Economic Performance », p. 69-91.

⁷¹ Jürgen Hoffmann, « Co-Ordinated Continental European Market Economies under Pressure from Mondialisation: Germany's Rhineland Capitalism ».

⁷² John L. Campbell et Ove K. Pedersen, « The Varieties of Capitalism and Hybrid Success: Denmark in the Global Economy », p. 307-332.

⁷³ Benoît Lévesque et Bernard Thiry, « Concurrence et partenariat, deux vecteurs de la reconfiguration des nouveaux régimes de la gouvernance des services sociaux et de santé ». Un modèle hybride laisse supposer l'intégration des deux formes de coordination, alors que la non-intégration donne lieu à une dualité.

⁷⁴ Bruno Amable, *Les cinq capitalismes : Diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation*, 374 p.

⁷⁵ Pierre Muller, « Esquisse d'une théorie du changement dans l'action publique : Structures, acteurs et cadres cognitifs », p. 155-187. Le concept *référentiel* est utile pour rendre compte des contraintes des structures (en l'occurrence l'intégration continentale de l'économie) et du travail de production cognitive et normative des acteurs qui leur permet d'agir sur ces structures.

⁷⁶ Cela a été manifeste lors du troisième Sommet des Amériques qui s'est tenu en avril 2001 à Québec et qui s'est conclu par une déclaration en faveur de la mise en place, à partir de 2005, d'une Zone de libre-échange des Amériques (ZLEA).

2.1 LES OBJECTIFS DE LA POLITIQUE ÉCONOMIQUE QUÉBÉCOISE

2.1.1 Favoriser l'intégration économique du Québec en Amérique du Nord⁷⁷

Au Québec, l'estompement des frontières tarifaires est largement perçu comme un facteur de croissance économique. À titre d'illustration, en 2004, près d'un tiers des emplois du Québec dépendait des exportations, tant à l'étranger que dans le reste du Canada⁷⁸. Par ailleurs, l'économie québécoise est particulièrement dépendante de la conjoncture économique américaine et des fluctuations du taux de change. Cela s'explique par le fait que les États-Unis achètent une grande part des exportations internationales québécoises (78,7 % en 2006)⁷⁹.

Cette volonté politique continue en faveur d'une libéralisation des échanges commerciaux a pour but de favoriser le développement de filières industrielles à haute valeur ajoutée. En effet, l'ouverture de l'économie⁸⁰ au marché international permet à certaines activités industrielles québécoises (l'aviation et l'aluminerie notamment) de trouver des débouchés qui ne seraient pas rentables si elles devaient se limiter au marché québécois.

TAUX D'OUVERTURE DE L'ÉCONOMIE QUÉBÉCOISE COMPARÉ À CELUI D'AUTRES PROVINCES CANADIENNES - 2006					
	Québec	Ontario	Colombie-Britannique	Alberta	Nouveau-Brunswick
Exportations interprovinciales (en M\$)	56 630	103 584	28 009	51 140	8 582
Exportations internationales (en M\$)	95 300	224 885	50 433	89 715	11 752
Importations interprovinciales (en M\$)	58 919	80 183	37 852	46 261	11 585
Importations internationales (en M\$)	100 818	224 756	48 435	57 728	12 150
Exportations internationales / total des exportations (en %)	62,7	68,5	64,3	63,7	57,8
Importations internationales / total des exportations (en %)	36,9	26,3	43,9	44,5	48,8
Balance commerciale	- 7 807	+ 23 530	- 7 845	+ 36 866	- 3 401
Taux d'ouverture	110,2	113,6	91,3	102,0	173,9

Source : Institut de la statistique du Québec, *Tableau statistique canadien*, tableaux 8.9 (commerce interprovincial de biens et services), 9 (commerce international de biens et services) et 4.1 (PIB au prix courant), mis à jour le 13 novembre 2007.

Le poids du commerce international et du commerce interprovincial dans l'économie, mesuré par le taux d'ouverture, est plus faible au Québec qu'en Ontario. Cette province bénéficie de sa forte intégration avec le marché américain. Parmi les six postes frontières par lesquels est dédouané plus de 80 % du commerce

⁷⁷ Lire sur ce sujet, Luc Bernier, « The Foreign Economic Policy of a Subnational State: The Case of Quebec » et Dorval Brunelle et Benoît Lévesque, « Free Trade and Quebec Models of Development », p. 391-406.

⁷⁸ En 2004, les exportations internationales généraient 17,5 % des emplois du Québec et les exportations interprovinciales 12,9 %. Ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation, *Le Calepin : Le commerce extérieur du Québec*, p. 10.

⁷⁹ *Ibid.*, p. 22.

⁸⁰ Cette ouverture est mesurée par le taux d'ouverture de l'économie, qui est le pourcentage des exportations et des importations interprovinciales et internationales dans le PIB. Ce taux peut être supérieur à 100 %, puisqu'un produit importé peut être, une fois transformé, exporté.

entre les États-Unis et le Canada, en 2002, quatre se situaient en Ontario, dont les trois principaux (Windsor, Niagara Falls et Sarnia)⁸¹.

2.1.2 Garantir les conditions de l'indépendance économique du Québec

Depuis les années 1960, le Québec s'est doté de plusieurs organisations publiques et collectives dont la mission est de garantir les conditions de l'indépendance économique du Québec et d'effectuer un certain rattrapage du niveau de vie des Québécois comparativement à celui des États voisins canadiens et américains⁸². Depuis cette époque, on a assisté à une transformation des modes d'intervention de l'État québécois.

À l'origine, le modèle québécois première version⁸³ était très clairement d'inspiration keynésienne, interventionniste, bureaucratique et centralisé. L'État québécois était considéré comme le principal acteur du développement économique. Cette conception du rôle de l'État s'inscrivait en rupture avec celle, clientéliste et minimale, qui prévalait sous Duplessis⁸⁴. Le slogan de la campagne de Jean Lesage en 1962, « Maîtres chez nous », résumait cette volonté des Québécois de s'approprier leur territoire et les moyens de leur indépendance économique.

Pour expliquer l'importance des questions économiques dans le projet nationaliste après 1960⁸⁵, il faut rappeler qu'en l'absence de l'intervention de l'État, la main-d'œuvre francophone du Québec était victime de discrimination sur le marché du travail québécois, où la langue vernaculaire était l'anglais. Cette discrimination était évidente en ce qui concerne la distribution linguistique des revenus. À la fin des années 1960, un Québécois unilingue anglophone avait un revenu près de deux fois supérieur à un Québécois unilingue francophone⁸⁶. Cette discrimination était particulièrement marquée dans les milieux ouvriers urbains où le quart des familles francophones gagnait moins de 3 000 \$ en 1961, ce qui constituait alors le seuil de pauvreté⁸⁷. Elle était aussi manifeste en ce qui a trait à l'accès à l'emploi, le taux de chômage étant dans les années d'après-guerre nettement plus élevé au Québec que dans le reste du Canada⁸⁸.

Depuis les années 1960, on a assisté à une augmentation importante du taux de contrôle francophone de l'économie du Québec, qui est passé, de 1961 à 1987, de 47 % à 60 %⁸⁹. Pareillement, au début des années 1990, « près de 70 % des recettes des sociétés du Québec provenaient d'entreprises dont le centre de décision se trouve au Québec et dont le contrôle est québécois⁹⁰ », alors qu'en Ontario et en Alberta, ce taux était seulement de 60 % et de 50 %.

Dans sa seconde version, le modèle québécois de développement est devenu pluraliste en permettant la participation de représentants de la société civile à la gestion des services publics. On assiste ainsi au passage d'un modèle centralisé à un modèle partenarial de gouvernement. Si elle est commune à l'ensemble

⁸¹ Transports Canada, *Les transports au Canada 2002*.

⁸² Sur cette question du rattrapage économique du Québec, lire Alain Guay et Nicolas Marceau, *Réponses aux détracteurs du « modèle québécois » : Le Québec n'est pas le cancre économique qu'on dit*.

⁸³ La distinction entre les modèles québécois de développement première version et deuxième version a été formulée par Gilles L. Bourque, *Le modèle québécois de développement : de l'émergence au renouvellement*.

⁸⁴ Lire Gérard Boismenu, *Le duplessisme : politique économique et rapports de force, 1944-1960*, 432 p.

⁸⁵ Pierre Martin, « Le nationalisme québécois et le choix du libre-échange continental », p. 105-132.

⁸⁶ John Alexander Dickinson et Brian Young, *Brève histoire socio-économique du Québec*, p. 355, sur la base des rapports des commissions royales sur le bilinguisme et le biculturalisme de la fin des années 1960.

⁸⁷ Gérard Boismenu, *Le duplessisme : politique économique et rapports de force, 1944-1960*, p. 304.

⁸⁸ Selon Gérard Boismenu, *Le duplessisme : politique économique et rapports de force, 1944-1960*, p. 304, le Québec représentait 28 % de la main-d'œuvre canadienne en 1960, mais 36,8 % du chômage canadien. Lire aussi Alain-G. Gagnon et Mary Beth Montcalm, *Québec : au-delà de la Révolution tranquille*.

⁸⁹ John Alexander Dickinson et Brian Young, *Brève histoire socio-économique du Québec*, p. 338.

⁹⁰ Serge Saucier, « Québec inc. a-t-il encore un avenir? », p. 69.

des pays industrialisés, cette évolution est toutefois plus prononcée dans les « petits pays »⁹¹. Cela s'expliquerait par le fait que ces petits pays, tels que les pays scandinaves, l'Autriche ou encore les Pays-Bas, fortement intégrés dans l'économie mondiale, n'ont la possibilité d'offrir des biens et services d'excellence que dans un nombre limité de secteurs d'activité. La paix sociale dans ces secteurs étant cruciale pour la prospérité collective, cela a entraîné la mise en place d'arrangements institutionnels néocorporatistes⁹².

La conciliation de ces deux objectifs, le premier favorisant la régulation marchande et le second privilégiant une régulation étatique ou partenariale, explique la formation d'un modèle de développement propre au Québec. Cela s'inscrit dans une culture politique et dans une trajectoire historique des relations entre l'État et la société qui lui sont propres.

2.2 DES ÉLÉMENTS D'APPRÉCIATION DU DEGRÉ DE COMPLÉMENTARITÉ INSTITUTIONNELLE DU MODÈLE QUÉBÉCOIS DE DÉVELOPPEMENT

En Amérique du Nord, un des terreaux historiques de l'économie libérale de marché⁹³, le modèle québécois de développement présenterait une certaine singularité. Loin de remettre en cause les fondements de l'économie de marché, ce modèle aurait des caractéristiques communes avec des pays d'Europe continentale, tels que l'Allemagne ou l'Autriche, notamment en raison du rôle de coordination et d'accompagnement que joue l'État dans les relations entre l'économie et la société. Aux fins de la présente étude, les caractéristiques propres au Québec en ce qui a trait aux cinq secteurs institutionnels examinés par Amable⁹⁴ pour distinguer cinq modèles de capitalisme (fondé sur le marché, social-démocrate, européen continental, méditerranéen, asiatique) seront présentées et comparées. Ces cinq secteurs sont :

- la concurrence sur les marchés de produits;
- le rapport salarial (réglementation et relations industrielles) et les institutions du marché du travail;
- l'intermédiation financière et la gouvernance corporative;
- la protection sociale;
- le secteur éducatif.

2.2.1 La concurrence sur le marché des produits

L'état de la concurrence dans un pays donné est déterminé par un ensemble d'arrangements institutionnels. L'importance de l'actionnariat public et l'effet contraignant de barrières réglementaires et tarifaires sont les principales variables pour mesurer le degré de libre concurrence qui prévaut sur le marché des produits⁹⁵. Plus l'actionnariat public et ces barrières sont faibles dans un pays donné, plus le modèle de capitalisme prévalant dans ce pays se rapproche du type libéral d'économie de marché.

