

**PRODUCTIVITÉ
ET PROSPÉRITÉ
AU QUÉBEC**

BILAN
édition 2025



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

Mai 2025

Auteurs

Jonathan Deslauriers
Robert Gagné
Jonathan Paré

Mise en page

Jérôme Boivin

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

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

À propos de la Fondation Walter J. Somers

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

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

PRODUCTIVITÉ ET PROSPÉRITÉ AU QUÉBEC

BILAN édition 2025

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

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

Dépôt légal: deuxième trimestre 2025

ISBN: 978-2-924208-95-3

Bibliothèque et Archives nationales du Québec, 2025

Bibliothèque et Archives Canada, 2025

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

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

Image de couverture: iStock @werbeantrieb

© 2025 Centre sur la productivité et la prospérité – Fondation Walter J. Somers, HEC Montréal





SOMMAIRE

Dans la 15^e édition de *Productivité et prospérité au Québec – Bilan*, les chercheurs du Centre sur la productivité et la prospérité – Fondation Walter J. Somers (CPP) démontrent que le déficit de productivité structurel du Québec limite la capacité des entreprises à développer de nouveaux marchés, que ce soit à l'international ou à l'intérieur même du Canada.

Alors que des pans entiers de l'économie sont exposés face à la montée du protectionnisme américain, le CPP met en lumière l'importance de s'attaquer au fondement du retard endémique de productivité afin que les entreprises québécoises parviennent à supplanter les importations de l'étranger sur le marché intérieur et à profiter de nouveau du taux de change avantageux pour s'immiscer davantage sur les marchés étrangers.

Les chercheurs expliquent que la prospérité à long terme repose sur l'investissement privé, et non sur la levée de barrières au commerce interprovincial annoncée en grande pompe comme priorité pour contrer les tarifs du gouvernement américain.

Pour arriver à leurs fins, les entreprises devront désenclaver le marché intérieur pour intensifier la concurrence. Comme les véritables barrières au commerce interprovincial relèvent de la distance qui sépare les marchés, la seule façon d'y parvenir sera de renforcer les axes commerciaux d'est en ouest.

TABLE DES MATIÈRES

Introduction	5
PARTIE 1 – Productivité et prospérité au Québec – Bilan	6
Qu'est-ce qui explique la faiblesse relative du niveau de vie au Québec ?	11
Pourquoi la productivité du travail est-elle plus faible au Québec ? Le rôle des entreprises	16
Discussion	20
PARTIE 2 – La productivité : pour un marché intérieur fort et résilient	22
Les barrières légales au commerce interprovincial	26
Les barrières géographiques	35
Le rôle de la productivité	38
Discussion	42
Conclusion	43
Sources des données	44
Bibliographie	47

INTRODUCTION

Les menaces tarifaires américaines ont exposé les limites du dirigisme économique en vigueur au Québec de manière tout aussi explicite que les échecs récents de Northvolt et de la filière batterie, et pour cause. Après plus d'un quart de siècle d'interventions tous azimuts, le gouvernement du Québec n'est visiblement pas parvenu à accroître la résilience de son économie en la rendant plus productive, et des pans entiers de l'économie s'avèrent aujourd'hui exposés à la montée du protectionnisme américain.

C'est essentiellement dans ce contexte que s'inscrit cette quinzième édition de *Productivité et prospérité au Québec – Bilan*. En proposant un diagnostic clair de l'état de la productivité au Québec, nous verrons que la province n'est définitivement pas un «leader caché en productivité¹». En misant massivement sur des politiques axées sur la création d'emplois, les interventions de l'État et de ses nombreux bras économiques ont entravé le processus d'allocation des ressources dans l'économie en favorisant la survie d'entreprises qui cannibalisent désormais des ressources productives. Il en résulte un secteur des entreprises sclérosé qui demeure fort peu enclin à entreprendre les activités nécessaires pour accroître la productivité de l'économie.

Fidèle à une tradition initiée en 2009, la première section de l'analyse propose un état de la situation économique du Québec. Entre autres constats, nous verrons que le mirage du rattrapage économique sur l'Ontario s'explique essentiellement par la piètre performance de cette dernière, et non par une performance exceptionnelle de la part du Québec. Si la province aspire à construire une économie résiliente et compétitive, elle devra impérativement rehausser ses cibles.