⁹¹ Peter J. Katzenstein, *Small States in World Markets: Industrial Policy in Europe*, 268 p. Lire aussi École nationale d'administration publique, *Télescope*, vol. 13, n° 2.

⁹² Anton Hemerijck, Brigitte Unger et Jelle Visser, « How Small Countries Negotiate Change: Twenty-Five Years of Policy Adjustment in Austria, the Netherlands, and Belgium », p. 175 et s.

⁹³ Peter A. Hall et David Soskice, *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, p. 8.

⁹⁴ Bruno Amable, *Les cinq capitalismes : Diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation*, 374 p. Les catégories d'Amable ont été jugées plus exhaustives et complémentaires que les catégories que Hall et Soskice utilisent pour distinguer les économies libérales de marché des économies coordonnées de marché. Les cinq catégories élaborées par Hall et Soskice sont : les relations industrielles et les négociations relatives aux conditions salariales et de travail; la formation professionnelle et le perfectionnement; la gouvernance corporative (principalement les relations entre les firmes et leurs investisseurs); les relations entre firmes; les relations de travail et l'organisation du travail (partage de l'information, existence d'incitatifs à la productivité).

⁹⁵ *Ibid.*, p. 154.

Au Canada, de manière générale⁹⁶, les questions de concurrence relèvent du gouvernement fédéral et font l'objet d'une certaine homogénéisation dans le cadre de l'ALENA. En dehors de cet espace de libre-échange, le Canada, selon des données colligées au cours des années 1990, apparaît cependant comme un des pays de l'OCDE ayant dressé les barrières les plus importantes aux importations et à l'investissement étranger⁹⁷. Il faut toutefois souligner le caractère relatif du protectionnisme du marché des produits au Canada, puisque les économies des pays de l'OCDE sont parmi les plus ouvertes et les plus attractives pour les investissements étrangers.

Dans ce contexte, le Québec présente une spécificité limitée, notamment en ce qui a trait au rôle d'actionnaire que joue l'État québécois. Ce rôle est concentré dans un nombre restreint de secteurs d'activité. Comparativement au gouvernement fédéral, le gouvernement du Québec n'a créé que peu d'entreprises publiques à vocation commerciale et non financière. Par l'intermédiaire de celles qu'il a créées, il a choisi de privilégier les secteurs liés à l'exploitation des ressources naturelles⁹⁸ (l'exploration minière et pétrolière, la foresterie) et au développement économique régional.

À la suite de l'épisode de privatisation d'entreprises publiques qu'a connu le Québec dans les années 1980 et au début des années 1990, mais qui a toutefois été d'une moindre ampleur que celui qu'ont connu les sociétés de la Couronne fédérales, l'économie publique commerciale du Québec n'a une importance significative que dans un seul domaine, l'énergie⁹⁹. En effet, depuis la nationalisation de l'électricité en 1962, Hydro-Québec, la société d'État chargée de la production et de la distribution de l'électricité, a continuellement servi d'instrument de développement régional. Les investissements massifs de cette société ont été le symbole de l'interventionnisme de type keynésien qui caractérisait alors la politique économique québécoise¹⁰⁰.

Outre les investissements directs lors de la réalisation des projets hydroélectriques dans certaines régions périphériques du Québec, le faible prix de l'électricité constitue un facteur d'attractivité de l'économie québécoise. Déterminé à la suite de consultations publiques tenues par la Régie de l'énergie, un organisme gouvernemental de régulation dont le conseil d'administration est nommé par le gouvernement, le prix de l'électricité est près de deux fois moins élevé au Québec qu'aux États-Unis.

	TARIF EN C/KWH			
	Québec	États-Unis	Italie	Norvège
Secteur résidentiel	6,4	11,4	18,1	5,0
Secteur industriel	3,9	6,8	16,6	4,2

Source : Ministère des Ressources naturelles, *Statistiques énergétiques*, [en ligne], <http://www.mrnf.gouv.qc.ca/energie/statistiques/index.jsp>

⁹⁶ Une des exceptions est le domaine de la radiodiffusion et des télécommunications, Ce domaine est soumis aux exigences du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes en ce qui a trait au contenu canadien.

⁹⁷ Giuseppe Nicoletti, Stefano Scarpetta et Olivier Boylaud, *Summary Indicators of Product Market Regulation with an Extension to Employment Protection Legislation*.

⁹⁸ Plusieurs sociétés d'État, créées dans les années 1960, ont été abolies au cours des années 1980 et 1990, telles que la Sidbec (sidérurgie), la SOQUEM (Société québécoise d'exploitation minière), la SOQUIP (Société québécoise d'initiative pétrolière) et la REXFOR (exploitation forestière). Elles ont été remplacées par des mesures préférentielles de financement mises en place par des entreprises publiques (SGF particulièrement) et des entreprises collectives.

⁹⁹ La loterie et la vente d'alcool sont les deux autres secteurs d'activité qui font l'objet d'un monopole d'État, assurés respectivement par Loto-Québec et la Société des alcools du Québec.

¹⁰⁰ Au cours des années 1970, ces investissements représentaient près du quart de tous les investissements (publics et privés) au Québec. Luc Bernier et Louis Simard, « The Governance of Public Enterprises: The Quebec Experience », p. 463. Voir également Pierre Fortin, Andrée Corriveau et Jean Boivin, *L'investissement au Québec : on est pour*, p. 124.

Dans l'espace de concurrence nord-américain, l'électricité québécoise, à plus de 95 % d'origine hydroélectrique¹⁰¹, se situe en dessous du prix du marché. À l'échelle internationale, seule la Norvège a un prix de l'électricité inférieur à celui du Québec.

L'exportation d'hydroélectricité est considérée par certains analystes comme l'usage qui permettrait de maximiser la rente hydroélectrique¹⁰². Le gouvernement du Québec privilégie plutôt de se servir de l'atout que constitue cette ressource bon marché pour attirer ou retenir en régions certaines industries¹⁰³. Outre la tarification spécifique dont bénéficie le secteur industriel, des ententes entre le gouvernement et de grandes entreprises favorisent les investissements privés par un ensemble d'incitatifs financiers, fiscaux et réglementaires. En contrepartie d'un investissement de 2 G\$ pour construire une nouvelle aluminerie dans la région du Saguenay–Lac-Saint-Jean, l'entente signée entre le gouvernement du Québec et Alcan en décembre 2006 prévoit par exemple un prêt sans intérêt de 400 M\$, des exonérations de 112 M\$, une prolongation du contrat de vente d'électricité à tarif préférentiel et une extension des droits d'Alcan pour l'exploitation de la rivière Péribonka¹⁰⁴.

2.2.2 La réglementation du marché du travail, les relations industrielles et les politiques de l'emploi

Le travail, considéré comme facteur de production, est un élément essentiel de la compétitivité des économies de l'ère postindustrielle. Pour analyser son impact sur la compétitivité, on distingue communément trois dimensions : la protection de l'emploi par la réglementation, la dynamique des relations industrielles et le mode de fonctionnement de la politique de l'emploi¹⁰⁵.

La réglementation du marché du travail

Selon les données de l'OCDE¹⁰⁶, le marché du travail au Canada est parmi les moins réglementés. En 1998, hormis les États-Unis et le Royaume-Uni, c'était au Canada que la protection des travailleurs par la réglementation du travail était la plus faible au sein de l'OCDE. Quatre pays méditerranéens (l'Espagne, l'Italie, la Grèce et le Portugal) étaient, à l'opposé, ceux dont la réglementation du travail était la plus protectrice parmi les pays de l'OCDE.

Toutefois, il faut souligner que les normes du travail du Québec sont sous certains aspects (droit de rappel après licenciement, protection contre le harcèlement, congés, durée du travail, salaire minimum) parmi les plus généreuses du Canada¹⁰⁷. À l'échelle nord-américaine, cette intervention de l'État québécois dans les relations de travail contraste particulièrement avec le modèle américain, marqué par le rôle minimaliste de l'État dans la détermination des conditions universelles de travail. Alors que le rôle de l'État québécois dans

¹⁰¹ Ministère des Ressources naturelles et de la Faune, *Statistiques énergétiques*.

¹⁰² Gérard Bélanger et Jean-Thomas Bernard, *Les subventions aux alumineries : des bénéfiques qui ne sont pas à la hauteur*.

¹⁰³ Dans cette perspective, Hydro-Québec est considérée plutôt comme un outil de développement endogène. Il faut souligner que la Révolution tranquille n'a pas apporté de changement quant à la dominante endogène de l'utilisation des ressources hydroélectriques, dans la mesure où le gouvernement du Québec a, depuis le début du XX^e siècle, favorisé les investissements privés dans le domaine hydroélectrique pour attirer des industries consommatrices d'électricité sur son territoire, comme les industries de transformation des métaux ou de pâtes et papiers. Les changements qu'a amenés la Révolution tranquille tiennent plutôt aux modalités du développement endogène et particulièrement au rôle central attribué alors à l'État québécois. Pour plus de détails sur la période précédant la nationalisation de l'hydroélectricité, lire John H. Dales, *Hydroelectricity and Industrial Development: Quebec, 1898-1940*.

¹⁰⁴ Gérard Bélanger et Jean-Thomas Bernard, *Les subventions aux alumineries : des bénéfiques qui ne sont pas à la hauteur*. Ces deux économistes estiment à 2,7 G\$ le coût d'opportunité de cette entente.

¹⁰⁵ Bruno Amable, *Les cinq capitalismes : Diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation*, p. 165 et s.

¹⁰⁶ Guiseppe Nicoletti, Stefano Scarpetta et Olivier Boylaud, *Summary Indicators of Product Market Regulation with an Extension to Employment Protection Legislation*, p. 40 et s.

¹⁰⁷ Ministère du Travail, *Une étude comparative de la législation sur les normes minimales du travail au Canada*.

le rapport salarial vise particulièrement à assurer un ensemble de droits sociaux minimaux et universels, les normes du travail aux États-Unis sont beaucoup moins généreuses¹⁰⁸.

Les relations industrielles

Les relations industrielles au Québec se caractérisent par la décentralisation des négociations¹⁰⁹ et par l'importance relative du taux de syndicalisation, qui est supérieur à la moyenne canadienne et à la moyenne américaine. Selon le ministère du Travail¹¹⁰, le taux de syndicalisation en 2005 était de 40,5 % au Québec, de 30,6 % dans le reste du Canada et de 13,7 % aux États-Unis. Cet écart s'explique en partie par l'intervention du gouvernement du Québec dans les relations de travail au moyen du régime d'extension juridique des conventions collectives¹¹¹. Ce régime vise à protéger les employeurs contre la concurrence déloyale et à améliorer les conditions de travail des non-syndiqués. Il permet au gouvernement de « décréter qu'une convention collective relative à un métier, à une industrie, à un commerce ou à une profession, lie également tous les salariés et tous les employeurs professionnels du Québec, ou d'une région déterminée du Québec¹¹² ».

Bien que des divergences soient observables en Amérique du Nord en ce qui concerne la réglementation du travail, dans leur mode de fonctionnement, les régimes de relations de travail québécois, canadiens et américains s'accordent sur deux principes :

- la retenue syndicale obligatoire à la source, principe connu sous l'expression *formule Rand*¹¹³ au Canada;
- un système de négociation de site, par opposition à un système de négociation de branche.

En dehors de l'espace nord-américain, relativement homogène en ce qui a trait aux relations industrielles, la comparaison des taux de syndicalisation est peu pertinente. En France et en Allemagne par exemple, le principe de la liberté d'association prévaut, ce qui rend une règle semblable à la formule Rand inconcevable. De surcroît, dans ces pays, des normes de travail universelles ou sectorielles offrant de nombreux avantages sociaux et de fortes garanties contre les licenciements et les congédiements rendent la syndicalisation moins nécessaire. D'autant plus que, dans ces deux pays, des modes de relations de travail paritaires, qui permettent aux employés d'être syndiqués ou non, ont été mis en place dans les entreprises (le comité d'entreprise en France et le *Betriebsrat* en Allemagne).

Au Québec, la dynamique des relations industrielles serait donc plus « segmentaliste » que collectiviste¹¹⁴, c'est-à-dire qu'elle serait caractérisée par une décentralisation des relations industrielles et qu'elle favoriserait la compétition entre les employeurs afin qu'ils proposent des perspectives de carrière et des privilèges (assurance maladie, régime de retraite, formation et perfectionnement notamment) qui sont propres aux sites de travail. En cela, le Québec s'apparenterait plus aux économies libérales de marché qu'aux économies coordonnées de marché. Toutefois, l'existence de normes de travail minimales et universelles plus

¹⁰⁸ Pour connaître les normes du travail au Québec, consulter le site de la Commission des normes du travail, *Les normes*. Aux États-Unis, il n'existe pas de normes universelles relatives aux congés payés par exemple. Toutefois, la question du salaire minimum est l'objet d'une loi depuis 1938.

¹⁰⁹ Cela est vrai dans le secteur privé. Au contraire, dans le secteur public, les relations industrielles sont fortement centralisées.

¹¹⁰ Ministère du Travail, *La présence syndicale au Québec en 2005*, p. 2.

¹¹¹ Gérard Hébert, *L'ABC des relations du travail au Québec et au Canada*, p. 26.

¹¹² Loi sur les décrets de convention collective, art. 2.

¹¹³ Cette formule oblige un employeur dont plus de la majorité des employés sont légalement représentés par un syndicat de prélever, sur la paie de tous les employés, qu'ils soient membres ou non du syndicat, la cotisation syndicale.

¹¹⁴ Kathleen Thelen, « Varieties of Labor Politics in the Developed Democracies », p. 77.

généreuses que celles en vigueur aux États-Unis et au Royaume-Uni atténue le caractère libéral des relations industrielles au Québec¹¹⁵.

Les relations industrielles au Québec sont également marquées, dans certains secteurs et dans certains sites de production, par des procédures originales et innovantes de concertation et de participation des travailleurs¹¹⁶. Les fonds de travailleurs, qui permettent de rediriger l'épargne et le capital vers des secteurs industriels négligés et des territoires orphelins¹¹⁷, sont également un fait distinctif des relations industrielles au Québec.

Par ailleurs, la forte syndicalisation de la main-d'œuvre dans certains secteurs d'activité engendre une uniformisation des conditions de travail. En effet, dans un contexte de pénurie de main-d'œuvre, les employeurs des entreprises où les salariés sont non syndiqués sont incités à proposer des conditions semblables à celles des entreprises concurrentes où les salariés sont syndiqués. L'effet du fort taux de syndicalisation de la main-d'œuvre au Québec a ainsi pour conséquence d'instituer *de facto* un mode de détermination de travail par branche tel qu'il existe notamment en Allemagne et en France. Néanmoins, dans ces pays, la coordination par branche est beaucoup plus institutionnalisée. De nombreux comités paritaires assument ce rôle de coordination qui est promu et encadré par l'État. Au Québec, en revanche, les corporations et les ordres professionnels disposent d'une plus grande autonomie et l'intervention de l'État est plus réglementaire qu'institutionnelle.

La politique de l'emploi

Dans le domaine de la politique de l'emploi, définie comme les mesures spécifiques visant à soutenir l'offre et la demande sur le marché du travail, on distingue communément les mesures actives des mesures passives. « Les mesures actives ont pour objectif d'aider au retour à l'emploi des chômeurs et d'augmenter le niveau d'emploi dans l'économie, soit de manière directe (création d'emplois publics temporaires, subventions à l'embauche), soit de manière indirecte (formation). Les mesures passives comprennent l'indemnisation du chômage et les dispositifs de cessation anticipée d'activité, dont l'objectif est d'atténuer les conséquences du chômage. Cette distinction recoupe l'opposition plus courante entre traitement économique et traitement social du chômage¹¹⁸. »

L'activation de la politique de l'emploi renvoie à un phénomène généralisé au sein des pays de l'OCDE. Elle vise la responsabilisation des bénéficiaires par l'existence de contreparties à l'octroi des prestations de chômage. L'aide gouvernementale est, dans les pays qui ont adopté ce type de politique, conditionnelle à la démonstration plus ou moins contraignante de la volonté des bénéficiaires d'accroître leur employabilité. Cette vision active de la politique de l'emploi a été élaborée à l'origine dans les milieux conservateurs américains. Elle a été reprise par la suite par les démocrates qui proposaient de remplacer les programmes sociaux universels de l'État (*Welfare State*), qui entraînaient supposément « une culture de la dépendance permanente¹¹⁹ », par des programmes dits de *workfare*, c'est-à-dire qui incitent les chômeurs à accepter les offres de travail existantes.

Le *workfare* américain se distingue du concept populaire de *flexisécurité*. Ce dernier a été développé sur la base des innovations danoises en la matière. Il désigne une configuration de la politique de l'emploi qui

¹¹⁵ À ce sujet, lire Jacques Bélanger et Gilles Trudeau, « Le cadre réglementaire en matière d'emploi : L'industrie manufacturière québécoise en contexte d'intégration économique » et Jonathan Zeitlin et David M. Trubek, *Governing Work and Welfare in a New Economy: European and American Experiments*.

¹¹⁶ À ce sujet, consulter Paul-André Lapointe, Guy Cucumel, Paul R. Bélanger, Benoît Lévesque et Pierre Langlois, « Nouveaux modèles de travail dans le secteur manufacturier au Québec », p. 313-347; Paul-André Lapointe, Guy Cucumel, Paul R. Bélanger et Benoît Lévesque, « Du fordisme au postfordisme? Portrait des innovations sociales dans les usines syndiquées du Québec », p. 11-59; Paul R. Bélanger et Benoît Lévesque, « Le modèle québécois : vers une démocratie sociale? », p. 39-50.

¹¹⁷ Voir la section 2.2.3 ci-après.

¹¹⁸ Christine Erhel, « Politiques de l'Emploi ».

¹¹⁹ Pierre Rosanvallon, *La nouvelle question sociale : Repenser l'État-providence*, p. 170-171, citant le livre-programme de Clinton en 1992, *Putting People First*.

combine faible protection de l'emploi, mobilité du travail et flexibilité des conditions de travail avec un haut niveau de protection sociale¹²⁰. Les mesures de protection sociale sont dites actives dans la mesure où elles visent à accroître l'employabilité des chômeurs et des personnes occupant des emplois précaires par la formation et la réinsertion professionnelle.

Au Québec, conformément aux caractéristiques des économies libérales de marché, la priorité de la politique de l'emploi est de favoriser l'employabilité et la réinsertion professionnelle des personnes sans emploi. En vigueur depuis 2005, la décision d'amalgamer les services de la sécurité du revenu au sein des centres locaux d'emploi témoigne clairement de l'orientation « active » de la politique de l'emploi au Québec. De plus, dans le cadre du Pacte pour l'emploi entré en vigueur en mars 2008, le gouvernement du Québec a décidé de dépenser près de 1 G\$ en trois ans pour soutenir la formation professionnelle et, indirectement, pour réduire le nombre de prestataires des programmes d'assistance sociale.

Parmi les mesures passives, la principale, l'indemnisation du chômage, est de type assurantiel. Au Canada, le programme de l'assurance-chômage, qui a été rebaptisé *programme de l'assurance-emploi* en 1996, est de compétence fédérale depuis 1940. Ce programme est strictement financé par les cotisations des employeurs (à hauteur de 58,3 %) et des employés (41,7 %). Toutefois, c'est le gouvernement fédéral qui fixe les taux de cotisation, après consultation de la Commission de l'assurance-emploi. Il gère également les placements du fonds de l'assurance-emploi de manière discrétionnaire. Le compte de l'assurance-emploi est consolidé avec les comptes de l'administration fédérale depuis 1986, ce qui a pour effet de reporter l'excédent ou le déficit annuel de l'assurance-emploi au solde budgétaire du gouvernement fédéral¹²¹. La gouvernance de ce fonds est sujette à controverses, étant donné que son utilisation vise plus à alimenter le fonds consolidé du gouvernement fédéral qu'à optimiser les placements au profit des bénéficiaires, comme c'est le cas par exemple pour les fonds publics de retraite (Régime de pensions du Canada et Régime de rentes du Québec). Il faut noter également qu'au cours des années 1990, ce programme a fait l'objet d'un redimensionnement important (diminution des indemnités, de la durée maximale des prestations, durcissement des critères d'admissibilité) afin de réduire les déficits du compte de l'assurance-emploi. Selon les termes de Développement Ressources Humaines Canada, ce redimensionnement avait pour but de rendre les salaires « concurrentiels » par rapport aux prestations¹²².

Le mode de fonctionnement de l'assurance-emploi au Canada est hybride. Il repose à la fois sur un mode de financement par les cotisations sociales, ce qui est le propre des modèles de type bismarckien, et sur un mode de gouvernance où prédomine le gouvernement, fédéral en l'occurrence, comme dans les modèles de type beveridgien. Dans ces modèles toutefois, il y a une corrélation entre les agents qui financent les comptes d'assurance-emploi et ceux qui les gèrent, ce qui n'est pas le cas au Canada où les décisions de la Commission de l'assurance-emploi sont liées à celles du gouvernement. En Allemagne, conformément à la logique bismarckienne, ces comptes sont gérés par des structures tripartites (État, employeurs, employés) et le financement des prestations sociales est assuré par « des cotisations assises sur les salaires, les droits étant ouverts aux seuls cotisants¹²³ ». Au Royaume-Uni, le système d'indemnisation du chômage est de type beveridgien : les dépenses sociales sont financées par l'impôt et l'acteur étatique prédomine logiquement dans le processus de détermination et de prélèvement des revenus de l'assurance-emploi.

En termes de comparaison internationale, on peut distinguer trois groupes de pays au sein de l'OCDE¹²⁴. Le premier est constitué des pays anglo-saxons, qui dépensent globalement peu dans ce domaine en propor-

¹²⁰ Ce concept a été créé pour rendre compte de la réforme danoise en matière de politique de l'emploi. Sur cette expérience, lire Kongshoj Madsen, « How Can it Possibly Fly? The Paradox of a Dynamic Labor Market in a Scandinavian Welfare State », p. 323-355.

¹²¹ Institut canadien des actuaires, *Un regard en arrière et un pas en avant : Le point de vue des actuaires concernant l'avenir du système d'assurance-emploi*, p. 11.

¹²² Ressources humaines et Développement social Canada, *Rapport de contrôle et d'évaluation de l'assurance emploi*, p. 151.

¹²³ Christine Erhel, « Politiques de l'Emploi ».

¹²⁴ *Ibid.*

tion de leur PIB et dont les dépenses sont essentiellement passives. Parmi ces pays, le Canada, avec 30 % de dépenses actives, est le pays de l'OCDE qui a le taux d'activité des dépenses générées par les politiques de l'emploi le plus faible. « Un second modèle peut regrouper la France et l'Italie, sur la base de l'importance des mesures de retraites anticipées et de certaines mesures d'intervention directe en faveur de la création d'emplois. Enfin, un troisième modèle correspondrait aux cas de l'Allemagne et de la Suède, caractérisés par l'importance de l'effort global consacré à la politique de l'emploi, et en particulier aux mesures de formation professionnelle et d'aide à l'embauche (y compris pour les handicapés)¹²⁵. »

2.2.3 Le financement des entreprises et la gouvernance corporative

Dans la littérature spécialisée sur le sujet de l'intermédiation financière¹²⁶, on distingue les systèmes de financement des entreprises fondés sur les banques de ceux fondés sur les marchés financiers. Une autre variable doit également être prise en compte pour expliquer la diversité des types de relations entre les entreprises et les investisseurs, celle de la proximité entre ces deux types d'agents économiques. En Amérique du Nord, les marchés financiers sont généralement une source importante de financement des entreprises. Les modalités de financement sont décentralisées, c'est-à-dire qu'elles se fondent sur le principe de séparation des activités de production et de financement. Cette décentralisation a pour corollaire une vision à court terme du financement.