Inscrite dans la foulée des menaces tarifaires américaines, la seconde portion de l'analyse met en perspective l'impact des barrières au commerce intérieur sur la croissance économique au Canada.

Longtemps jugées néfastes mais sans effet majeur sur la performance de l'économie canadienne, ces barrières sont désormais perçues comme étant des obstacles majeurs à la croissance économique. Selon les plus récentes estimations, les barrières entraîneraient une charge économique équivalant à une barrière tarifaire de 25%² ou encore une réduction de 5 100\$ par habitant³ du niveau de vie au pays. Largement relayées dans le tourbillon médiatique qui a suivi l'annonce des tarifs américains, ces estimations sont fort probablement démesurées. Même en envisageant une levée complète des entraves réglementaires au pays, il serait utopique d'espérer obtenir une augmentation de 6,9% du niveau de vie au pays⁴.

À la base, les barrières légales qui défraient systématiquement l'actualité – les exceptions à l'Accord de libre-échange canadien (ALEC) – sont trop spécifiques pour avoir un impact majeur sur la création de richesse au pays. Et même en s'attaquant à l'harmonisation des réglementations provinciales – le véritable enjeu – l'effet sur le volume des échanges commerciaux d'est en ouest demeurera limité parce que les véritables barrières au commerce interprovincial ont une origine structurelle : elles relèvent de la distance qui sépare les marchés régionaux, et de l'incapacité des entreprises à la surmonter en raison de l'ampleur de leur déficit structurel de productivité.

Sans gains de productivité substantiels, les entreprises canadiennes ne parviendront pas à supplanter les importations de l'étranger sur le marché intérieur, même si l'ensemble des barrières légales disparaissaient. Et sans infrastructures de transport résilientes et efficaces, l'impact de ces gains demeurera limité.

1 Source : [Le Québec est-il vraiment un cancre de la productivité et de l'investissement?](#) *Les Affaires*, décembre 2024.

2 Alvarez et al. (2019). [Internal Trade in Canada: Case for liberalization](#), IMF Working Paper, WP/19/158.

3 Manucha et Tombe (2022). [Liberalizing internal trade through mutual recognition – A legal and economic analysis](#), Macdonald – Laurier Institute.

4 Calculs des auteurs basés sur les estimations de Manucha et Tombe (2022) en considération du niveau de vie au Canada en 2023.

PARTIE I :

PRODUCTIVITÉ ET PROSPÉRITÉ AU QUÉBEC – BILAN

En 2009, le Centre sur la productivité et la prospérité – Fondation Walter J. Somers (CPP) publiait la première édition de *Productivité et prospérité au Québec – Bilan* avec pour objectif de favoriser la compréhension de l'enjeu de la productivité et de ses effets sur la prospérité économique du Québec. Les faits constatés à cette époque avaient de quoi préoccuper les Québécois : en conséquence d'une croissance particulièrement lente de la productivité du travail de la province entre 1981 et 2008, le Québec affichait un important retard économique par rapport aux 19 principales économies occidentales⁵. Quinze ans se sont depuis écoulés et la situation n'a pratiquement pas changé.