Au Québec, c'est surtout le développement d'instruments financiers (des prêts préférentiels particulièrement) qui constitue une caractéristique forte du modèle québécois¹²⁷. Devant la financiarisation de l'économie et la recomposition territoriale du système de production, ces instruments visent à faciliter l'investissement dans certains secteurs économiques en intégrant les activités de financement aux activités de production des entreprises. Cette intégration se traduit par une attitude plus « patiente » des investisseurs, ce qui convient bien au mode de gestion des petites et moyennes entreprises dont le poids collectif est particulièrement important dans le tissu économique du Québec¹²⁸.

Selon l'OCDE¹²⁹, le développement du capital de risque¹³⁰ est « le plus grand succès de l'activité publique québécoise » dans le domaine économique. À la fin des années 1990, plus de la moitié (52 %) du financement en matière de capital de risque au Canada a lieu au Québec. De plus, ce sont des entreprises collectives, des fonds syndicaux ou des coopératives qui sont les principaux acteurs dans le domaine. Les fonds syndicaux étaient responsables de 52 % du financement en matière de capital de risque, les entreprises et organismes privés (banques commerciales entre autres) de 32 %, les fonds publics de 10 % et les fonds mixtes de 6 %. Il est donc pertinent de distinguer les acteurs collectifs des acteurs publics, qui sont des sociétés d'État.

¹²⁵ *Ibid.*

¹²⁶ Bruno Amable, *Les cinq capitalismes : Diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation*.

¹²⁷ Marie-Claire Malo rend compte de la trajectoire nationale du Québec au XX^e siècle par la succession de quatre phases : la phase de l'Église-nation, celle de l'État-nation, celle de l'Entreprise-nation (« Québec inc. ») et celle de l'Investisseur-nation. Marie-Claire Malo, « Coopératives et modèle de développement : l'expérience québécoise », p. 3.

¹²⁸ Institut de la statistique du Québec et Ministère de l'Industrie et du Commerce, *Les PME au Québec : État de la situation*. En 1996, les entreprises de moins de 100 employés représentaient 34,7 % des emplois et 95,8 % des employeurs. À l'opposé, les grandes entreprises de 500 employés et plus représentaient 41 % des emplois et 0,6 % des employeurs. Selon l'Institut de la statistique du Québec et le Ministère de l'Industrie et du Commerce, cette répartition des employés et des employeurs était similaire en Ontario.

¹²⁹ OCDE, *Examens territoriaux de l'OCDE : Canada*, p. 107.

¹³⁰ Défini par le Grand dictionnaire terminologique comme un « capital d'investissement injecté dans une entreprise innovante, à fort potentiel de développement et de retour sur investissement, à ses premières phases de développement ». Selon Marguerite Mendell, Benoît Lévesque et Ralph Rouzier, « Portrait du capital de développement au Québec : une première esquisse », le potentiel de financement des entreprises ne se limite pas au capital de risque mais également au capital de développement, c'est-à-dire qu'il concerne aussi bien le soutien au démarrage que le développement des entreprises.

Parmi les acteurs collectifs, les coopératives financières sont des acteurs de première importance pour faciliter la création et la consolidation de la capitalisation des entreprises¹³¹ au Québec. De manière générale, le phénomène coopératif¹³² y est particulièrement bien développé. Selon le Forum coopératif 2007¹³³, le Québec compte 5 des 300 grandes coopératives et mutuelles du monde : le Mouvement Desjardins (13^e), la Coopérative fédérée du Québec (93^e), Agropur (138^e), SSQ Groupe financier (246^e) et La Capitale (291^e).

Par ailleurs, il existe au Québec des coopératives de financement qui ont pour vocation de soutenir les efforts d'investissement des organismes coopératifs. Elles sont regroupées régionalement et sur une base volontaire au sein des coopératives de développement régional. Elles conseillent notamment les coopératives dans leurs démarches afin que ces dernières bénéficient des conditions du régime d'investissement coopératif¹³⁴. Le rôle des coopératives de financement est particulièrement important dans les régions rurales et semi-urbaines et pour soutenir les petites et moyennes entreprises¹³⁵.

Les fonds de travailleurs gérés par des organisations syndicales sont un autre type d'acteurs collectifs dont l'importance dans l'économie québécoise en fait une spécificité. Le principal, le Fonds de solidarité FTQ, qui possède plus de 7,4 milliards d'actif net au 30 novembre 2007, est également le plus ancien (il a été créé en 1983). Le deuxième en importance (qui a un actif net de 547 M\$ au 31 mai 2007) est Fondation CSN, créé en 1996. Acheter des actions de ces fonds donne droit à un crédit d'impôt de 15 % auprès de chacun des deux ordres de gouvernement¹³⁶. L'impact de ces fonds sur le système bancaire en raison de l'effet d'éviction qu'ils produisent et leur tendance de plus en plus marquée à investir dans des entreprises québécoises ayant des projets à l'étranger sont les principales critiques formulées à leur sujet, notamment dans le rapport Brunet sur le rôle de l'État dans le capital de risque¹³⁷.

En dehors de ces acteurs non étatiques, qui doivent leur existence à des décisions fiscales et réglementaires de l'État québécois, des sociétés d'État à vocation financière ont ou ont eu un rôle stratégique dans la dynamique d'investissement des acteurs privés. Parmi elles, la Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQ) joue un rôle majeur dans la régulation économique et monétaire au Québec¹³⁸ et dans le développement et la consolidation d'un régime d'épargne-retraite propre au Québec, le Régime de rentes du Québec. Le rôle de la CDPQ n'a été qu'accessoirement de fournir du capital de risque au tissu socioéconomique québécois. Ainsi, elle investissait une faible proportion (6 %) de son actif sous la forme de capital de risque, ce qui, compte tenu de sa taille, représentait néanmoins « la source de capital de risque la plus importante au Québec et au Canada¹³⁹ ». Depuis 2003, la CDPQ a vu son rôle de soutien aux entreprises québécoises devenir statutairement marginal par rapport à celui de gérer la réserve de la Régie des rentes

¹³¹ Plusieurs formes coopératives sont à distinguer selon l'activité, les objectifs et le type de membre. Pour plus de détails, Marie-Claire Malo, « Coopératives et modèle de développement : l'expérience québécoise », p. 15.

¹³² Rappelons qu'une coopérative est une entreprise dont les copropriétaires sont les usagers et où des règles garantissent aux membres l'égalité dans l'exercice du pouvoir et l'équité dans la répartition des contributions et le partage des résultats.

¹³³ *Le Devoir* du 14 mars 2007, p. D1-D4.

¹³⁴ Ce régime permet à un membre ou à un employé d'une coopérative de déduire son investissement de son revenu imposable, jusqu'à concurrence de 30 % de son revenu total.

¹³⁵ Selon le mémoire sur le régime d'investissement coopératif déposé par le Conseil de la coopération du Québec lors des consultations prébudgétaires 2003-2004, les trois quarts des 77 000 emplois créés directement par les entreprises coopératives au Québec le sont en régions rurales et semi-urbaines.

¹³⁶ Pour un exposé des instruments fiscaux permettant de financer les entreprises du Québec, lire Cécile Carpentier et Jean-Marc Suret, « De la fiscalité comme outil de financement des entreprises canadiennes », p. 137-150.

¹³⁷ Ministère du Développement économique et régional, *Rapport du groupe de travail sur le rôle de l'État québécois dans le capital de risque*, 55 p.

¹³⁸ Au point où l'on a comparé la CDPQ à une banque centrale de substitution. Voir Gilles L. Bourque, *Le modèle québécois de développement : de l'émergence au renouvellement*, p. 48.

¹³⁹ Marguerite Mendell, Benoît Lévesque et Ralph Rouzier, « Portrait du capital de développement au Québec : une première esquisse », p. 22.

du Québec et des autres dépôts provenant de régimes de retraite d'employés publics qu'elle peut recevoir en vertu de sa loi constitutive¹⁴⁰.

La Société générale de financement et Investissement Québec sont les deux sociétés d'État qui ont clairement pour mission de servir de leviers économiques pour le développement industriel et du commerce international du Québec¹⁴¹. Ces dernières privilégient une approche partenariale et se conçoivent essentiellement comme des facilitateurs plutôt que comme des maîtres d'œuvre de projets d'envergure.

Par ailleurs, l'existence même du Réseau d'investissement social du Québec illustre la capacité d'action conjointe entre acteurs privés et acteurs publics qui caractérise le financement de l'économie sociale. Les souscripteurs du fonds pour les entreprises d'économie sociale administré par le réseau sont de grandes entreprises privées (Alcan Aluminium Limitée, le Cirque du Soleil, Imasco Limitée, le Groupe Jean Coutu), de grandes banques commerciales (la Banque de Montréal, la Banque Nationale du Canada, la Banque Royale du Canada), une coopérative financière (le Mouvement Desjardins) et le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation.

2.2.4 La protection sociale

Le niveau et les modalités de fonctionnement de la protection sociale déterminent la nature (publique, collective ou privée) de la prise en charge des risques de l'existence. Les risques les plus communément couverts sont la maladie, le handicap et la vieillesse. Si leur prise en charge varie grandement d'un pays à l'autre, sur la base des études d'Esping-Andersen, trois types de régime de protection sociale sont toutefois à distinguer¹⁴² :

- 1) le régime libéral (États-Unis, Canada, Australie, Royaume-Uni), dans lequel le marché plutôt que l'État est privilégié dans les mécanismes d'allocation des ressources¹⁴³. La responsabilité de se prémunir contre les risques de la vie est avant tout individuelle, ce qui a notamment pour conséquence la création de régimes de retraite par capitalisation. L'État joue essentiellement dans ce type de régime un rôle de contrôle des assurances privées qui couvrent ces risques. Le niveau de dépenses sociales dans ces pays est faible;
- 2) le régime social-démocrate (Danemark et Suède). L'État prédomine dans l'allocation des ressources et dispense des services universels. La citoyenneté est la condition d'accès aux services de la protection sociale. Le niveau de dépenses sociales dans ces pays est généralement élevé;
- 3) le régime conservateur corporatiste (Italie, Autriche, Belgique, Allemagne, France) qui est organisé à partir des catégories professionnelles. La protection sociale est principalement financée par les cotisations sociales des employeurs et des employés. Elle est souvent gérée par des organismes tripartites regroupant des représentants de l'État, des employeurs et des employés. Le niveau de dépenses sociales dans ces pays est généralement modéré.

¹⁴⁰ Pour un historique de la CDPQ, lire Mario Pelletier, *Dix milliards par jour*, 317 p.

¹⁴¹ Lire Luc Bernier et Louis Simard, « The Governance of Public Enterprises: The Quebec Experience », et Lucie Rouillard, « Nouvelles stratégies d'action dans le secteur public québécois : quatre exemples d'innovations financières », p. 52-69.

¹⁴² Gøsta Esping-Andersen, *Les trois mondes de l'État-providence : Essai sur le capitalisme moderne*, p. 41 et s. La typologie a été élaborée à la suite de l'analyse des caractéristiques nationales relatives à la place de la famille, des groupes de pairs, de l'État et du marché dans les processus de protection sociale; au degré d'inégalité et de stratification sociale (classes sociales plus ou moins ordonnancées); au degré de « démarchandisation », c'est-à-dire l'ampleur des services fournis en dehors du marché.

¹⁴³ Bruno Palier et Christine Daniel, *La protection sociale en Europe : Le temps des réformes*, p. 36 et s.