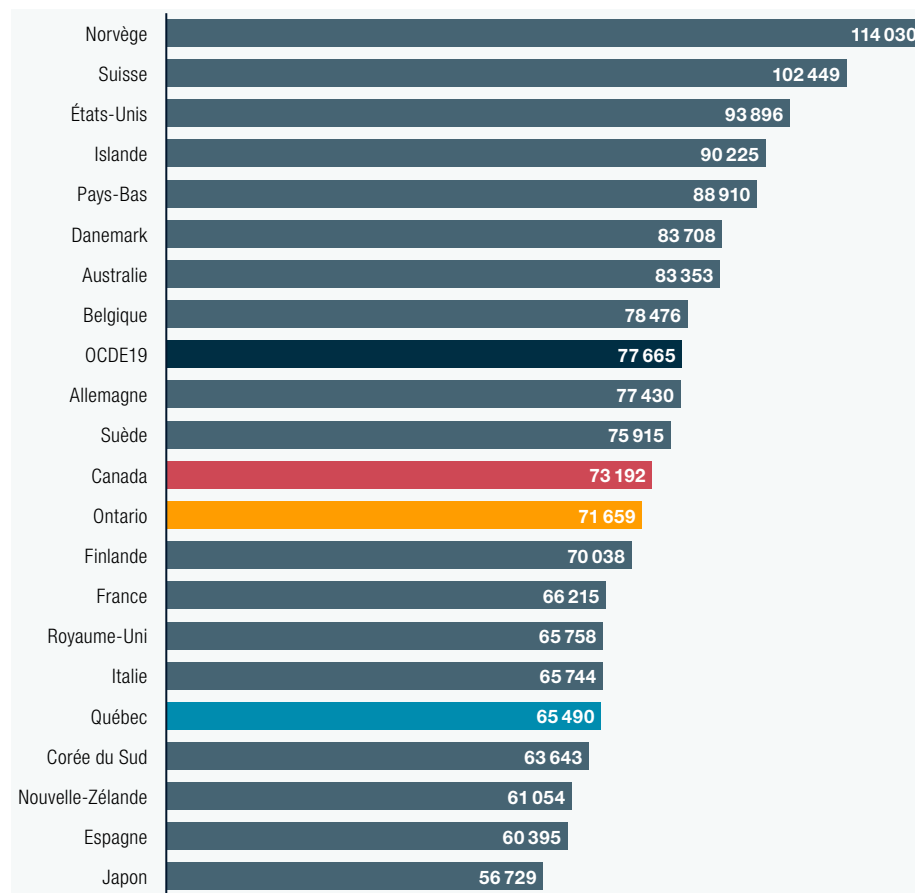
LE NIVEAU DE VIE

Avec un niveau de vie de 65 490\$ par habitant à parité des pouvoirs d'achat en 2023 (Graphique 1), le Québec accusait un retard de 18,6% sur la moyenne OCDE19, soit une différence de près de 12 000\$ par habitant. Positionnée au seizième rang du classement des économies du groupe OCDE19, non loin de la France, du Royaume-Uni et de l'Italie, la province ne devançait que le Japon, l'Espagne, la Nouvelle-Zélande et la Corée du Sud.

GRAPHIQUE 1

NIVEAU DE VIE EN 2023

En \$ canadiens de 2023 par habitant à parité des pouvoirs d'achat



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

Si le Québec demeure relégué dans le peloton de queue à l'échelle internationale, la province a engrangé des gains substantiels vis-à-vis l'Ontario au cours des dernières années. Alors qu'un écart de 12,2% séparait le niveau de vie des deux provinces en 2015 – l'équivalent de 8 424\$ par habitant en dollars de 2023 – cet écart se chiffrait désormais à 6 169\$ par habitant en 2023, pour un écart relatif de 8,6% (*Graphique 2*). Sans faire de bruit, le Québec a ainsi atteint prématurément les objectifs fixés dans le budget 2022, à savoir de «réduire l'écart du PIB réel par habitant avec l'Ontario à moins de 10% d'ici 2026⁶». Et si la tendance se maintient, un écart d'à peine 2,4% séparera le Québec de l'Ontario en 2036. L'objectif d'atteindre la parité avec l'Ontario d'ici 2036 est donc à portée de main.

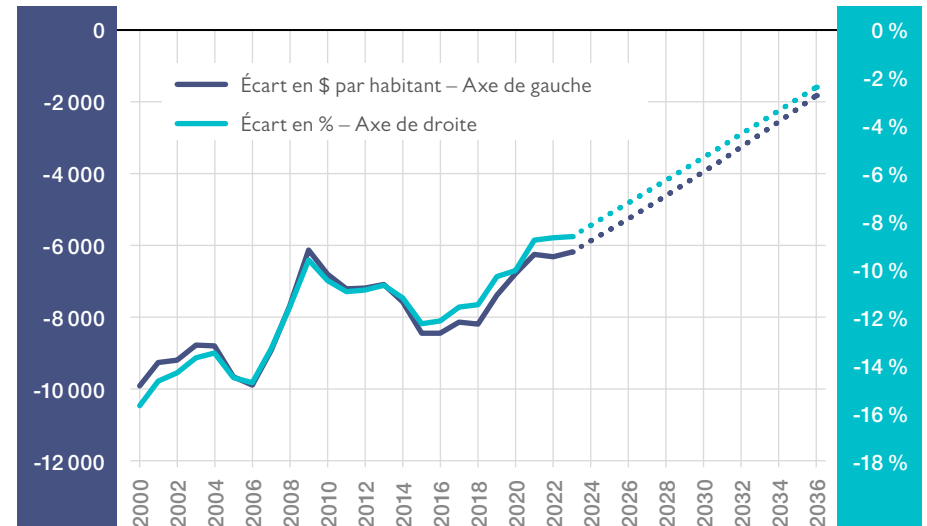
Sous la surface d'un succès apparent, on constate toutefois que l'atteinte de ces objectifs considérés comme ambitieux repose entièrement sur la piètre performance de l'Ontario.