DEPENSES SOCIALES TOTALES EN PROPORTION DU PIB (%) EN 2003

États-Unis	Canada	Australie	Royaume-Uni	Italie	Autriche	Belgique	Allemagne	Danemark	France	Suède
17,4	19,6	20,3	23,7	27,7	29,3	30,0	30,5	32,2	33,1	37,1

Source : OCDE, Base de données sur les dépenses sociales, 2007.

En complément de cette mesure brute de la taille des systèmes de protection sociale, il est utile de prendre en considération également des indicateurs mesurant l'effet redistributif de ces systèmes, c'est-à-dire la capacité des politiques sociales et fiscales de rendre plus égalitaire la structure de répartition des revenus. Cet effet redistributif est communément mesuré par l'indice de Gini.

INDICE DE GINI¹⁴⁴ ET EFFET REDISTRIBUTIF DE L'IMPÔT ET DES TRANSFERTS, 2004

	Québec	Ontario	Alberta	Colombie-Britannique	Canada
Selon le revenu du marché	0,511	0,508	0,482	0,501	0,510
Selon le revenu total (revenu du marché + transferts)	0,416	0,436	0,423	0,423	0,429
Selon le revenu net de l'impôt sur le revenu	0,373	0,398	0,391	0,393	0,393
Effet redistributif	0,138	0,110	0,091	0,108	0,117

Source : Statistique Canada, ESTAT, Tableau 202-0705, revenu pour tous types de familles économiques.

Alors que le Québec présente la plus grande inégalité de revenus avant toute intervention publique, il affiche l'indice de Gini le plus faible après la prise en compte des transferts aux particuliers et de l'impôt sur le revenu. Parmi les quatre provinces les plus peuplées du Canada, le Québec est celle où l'effet redistributif des interventions tant provinciales que fédérales est le plus important. Parmi ces provinces, c'est au Québec que le modèle de gouvernement s'apparenterait le plus à un modèle social-démocrate. Notons qu'à l'opposé, c'est en Alberta que l'effet redistributif est le plus faible.

En termes de comparaison internationale, l'indice de Gini du Canada était, selon l'OCDE¹⁴⁵, de 0,285 au milieu des années 1990. Le Canada occupait alors une position médiane entre les pays anglo-saxons, qui ont une distribution des revenus plus inégalitaire (États-Unis = 0,344; Royaume-Uni = 0,312), et les pays nordiques, qui sont plus égalitaires (Danemark = 0,217; Suède = 0,23). L'indice de Gini du Canada était proche de celui des pays européens continentaux (Allemagne = 0,282; France = 0,278). Par inférence entre les données de Statistique Canada et de l'OCDE, l'indice de Gini du Québec serait légèrement supérieur à celui de la Suède.

Par cet effet redistributif prononcé, le système de protection sociale du Québec s'apparenterait plus au modèle social-démocrate qu'au modèle libéral. Cependant, le cas du Québec illustre bien la relativité du classement typologique. En effet, la couverture de certains risques de l'existence participe au Québec de logiques soit libérales (le financement de la retraite par capitalisation, par exemple), soit corporatiste (assurance maladie supplémentaire – qui couvre les services non assurés par le régime public d'assurance maladie – cofinancée par les employeurs et les employés).

¹⁴⁴ Selon Statistique Canada, l'indice de Gini, compris entre 0 et 1, mesure le degré relatif d'inégalité dans la distribution du revenu. L'indice serait de 0 (inégalité minimale) dans le cas d'une population dont chaque membre aurait exactement le même revenu. Il serait de 1 (inégalité maximale) si tous les membres d'une population, sauf un, n'avaient aucun revenu. Ainsi, plus l'indice est élevé, plus l'inégalité de la distribution est grande.

¹⁴⁵ Michael Förster et Mark Pearson, « Distribution des revenus et pauvreté dans la zone de l'OCDE : tendances et déterminants », 41 p.

Sur la base d'une analyse de données quantitatives pour la période 1993-1998, Bernard et Saint-Arnaud¹⁴⁶ concluent que le régime providentiel du Québec, s'il est bel et bien libéral de façon dominante tout comme celui des autres provinces canadiennes, est celui qui ressemble le plus aux régimes sociaux-démocrates européens. Le Québec et l'Alberta seraient, selon cette étude, les plus dissemblables, le régime providentiel de l'Alberta ayant plus d'affinité avec le régime « ultra-libéral » des États-Unis qu'avec le régime dit simplement « libéral » du Canada. Par certains aspects, notamment une faiblesse relative du taux d'activité des femmes, le Québec serait également proche des régimes dits « latins » ou familialistes, où « la solidarité s'incarne principalement dans la famille, qui joue le rôle déterminant dans la distribution du bien-être¹⁴⁷ ». Ces différences interprovinciales restent toutefois à relativiser, puisque c'est avec les autres provinces canadiennes que l'indice de Gini du Québec est le plus proche.

2.2.5 Le secteur éducatif

L'éducation est considérée comme un élément essentiel de la bonne performance de l'économie. En observant les résultats des enquêtes internationales sur la performance en éducation, telles que le PISA (*Programme for International Student Assessment*) mené par l'OCDE et les études d'étalonnage des pays en fonction de leur compétitivité (la plus connue étant celle du Forum économique mondial, *The Global Competitiveness Report*), on constate une corrélation entre les bons résultats en éducation et le niveau global de compétitivité des nations. Depuis l'émergence de l'économie du savoir, le rôle de l'État consiste de plus en plus à garantir, par l'offre de services d'éducation, de formation et de recherche de qualité, l'existence d'un environnement propice à l'apprentissage et à l'innovation. Selon les données du PISA 2006, le Québec affiche des résultats particulièrement bons en mathématiques (au 5^e rang parmi 60 pays), des résultats légèrement inférieurs à la moyenne canadienne en lecture et un rendement égal à la moyenne canadienne en sciences¹⁴⁸.

Outre la qualité des services éducatifs, ce sont également les liens avec l'industrie et leur effet sur l'employabilité des élèves et des étudiants qui déterminent la contribution du secteur éducatif à la performance économique nationale. Dans ce domaine, l'Allemagne fait figure de modèle à suivre en raison de l'intégration poussée des relations entre l'industrie et le secteur éducatif et de l'existence d'un système de formation professionnelle initiale et en alternance (à l'école et en entreprise), qui forme près de 60 % d'une classe d'âge. En ce qui concerne la formation universitaire, les relations entre les entreprises et les universités sont particulièrement intenses aux États-Unis. La collaboration entre la recherche universitaire et les activités de RD des entreprises est considérée comme un des facteurs essentiels de la capacité d'innovation de l'économie américaine¹⁴⁹.

Au Québec, la grande diversité de l'offre d'éducation est une caractéristique forte du secteur éducatif. Cette diversité, présente dans le réseau universitaire qui doit logiquement être spécialisé, existe également dans l'enseignement secondaire et dans le réseau collégial. Le deuxième cycle du secondaire offre notamment plus de 170 programmes de formation professionnelle répartis dans 21 secteurs. Ces programmes permettent aux jeunes et aux adultes d'obtenir un diplôme d'études professionnelles (DEP), voire une attestation de spécialisation professionnelle (ASP) ou une attestation de formation professionnelle (AFP), habilitant à exercer un métier semi-spécialisé¹⁵⁰.

¹⁴⁶ Paul Bernard et Sébastien Saint-Arnaud, « Du pareil au même? La position des quatre principales provinces canadiennes dans l'univers des régimes providentiels ».

¹⁴⁷ *Ibid.*, p. 2. Pour plus de détails sur ce quatrième type de régime providentiel élaboré en continuité des travaux d'Esping-Andersen, lire Maurizio Ferrera, « The Southern Model of Welfare in Europe », p. 17-37.

¹⁴⁸ Patrick Bussière, Tamara Knighton, Dianne Pennock, *À la hauteur : Résultats canadiens de l'étude PISA de l'OCDE. La performance des jeunes du Canada en sciences, en lecture et en mathématiques. Premiers résultats de 2006 pour les Canadiens de 15 ans.*

¹⁴⁹ World Economic Forum, *The Global Competitiveness Report 2007-2008*, p. 12.

¹⁵⁰ Ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport, *L'éducation au Québec en bref*, p. 5.

L'enseignement collégial offre également un large éventail de programmes. Parmi les 152 500 étudiants en enseignement ordinaire (en dehors de la formation continue), 46 % poursuivent une formation technique. Les étudiants en formation technique ont le choix entre 133 programmes différents. Ces programmes possèdent un fort taux de réussite, puisque pour 100 des 133 programmes techniques offerts au cégep en 2006, le taux de placement était supérieur à 87 %. De plus, 95,7 % des employeurs se disent satisfaits du niveau de compétence des diplômés de la formation technique. D'ailleurs, le taux de chômage de ces diplômés était de 9,1 points inférieur à celui de l'ensemble des jeunes de 15 à 24 ans du Québec (4,5 % contre 13,6 %) ¹⁵¹.

L'enseignement collégial est également un instrument de réinsertion professionnelle et de qualification des adultes grâce à la formation continue qu'il propose. Cette formation permet l'obtention d'une attestation d'études collégiales (AEC) ¹⁵² ou d'un diplôme d'études collégiales (DEC) en formation préuniversitaire ou en formation technique. L'obtention d'un DEC est obligatoire pour poursuivre des études universitaires. Par ailleurs, des formations techniques courtes et des formations sur mesure sont élaborées en collaboration avec les partenaires du marché du travail. Un des facteurs de succès de ce type de formation est la souplesse qu'elle permet dans le cheminement pédagogique. Ainsi, la majorité des adultes en formation continue suit la formation à temps partiel et a un emploi. Selon la Fédération des cégeps, l'obtention d'une AEC facilite l'accès à des emplois stables (86,3 % des détenteurs d'une AEC qui sont en emploi occupent un poste à temps plein) et en lien avec leur formation (75,3 % des diplômés en emploi occupent un poste lié à leur domaine) ¹⁵³.

Toutefois, au cours des années 1990, des lacunes dans l'articulation entre l'offre d'éducation et les besoins socioéconomiques ont été dénoncées ¹⁵⁴. Cela renvoie à un défi commun à la plupart des systèmes éducatifs, celui de la valorisation de l'orientation professionnelle des études quel que soit le niveau d'enseignement atteint. Au Québec, le sommet économique de 1996 a été l'occasion d'une prise de conscience du manque de structuration de la politique de développement de la main-d'œuvre. La création d'Emploi-Québec en 1997 a sanctionné un processus de regroupement des ressources provinciales et fédérales œuvrant dans le domaine de la réinsertion professionnelle et du développement de la main-d'œuvre ¹⁵⁵. Emploi-Québec intervient dans l'éducation à la vie professionnelle au moyen de deux mesures ¹⁵⁶ : la Mesure de formation de la main-d'œuvre (qui permet à un employeur d'obtenir de l'aide technique et financière pour améliorer la qualification de ses employés) et le Programme d'apprentissage en milieu de travail. Outre ces deux mesures, en ce qui concerne la formation professionnelle au sein des entreprises depuis 1995, la principale intervention de l'État québécois tient à l'obligation ¹⁵⁷ faite aux entreprises dont la masse salariale annuelle est de plus de 1 M\$ d'investir au moins 1 % de cette masse salariale dans la réalisation d'activités de formation et de développement des compétences de leur personnel.

Un autre levier des systèmes d'éducation consiste à valoriser les trajectoires individuelles afin d'accroître le niveau de qualification de la main-d'œuvre. La reconnaissance des acquis et des compétences requiert un renversement des rapports des systèmes d'éducation avec leur clientèle. Il s'agit de passer d'un mode de gestion fondé sur les catégories élaborées par les administrations publiques à un mode de gestion plus personnalisé et souple. La question de la reconnaissance des acquis est d'autant plus difficile dans le cas des nouveaux arrivants détenant des diplômes étrangers, notamment en raison des exigences de formation des ordres professionnels.

¹⁵¹ Site Internet de la Fédération des cégeps.

¹⁵² *Ibid.* En 2006, il existait environ 520 programmes d'attestation d'études collégiales.

¹⁵³ *Ibid.*

¹⁵⁴ Conseil supérieur de l'éducation, *L'éducation à la vie professionnelle : valoriser toutes les avenues*, p. 10.

¹⁵⁵ Gérald Larose, Yves Vaillancourt, Geneviève Shields et Muriel Kearney, « Contributions of the Social Economy to the renewal of policies and practices in the area of welfare to work in Quebec during the years 1983-2003 », p. 15.

¹⁵⁶ Conseil supérieur de l'éducation, *L'éducation à la vie professionnelle : valoriser toutes les avenues*, p. 18.

¹⁵⁷ Par la Loi favorisant le développement et la reconnaissance des compétences de la main-d'œuvre.

Par ailleurs, au Québec, les établissements d'enseignement supérieur jouent un rôle important en matière de développement économique régional. Il existe ainsi 35 centres collégiaux de transfert de technologie disséminés dans l'ensemble du territoire québécois en fonction des caractéristiques des territoires locaux. L'implantation régionale de l'Université du Québec¹⁵⁸ (UQ) contribue également à valoriser les avantages socioéconomiques des régions du Québec par le développement technologique et des connaissances. De plus, de nombreux établissements universitaires de l'UQ ont des installations dans plusieurs régions. C'est le cas par exemple de l'Université du Québec à Rimouski qui a ouvert en 2004 un campus à Lévis.

CONCLUSION

Dans la communauté des chercheurs en politiques publiques qui s'intéressent à la question de la performance des modèles nationaux de développement, un débat a cours sur la question de la cohérence des arrangements institutionnels. Pour certains¹⁵⁹, les modèles qui se rapprochent le plus d'un des deux idéaux types, celui de l'économie libérale de marché et celui de l'économie coordonnée de marché, seraient les plus performants. Cette vision dichotomique du développement économique rappelle l'opposition traditionnelle entre le marché et l'État et celle entre tenants du néolibéralisme et adeptes de l'interventionnisme étatique. D'autres¹⁶⁰ ont toutefois démontré que certains modèles de développement empruntant des caractéristiques aux deux idéaux types ont un niveau de performance élevé en raison de la complémentarité entre différents arrangements institutionnels. C'est notamment le cas du Danemark, qui constitue à bien des égards un exemple à suivre en raison de la conciliation entre les enjeux de la compétitivité de l'économie et ceux de la solidarité.

Si la popularité du modèle danois, et à travers lui celle du modèle nordique, est en partie due à un effet de mode et d'idéalisation, certains éléments de l'histoire politique des pays scandinaves apparaissent à juste titre riches d'enseignements pour d'autres sociétés, dont la société québécoise, qui font face aux mêmes défis. Parmi ces enseignements, le principal serait la nécessité pour les « petits pays » soumis à de fortes contraintes extérieures, tant économiques que politiques, de construire des compromis nationaux qui transcendent les clivages partisans et les clivages de classes¹⁶¹. Au Québec, les conditions politiques de l'émergence de tels compromis ne sont pas réunies. L'absence de réponses satisfaisant l'ensemble des partis politiques à la question nationale peut apparaître comme un facteur limitatif important à la formation d'arrangements institutionnels innovateurs, efficaces et empreints de justice sociale.

De manière plus fondamentale, ce sont des facteurs culturels et historiques qui peuvent expliquer les difficultés à transformer les institutions du modèle québécois d'une manière qui leur permettrait de mieux s'adapter aux enjeux de la concurrence internationale. En effet, dans le parcours historique de la société québécoise, ses rapports à l'État ont été empreints d'une certaine méfiance. Sous les régimes français et britannique, l'État était largement perçu comme une entité extérieure à la société. Les autorités publiques avaient pour principale mission la colonisation du territoire et non la mise en place d'un gouvernement responsable¹⁶². Par ailleurs, au cours du XIX^e siècle, le Québec a été particulièrement marqué par l'idéologie ultramontaine. En ce qui a trait aux relations de la société à l'État, cela s'est traduit par un rejet des tentatives de l'État d'intervenir dans les domaines sociaux (l'éducation et la santé essentiellement). Pour les ultramontains, ces domaines étaient des secteurs d'intervention sous la responsabilité des communautés

¹⁵⁸ Les établissements de l'UQ sont l'Université du Québec à Montréal (à laquelle a été intégrée la Télé-Université en 2005), l'Université du Québec à Trois-Rivières, l'Université du Québec à Chicoutimi, l'Université du Québec à Rimouski, l'Université du Québec en Outaouais, l'Université du Québec en Abitibi-Témiscamingue, l'Institut national de la recherche scientifique, l'École nationale d'administration publique et l'École de technologie supérieure.

¹⁵⁹ Peter A. Hall et David Soskice, *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, p. 45.

¹⁶⁰ John L. Campbell et Ove K. Pedersen, « The Varieties of Capitalism and Hybrid Success: Denmark in the Global Economy », p. 307-332.

¹⁶¹ École nationale d'administration publique, *Télescope*, vol. 13, n° 2.

¹⁶² L'existence d'un gouvernement responsable n'a été possible qu'à la suite de l'Acte d'union de 1840. Cet acte a réuni les provinces du Bas et du Haut Canada en une province unique.

locales qui, elles-mêmes, étaient structurées de façon traditionnelle en paroisses. Dans ce contexte, l'importance de l'Église catholique dans la formation des organisations sociales a contribué à souligner les capacités inhibitives de l'État envers l'exercice des libertés communautaires¹⁶³. Le libéralisme, tant politique qu'économique, est la troisième force qui expliquerait l'existence de rapports en partie conflictuels entre la société et l'État au Québec. Observable dans l'ensemble des sociétés américaines depuis la fin du XIX^e siècle, la prégnance du discours néolibéral, qui juge antinomiques l'intervention de l'État et la recherche de la performance, contribue également à discréditer la capacité de l'État à concevoir des arrangements institutionnels efficaces.

La situation québécoise contraste avec les relations entre l'État et la société qui prévalent dans les pays scandinaves. Dans ces pays, ces relations sont caractérisées par « un individualisme étatiste¹⁶⁴ » profondément inscrit dans leur histoire politique et culturelle, au point où les termes *État* et *société* sont perçus comme des synonymes. En Scandinavie, s'il revient à l'État de garantir l'autonomie individuelle, l'atteinte de cette autonomie n'est jugée possible que par la solidarité et l'égalitarisme entre les membres de la société¹⁶⁵. Compte tenu de leur spécificité culturelle, historique et géographique¹⁶⁶, il est donc illusoire de chercher seulement à imiter les modèles scandinaves. Il est préférable, dans un premier temps, de chercher à comprendre les expériences nordiques de réforme de l'État et de revaloriser une approche historique et culturelle du changement dans les services publics afin, dans un second temps, d'en tirer les enseignements et de les adapter au contexte québécois¹⁶⁷.

En synthétisant l'argumentaire qui précède, on peut observer que le fonctionnement de l'économie québécoise poursuit principalement une logique libérale en raison de sa forte intégration continentale. Au Québec, l'intervention de l'État dans l'économie repose sur des mesures circonscrites ayant un fort effet de levier. C'est notamment le cas des mesures en faveur du financement des entreprises et du contrôle de l'État sur des ressources énergétiques renouvelables et bon marché.

On peut cependant s'interroger sur la complémentarité¹⁶⁸ de certaines formes institutionnelles, notamment entre les secteurs des relations industrielles et de l'éducation. Au Québec, les relations industrielles participent à la fois d'un certain effort de coordination entre les organismes représentatifs du patronat et des syndicats, qui résulte parfois en un dialogue de sourds en raison de leurs positions idéologiques respectives, et d'une décentralisation de la détermination des conditions de travail dans les sites de travail. Compte tenu des caractéristiques du tissu socioéconomique québécois (l'importance des PME notamment), la mise en place de relations industrielles plus partenariales et coordonnées et l'accroissement de l'effort collectif en matière de formation professionnelle seraient des avenues privilégiées pour améliorer à moyen terme la performance du modèle québécois de développement économique. Ces orientations permettraient de concilier les exigences d'un véritable dialogue social, qui consacrerait le rôle subsidiaire et facilitateur de l'État dans la régulation du rapport salarial, et les enjeux de la compétitivité de l'économie québécoise dans un contexte de vieillissement rapide de la main-d'œuvre.

Cet exemple, et des recherches ultérieures pourront en apporter de nouveaux, atteste du caractère incomplet de l'intégration des formes de coordination marchande et non marchande au Québec. Le modèle québécois de développement, s'il est de dominante libérale, connaît un degré d'intégration de ces deux formes

¹⁶³ James Iain Gow, « La spécificité du Québec et son impact sur les institutions », p. 263-276.

¹⁶⁴ Lars Tragardh, « Statist Individualism: On the Culturality of the Nordic Welfare State », p. 252-285.

¹⁶⁵ Michel Hastings, « Dieu est-il nordique? », p. 382.

¹⁶⁶ Ove K. Pedersen, « La gouvernance évolutive, le système danois d'économie négociée », p. 17. Pour cet auteur, il est nécessaire de comprendre l'inscription historique des réformes danoises qui ont fait de la réorganisation du secteur public « une partie intégrante d'une stratégie nationale visant à améliorer la compétitivité ».

¹⁶⁷ Pour les analystes des modèles scandinaves, l'homogénéité de la population est entre autres un facteur facilitant les entreprises de réformes. Le Québec est en comparaison beaucoup plus hétérogène que les pays scandinaves du fait de l'importance de la minorité anglophone dans l'histoire économique du Québec et des flux migratoires internationaux.

¹⁶⁸ Selon Peter A. Hall et David Soskice, *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, p. 17, la complémentarité institutionnelle existe lorsque la présence d'une institution accroît l'efficacité d'une autre.

de coordination qui varie selon les secteurs institutionnels. Cela laisse place à une certaine dualité entre les formes de coordination libérales, compétitives, et les formes de coordination néocorporatistes et partenariales. Ainsi, l'amélioration de la performance économique du Québec passe par la recherche de complémentarité entre les arrangements institutionnels libéraux et coordonnés dans l'ensemble des secteurs d'intervention de l'État, ce qui peut à terme résulter en leur hybridation¹⁶⁹.

BIBLIOGRAPHIE

AMABLE, Bruno (2005). *Les cinq capitalismes : Diversité des systèmes économiques et sociaux dans la mondialisation*, Paris, Seuil, coll. Économie humaine, 374 p.

BANTING, Keith (1995). « The Welfare State as Statecraft: Territorial Politics and Canadian Social Policy », dans Stephan Leibfried et Paul Pierson (dir.), *European Social Policy between Fragmentation and Integration*, Washington, The Brookings Institution.

BAYART, Jean-François (2004). *Le gouvernement du monde : Une critique politique de la globalisation*, Paris, Fayard, 448 p.

BÉLAND, Daniel et André LECOURS (2006). « Sub-State Nationalism and the Welfare State: Québec and Canadian Federalism », *Nations and Nationalism*, vol. 12, n° 1, p. 77-96.

BÉLANGER, Gérard et Jean-Thomas BERNARD (2007). *Les subventions aux alumineries : des bénéfiques qui ne sont pas à la hauteur*, Montréal, Institut économique de Montréal, Note économique, 4 p.

BÉLANGER, Jacques et Gilles TRUDEAU (2007). « Le cadre réglementaire en matière d'emploi : L'industrie manufacturière québécoise en contexte d'intégration économique », *Relations industrielles*, vol. 62, n° 3, p. 433-465.

BÉLANGER, Paul R. et Benoît LÉVESQUE (2002). « Le modèle québécois : vers une démocratie sociale? », dans Gregor Murray, Colette Bernier, Denis Harrison et Terry H. Wagar (dir.), *Rethinking Institutions for Work and Employment*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 39-50.