Entre 2015 et 2023, le retard de l'Ontario sur la moyenne OCDE19 a pratiquement triplé, celui-ci passant de 2 133\$ par habitant à 6 006\$ par habitant (*Graphique 3*). Les pertes étant relativement limitées au Québec, la province a vu son retard sur l'Ontario fondre de 25% même si, en pratique, elle est demeurée enlisée dans le bas du classement à l'échelle du groupe OCDE19.

GRAPHIQUE 2

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

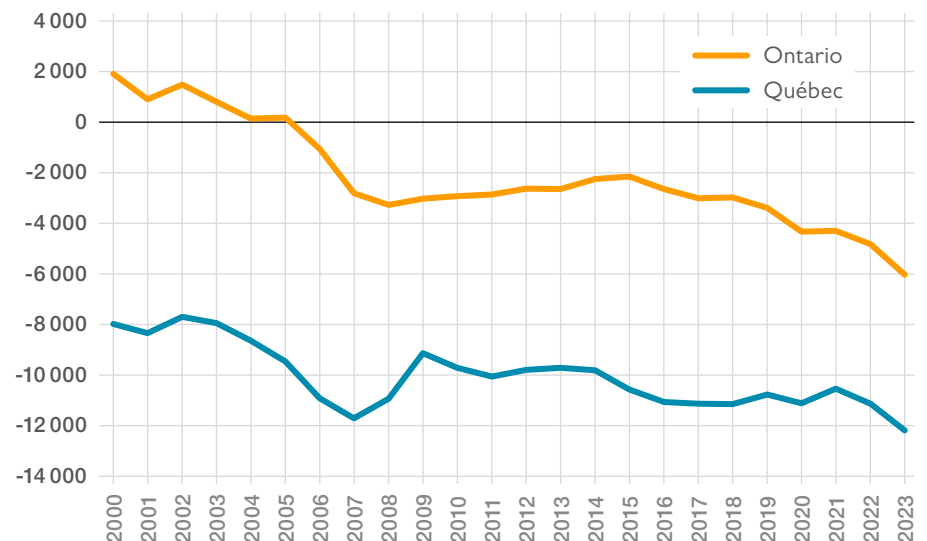
En \$ canadiens de 2023 par habitant et en pourcentage