BÉLANGER, Yves (1998). *Québec inc. : L'entreprise québécoise à la croisée des chemins*, Montréal, Éditions Hurtubise HMH, 202 p.

BÉLANGER, Yves (2006). *Les incitatifs fiscaux destinés aux régions ressources : S'adapter au nouveau contexte économique en s'appuyant sur la fiscalité, qui doit-on soutenir? Éléments de réflexion*, Groupe Reconversion industrielle et régionale, [en ligne], <http://www.er.uqam.ca/nobel/grri/spip.php?article12>

BENNETT, Colin J. (1991). « What is Policy Convergence and What Causes it? », *British Journal of Political Science*, vol. 21, n° 2, p. 215-233.

BERNARD, Paul et Sébastien SAINT-ARNAUD (2004). « Du pareil au même? La position des quatre principales provinces canadiennes dans l'univers des régimes providentiels », *Cahiers canadiens de sociologie*, vol. 19, n° 2, [en ligne], http://www.cprn.org/documents/32765_fr.pdf

BERNIER, Luc (1988). « The Foreign Economic Policy of a Subnational State: The Case of Quebec », dans Ivo D. Duchacek, Daniel Latouche et Garth Stevenson (dir.), *Perforated Sovereignties and International Relations: Trans-Sovereign Contacts of Subnational Governments*, New York, Greenwood Press, p. 125-139.

¹⁶⁹ Selon Benoît Lévesque et Bernard Thiry, « Concurrence et partenariat, deux vecteurs de la reconfiguration des nouveaux régimes de la gouvernance des services sociaux et de santé », l'hybridation est synonyme d'intégration. Elle est possible seulement entre des formes institutionnelles proches. Si les formes institutionnelles sont trop hétérogènes, l'intégration est impossible. Et ce sont alors des relations de dualité qui prévalent entre les formes institutionnelles.

- BERNIER, Luc et Louis SIMARD (2007). « The Governance of Public Enterprises: The Quebec Experience », *Annals of Public and Cooperative Economics*, vol. 78, n° 3, p. 455-474.
- BOISMENU, Gérard (1981). *Le duplessisme : politique économique et rapports de force, 1944-1960*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal, 432 p.
- BOURQUE, Gilles L. (2000). *Le modèle québécois de développement : de l'émergence au renouvellement*, préface de Benoît Lévesque, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, coll. Pratiques et politiques sociales et économiques.
- BOYER, Marcel (2007). *La performance économique du Québec : constats et défis (III)*, Montréal, CIRANO, 103 p.
- BRADY, Henry E. et David COLLIER (dir.) (2004). *Rethinking Social Inquiry: Diverse Tools, Shared Standards*, Lanham, Rowman and Littlefield Publishers, 362 p.
- BRUNELLE, Dorval et Benoît LÉVESQUE (2007). « Free Trade and Quebec Models of Development », dans Ricardo Grinspun et Yasmine Shamsie (dir.), *Whose Canada? Continental Integration, Fortress North America and the Corporate Agenda*, Montréal, McGill-Queen's University Press, p. 391-406.
- BUREAU OF ECONOMIC ANALYSIS, U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE (Page consultée le 26 février 2008). *State Personal Income 2007*, [en ligne], <http://www.bea.gov/newsreleases/regional/spi/2008/pdf/spi0308.pdf>
- BUSSIÈRE, Patrick, Tamara KNIGHTON et Dianne PENNOCK (2007). *À la hauteur : Résultats canadiens de l'étude PISA de l'OCDE. La performance des jeunes du Canada en sciences, en lecture et en mathématiques. Premiers résultats de 2006 pour les Canadiens de 15 ans*, Ottawa, Statistique Canada, 113 p.
- CAMPBELL, John L. et Ove K. PEDERSEN (2007). « The Varieties of Capitalism and Hybrid Success: Denmark in the Global Economy », *Comparative Political Studies*, vol. 40, n° 3, p. 307-332.
- CARPENTIER, Cécile et Jean-Marc SURET (2006). « De la fiscalité comme outil de financement des entreprises canadiennes », *Gestion 2000*, n° 5, p. 137-150.
- CENTRE FOR THE STUDY OF LIVING STANDARDS (Page consultée le 11 janvier 2008). *Observateur international de la productivité*, [en ligne], <http://www.csls.ca/ipm.asp>
- COMMISSION D'ENQUÊTE SUR LA SOCIÉTÉ PAPIERS GASPÉSIA (2005). *Rapport d'enquête sur les dépassements de coûts et de délais du chantier de la Société Papiers Gaspésia de Chandler*, [en ligne], http://www.mdeie.gouv.qc.ca/fileadmin/sites/internet/documents/publications/pdf/developpement_regional/fr/general/rapport_cespg.pdf
- COMMISSION DES NORMES DU TRAVAIL (Page consultée le 17 janvier 2008). *Les normes*, [en ligne], <http://www.cnt.gouv.qc.ca/fr/normes/index.asp>
- CONSEIL SUPÉRIEUR DE L'ÉDUCATION (2005). *L'éducation à la vie professionnelle : valoriser toutes les avenues*, Québec, Conseil supérieur de l'Éducation.
- CÔTÉ, Louis (2003). « L'étude des modèles nationaux de gouvernance : le cas québécois », *Économie et solidarités*, vol. 34, n° 2, p. 95-117.
- CÔTÉ, Louis, Benoît LÉVESQUE et Guy MORNEAU (2005). *Le développement économique régional*, [en ligne], <http://www.observatoire.enap.ca/fr/index.aspx?sortcode=1.0>
- CÔTÉ, Louis, Benoît LÉVESQUE et Guy MORNEAU (2005). *L'évolution du modèle québécois de gouvernance : le point de vue des acteurs*, Québec, École nationale d'administration publique.

- CRÊTE, Jean (2000). *Comparer le Québec à l'Ontario : Considérations méthodologiques*, Colloque de l'Association des économistes québécois, « Comparer le Québec à l'Ontario : Quels aspects considérer?, Quels résultats retenir? », 15 p., [en ligne], http://www.asdeq.org/publications/pub_4.html
- DALES, John H. (1957). *Hydroelectricity and Industrial Development: Quebec, 1898-1940*, Cambridge, Harvard University Press, 269 p.
- DICKINSON, John Alexander et Brian YOUNG (2003). *Brève histoire socio-économique du Québec*, Sillery, Septentrion, nouv. éd. mise à jour.
- DUBUC, Alain (2006). *Éloge de la richesse*, Montréal, Les Éditions Voix parallèles, 335 p.
- ÉCOLE NATIONALE D'ADMINISTRATION PUBLIQUE (2007). *Télescope*, vol. 13, n° 2, [en ligne], <http://www.observatoire.enap.ca/fr/index.aspx?sortcode=1.11.13>
- ERHEL, Christine (2002). « Politiques de l'Emploi », *Encyclopedia Universalis*, Corpus, édition septembre.
- ESPING-ANDERSEN, Gøsta (1999). *Les trois mondes de l'État-providence : Essai sur le capitalisme moderne*, Paris, PUF, 310 p.
- ÉTAT QUÉBÉCOIS EN PERSPECTIVE (Page consultée le 15 janvier 2008). *Effectif public total*, [en ligne], <http://www.etatquebecois.enap.ca/etatquebecois/fr/index.aspx?sortcode=1.1.2.8>
- ÉTAT QUÉBÉCOIS EN PERSPECTIVE (Page consultée le 15 janvier 2008). *Relations intergouvernementales*, [en ligne], <http://www.etatquebecois.enap.ca/etatquebecois/fr/index.aspx?sortcode=1.0.9>
- FÉDÉRATION DES CÉGEPS (Page consultée le 26 février 2008). *Page d'accueil*, [en ligne], <http://www.fedecegeps.qc.ca/>
- FERRERA, Maurizio (1996). « The Southern Model of Welfare in Europe », *Journal of European Social Policy*, vol. 6, n° 1, p. 17-37.
- FÖRSTER, Michael et Mark PEARSON (2002). « Distribution des revenus et pauvreté dans la zone de l'OCDE : tendances et déterminants », *Revue économique de l'OCDE*, n° 34, 41 p.
- FORTIN, Pierre, Andrée CORRIVEAU et Jean BOIVIN (2008). *L'investissement au Québec : on est pour*, Rapport du Groupe de travail sur l'investissement des entreprises, Gouvernement du Québec, 230 p.
- GAGNÉ, Robert, Luc GODBOUT et Guy LACROIX (2008). *À armes égales*, Rapport du Groupe de travail sur les aides fiscales aux régions ressources et à la nouvelle économie, Gouvernement du Québec.
- GAGNON, Alain-G. et Mary Beth MONTCALM (1992). *Québec : au-delà de la Révolution tranquille*, Montréal, VLB éditeur, coll. Études québécoises, 333 p.
- GAGNON, Mona-Josée (1991). « La participation institutionnelle du syndicalisme québécois : variations sur les formes du rapport à l'État », dans Jacques T. Godbout (dir.), *La participation politique : Leçons des dernières décennies*, Québec, Institut québécois de la culture, coll. Questions de culture, p. 173-204.
- GOW, James Iain (1997). « La spécificité du Québec et son impact sur les institutions », dans Jacques Bourgault, Maurice Demers et Cynthia Williams (dir.), *Administration publique et management public : Expériences canadiennes*, Québec, Les Publications du Québec, p. 263-276.
- GUAY, Alain et Nicolas MARCEAU (2005). *Réponses aux détracteurs du « modèle québécois » : Le Québec n'est pas le cancre économique qu'on dit*, [en ligne], http://www.inm.qc.ca/pdf/annuaire_2005_009.pdf

- HALL, Peter A. et David SOSKICE (dir.) (2001). *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, Oxford University Press.
- HAMEL, Pierre et Bernard JOUVE (2006). *Un modèle québécois? Gouvernance et participation dans la gestion publique*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal, 142 p.
- HANCKÉ, Bob, Martin RHODES et Mark THATCHER (dir.) (2007). *Beyond Varieties of Capitalism: Conflict, Contradictions and Complementarities in the European Economy*, Oxford, Oxford University Press.
- HASSENFEL, Patrick et Sylvie HENNION-MOREAU (dir.) (2004). *Concurrence et protection sociale en Europe*, Rennes, Presses universitaires de Rennes.
- HASTINGS, Michel (2006). « Dieu est-il nordique? », *Revue internationale de politique comparée*, vol. 13, n° 3, p. 377-390.
- HÉBERT, Gérard (1999). *L'ABC des relations du travail au Québec et au Canada*, 3^e édition, Montréal, G. Hébert.
- HEMERIJCK, Anton, Brigitte UNGER et Jelle VISSER (2000). « How Small Countries Negotiate Change: Twenty-Five Years of Policy Adjustment in Austria, the Netherlands, and Belgium », dans Fritz W. Scharpf et Vivien A. Schmidt (dir.), *Welfare and Work in the Open Economy: Diverse Responses to Common Challenges*, vol. 2, New York, Oxford University Press.
- HOFFMANN, Jürgen (2004). « Co-Ordinated Continental European Market Economies under Pressure from Mondialisation: Germany's Rhineland Capitalism », *German Law Journal*, vol. 5, n° 8.
- HYDRO-QUÉBEC (Page consultée le 21 janvier 2008). *Rapport annuel 2006*, [en ligne], http://www.hydroquebec.com/publications/fr/rapport_annuel/2006/pdf/hydro2006fr_complet.pdf
- HYDRO-QUÉBEC (Page consultée le 21 janvier 2008). *Système hydrique de La Grande Rivière*, [en ligne], http://www.hydroquebec.com/production/hydroelectrique/la_grande/index.html
- INSTITUT CANADIEN DES ACTUAIRES (2007). *Un regard en arrière et un pas en avant : Le point de vue des actuaires concernant l'avenir du système d'assurance-emploi*, Ottawa, Institut canadien des actuaires, 44 p.
- INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC (Page consultée le 1^{er} mai 2007). *Comparaisons interprovinciales*, Tableau 5.4, [en ligne], http://www.stat.gouv.qc.ca/donstat/econm_finnc/conjn_econm/TSC/index.htm
- INSTITUT DE LA STATISTIQUE DU QUÉBEC et MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE ET DU COMMERCE (2000). *Les PME au Québec : État de la situation*, édition 1999, Québec, Les Publications du Québec.
- JESSOP, Bob (1992). « Fordism and Post-Fordism: a Critical Reformulation », dans Michael Storper et Allen Scott (dir.), *Pathways to Industrialisation and Regional Development*, London, Routledge, p. 46-69.
- JUILLET, Luc, Gilles PAQUET et Jeffrey ROY (2002). « Le nouveau modèle québécois axé sur la gouvernance », *Interventions économiques*, vol. 29, n° 2.
- JULIEN, Pierre-André (2005). *Entrepreneuriat régional et économie de la connaissance : une métaphore des romans policiers*, Québec, Presses de l'Université du Québec, 395 p.
- KATZENSTEIN, Peter J. (1985). *Small States in World Markets: Industrial Policy in Europe*, New York, Cornell University Press, 268 p.

- KENWORTHY, Lane (2006). « Institutional Coherence and Economic Performance », *Socio-Economic Review*, vol. 4, n° 1, p. 69-91.
- LANGÉ, Peter et Geoffrey GARRETT (1985). « The Politics of Growth », *Journal of Politics*, vol. 47, n° 3, p. 794-809.
- LANGLOIS, Simon (dir.) (1990). *La société québécoise en tendances, 1960-1990*, Québec, Institut québécois de recherche sur la culture, 667 p.
- LAPOINTE, Paul-André, Guy CUCUMEL, Paul R. BÉLANGER et Benoît LÉVESQUE (2006). « Du fordisme au postfordisme? Portrait des innovations sociales dans les usines syndiquées du Québec », dans Paul-André Lapointe et Guy Bellemare (dir.), *Innovations sociales dans le travail et l'emploi : Recherches empiriques et perspectives théoriques*, Québec, Presses de l'Université Laval, p. 11-59.
- LAPOINTE, Paul-André, Guy CUCUMEL, Paul R. BÉLANGER, Benoît LÉVESQUE et Pierre LANGLOIS (2003). « Nouveaux modèles de travail dans le secteur manufacturier au Québec », *Recherches sociologiques*, vol. XLIV, n° 2, p. 313-347.
- LAROSE, Gérald, Yves VAILLANCOURT, Geneviève SHIELDS et Muriel KEARNEY (2005). « Contributions of the Social Economy to the Renewal of Policies and Practices in the Area of Welfare to Work in Quebec during the years 1983-2003 », *Canadian Journal of Career Development / Revue canadienne de développement de carrière*, vol. 4, n° 1, p. 11-28.
- LÉVESQUE, Benoît (2004). « Le modèle québécois et le développement régional et local : vers le néolibéralisme et la fin du modèle québécois? », *Cahiers du CRISES*, n° 0405, coll. Études théoriques, [en ligne], <http://www.crisis.uqam.ca/cahiers/ET0405.pdf>
- LÉVESQUE, Benoît et Bernard THIRY (2008). « Concurrence et partenariat, deux vecteurs de la reconfiguration des nouveaux régimes de la gouvernance des services sociaux et de santé », dans Bernard Enjolras (dir.), *Gouvernance et intérêt général dans les services sociaux*, Bruxelles, éd. Peter Lang.
- LISÉE, Jean-François (2006). *Déchiffrer le modèle québécois*, [en ligne], <http://www.vigile.net/ds-lisee/index.html>
- MADSEN, Kongshoj (2006). « How Can it Possibly Fly? The Paradox of a Dynamic Labor Market in a Scandinavian Welfare State », dans John L. Campbell, John A. Hall et Ove K. Pedersen (dir.), *National Identity and the Varieties of Capitalism: The Danish Experience*, Montréal, McGill-Queen's University Press, p. 323-355.
- MALO, Marie-Claire (2006). « Coopératives et modèle de développement : l'expérience québécoise », *Cahiers du CRISES*, n° ET0601, coll. Études théoriques, [en ligne], <http://www.crisis.uqam.ca/cahiers/ET0601.pdf>
- MARTIN, Pierre (1995). « Le nationalisme québécois et le choix du libre-échange continental », dans Alain G. Gagnon et Alain Noël (dir.), *L'espace québécois*, Montréal, Québec/Amérique, p. 105-132.
- MENDELL, Marguerite, Benoît LÉVESQUE et Ralph ROUZIER (2003). « Portrait du capital de développement au Québec : une première esquisse », *Économie et solidarités*, vol. 34, n° 1, p. 21-36.
- MCMAHON, Fred (2003). *Quebec Prosperity: Taking the Next Step*, Vancouver, The Fraser Institute, coll. Studies in economic prosperity, n° 2, 82 p.
- MINISTÈRE DE L'ÉDUCATION, DU LOISIR ET DU SPORT (2006). *L'éducation au Québec en bref*, Québec, ministère de l'Éducation, du Loisir et du Sport, 13 p.

- MINISTÈRE DES AFFAIRES MUNICIPALES ET DES RÉGIONS (2007). *Document d'information à l'intention des municipalités dévitalisées du Québec*, [en ligne], http://www.mamr.gouv.qc.ca/publications/regions/muni_devi.pdf
- MINISTÈRE DES FINANCES (2003). *Document de consultations prébudgétaires*, Québec, ministère des Finances.
- MINISTÈRE DES FINANCES (2005). « La croissance de la productivité du travail : un défi de taille pour le Québec », *Études économiques, fiscales et budgétaires*, vol. 1, n° 3.
- MINISTÈRE DES RESSOURCES NATURELLES ET DE LA FAUNE (Page consultée le 26 février 2008) *Statistiques énergétiques*, [en ligne], <http://www.mrnf.gouv.qc.ca/energie/statistiques/index.jsp>
- MINISTÈRE DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE, DE L'INNOVATION ET DE L'EXPORTATION (2007). *Le Calepin : Le commerce extérieur du Québec*, [en ligne], http://www.mdeie.gouv.qc.ca/fileadmin/sites/internet/documents/publications/pdf/Exportation/calepin_exterieur.pdf
- MINISTÈRE DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE ET RÉGIONAL (2003). *Rapport du groupe de travail sur le rôle de l'État québécois dans le capital de risque*, Québec, ministère du Développement économique et régional, 55 p.
- MINISTÈRE DU TRAVAIL (2006). *La présence syndicale au Québec en 2005*, rapport réalisé par Alexis Labrosse, [en ligne], http://www.travail.gouv.qc.ca/publications/rapports/bilanrt/pres_synd2005.pdf
- MINISTÈRE DU TRAVAIL (2007). *Une étude comparative de la législation sur les normes minimales du travail au Canada*, étude réalisée par Lise Boisclair et Pierre Boutet, Québec, ministère du Travail, 79 p.
- MONTPETIT, Éric (2003). « Les réseaux néocorporatistes québécois à l'épreuve du fédéralisme canadien et de l'internationalisation », dans Alain-G. Gagnon (dir.), *Québec : État et société*, tome 2, Montréal, Québec/Amérique, p. 191-207.
- MULLER, Pierre (2005). « Esquisse d'une théorie du changement dans l'action publique : Structures, acteurs et cadres cognitifs », *Revue française de science politique*, vol. 55, n° 1, p. 155-187.
- NICOLETTI, Giuseppe, Stefano SCARPETTA et Olivier BOYLAUD (2000). *Summary Indicators of Product Market Regulation with an Extension to Employment Protection Legislation*, OCDE, Economic Department Working Papers, n° 226.
- OMAN, Charles (2000). *Quelles politiques pour attirer les investissements directs étrangers? Une étude de la concurrence entre gouvernements*, Paris, OCDE, coll. Études du Centre de développement, 148 p.
- OCDE (2003). *Examens territoriaux de l'OCDE : Canada*, Paris, OCDE.
- OCDE (2007). *Les Perspectives de l'emploi de l'OCDE*, Paris, OCDE.
- PALDA, Filip (dir.) (1994). *L'État interventionniste : le gouvernement provincial et l'économie du Québec*, Vancouver, The Fraser Institute, 216 p.
- PALIER, Bruno et Christine DANIEL (2001). *La protection sociale en Europe : Le temps des réformes*, Paris, La documentation française.

- PEDERSEN, Ove K. (2007). « La gouvernance évolutive : le système danois d'économie négociée », *Télescope*, vol. 13, n° 2, [en ligne], <http://www.observatoire.enap.ca/observatoire/docs/Telescope/Volumes12-15/Telv13n2pedersen.pdf>
- PELLETIER, Mario (2002). *Dix milliards par jour*, Outremont, Carte Blanche, 317 p.
- PROULX, Marc-Urbain (2002). *L'économie des territoires du Québec : aménagement, gestion, développement*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec.
- RESSOURCES HUMAINES ET DÉVELOPPEMENT SOCIAL CANADA (2006). *Rapport de contrôle et d'évaluation de l'assurance emploi*, annexe 6, Ottawa, Ressources humaines et Développement social Canada.
- REVUE INTERNATIONALE DE POLITIQUE COMPARÉE (2006). *Le modèle nordique*, vol. 13, n° 3.
- RODRIK, Dany (2004). *Industrial Policy for the Twenty-First Century*, Kennedy School of Government, Harvard University, [en ligne], <http://ksghome.harvard.edu/~drodrik/UNIDOSep.pdf> Document non publié.
- ROSANVALLON, Pierre (1995). *La nouvelle question sociale : Repenser l'État-providence*, Paris, Seuil, coll. Points Essais.
- ROUILLARD, Lucie (2002). « Nouvelles stratégies d'action dans le secteur public québécois : quatre exemples d'innovations financières », *Administration publique du Canada*, vol. 45, n° 1, p. 52-69.
- SAUCIER, Serge (1993). « Québec inc. a-t-il encore un avenir? », dans Jean-Pierre Dupuis (dir.), *Le modèle québécois de développement économique*, Québec, Presses Inter Universitaires.
- SCHREYER, Paul et Francette KOEHLIN (2002). « Parités de pouvoir d'achat : mesure et utilisations », *Cahiers statistiques de l'OCDE*, n° 3.
- SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES ET DE LOGEMENT (2005). *L'Observateur du logement au Canada 2005*, [en ligne], <http://www.cmhc-schl.gc.ca/odpub/pdf/63938.pdf>
- THELEN, Kathleen (2001). « Varieties of Labor Politics in the Developed Democracies », dans Peter A. Hall et David Soskice (dir.), *Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, Oxford University Press.
- TRAGARDH, Lars (1997). « Statist Individualism: On the Culturality of the Nordic Welfare State », dans Oystein Sorensen et Bo Starth (dir.), *The Cultural Construction of Norden*, Oslo, Scandinavian University Press, p. 252-285.
- TRANSPORTS CANADA (Page consultée le 25 janvier 2008). *Les transports au Canada 2002*, [en ligne], http://www.tc.gc.ca/pol/fr/rapport/anre2002/2C_f.htm Mis à jour le 21 mai 2003.
- VELTZ, Pierre (2000). *Le nouveau monde industriel*, Paris, Gallimard, coll. Le Débat, 230 p.
- VIGOUR, Cécile (2005). *La comparaison dans les sciences sociales : Pratiques et méthodes*, Paris, La Découverte, coll. Guides Repères.
- WORLD ECONOMIC FORUM (2007). *The Global Competitiveness Report 2007-2008*, New York, Palgrave MacMillan.
- ZEITLIN, Jonathan et David M. TRUBEK (dir.) (2003). *Governing Work and Welfare in a New Economy: European and American Experiments*, Oxford, Oxford University Press.