GRAPHIQUE 3

ÉVOLUTION DE L'ÉCART DE NIVEAU DE VIE AVEC LA MOYENNE OCDE19

En \$ canadiens de 2023 par habitant à parité des pouvoirs d'achat



L'IMPACT DE LA FAIBLESSE RELATIVE DU NIVEAU DE VIE SUR LES FINANCES PUBLIQUES ET LES MÉNAGES

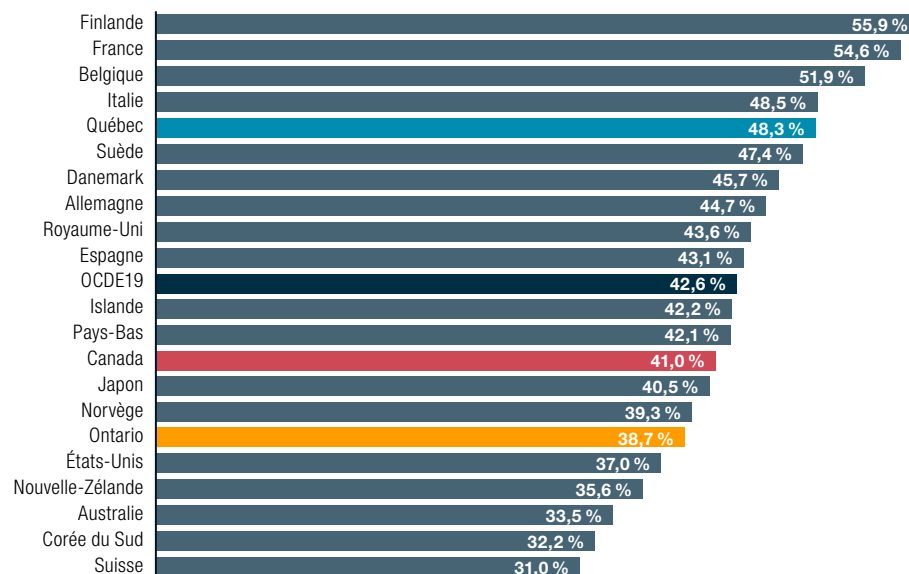
S'il est de bon usage de minimiser l'importance du retard économique du Québec en invoquant la qualité de vie exceptionnelle des Québécois, on doit rappeler qu'avec un niveau de vie similaire à la moyenne OCDE19, le gouvernement du Québec disposerait d'une assiette fiscale nettement plus importante pour financer ses programmes. La comparaison avec la Suède, une économie nordique de petite taille où l'intervention de l'État est en principe aussi importante qu'ici, est à ce chapitre fort révélatrice.

En 2023, les administrations publiques québécoises ont dépensé l'équivalent de 48,3% du PIB de la province (*Graphique 4*), un poids légèrement supérieur à celui des administrations publiques suédoises (47,4% du PIB). Si le Québec et la Suède ont consacré une part comparable de leur richesse respective pour financer les dépenses de leurs administrations publiques, le niveau réel des dépenses engagées s'est avéré sensiblement plus faible du côté du Québec en raison du retard économique cumulé par la province. En 2023, les dépenses de consommation courantes des administrations publiques au Québec se sont élevées à 31 655 \$ par habitant (*Graphique 5*), soit 4 338 \$ par habitant de moins qu'en Suède. En d'autres termes, les administrations publiques suédoises ont dépensé 13,7% de plus qu'au Québec, même si le poids de l'État dans l'économie était légèrement inférieur.

En plus d'affecter la quantité et la qualité des services publics qu'ils reçoivent, la faiblesse relative du niveau de vie au Québec a un effet direct sur la capacité des ménages québécois à consommer et à épargner.

GRAPHIQUE 4

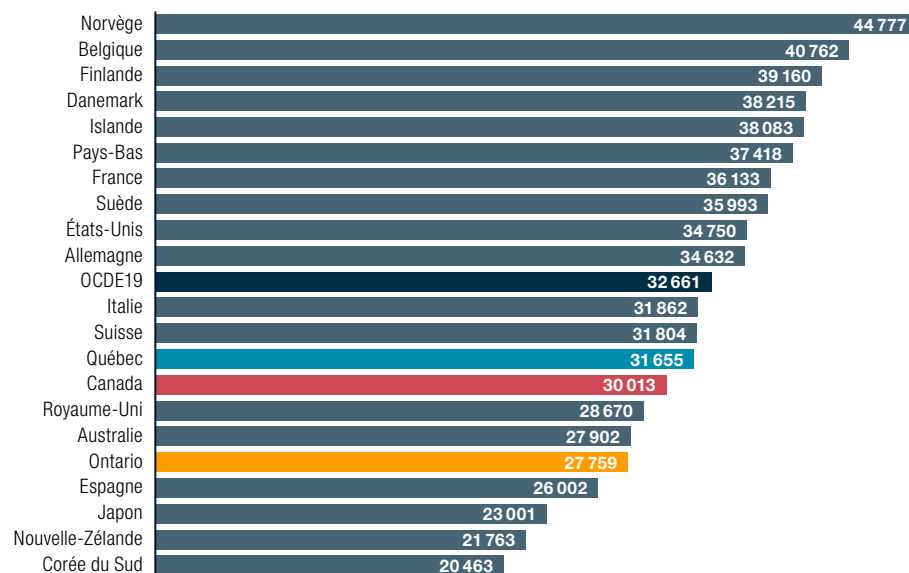
POIDS DES DÉPENSES DE CONSOMMATION COURANTES DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES DANS LE PIB, 2023



GRAPHIQUE 5

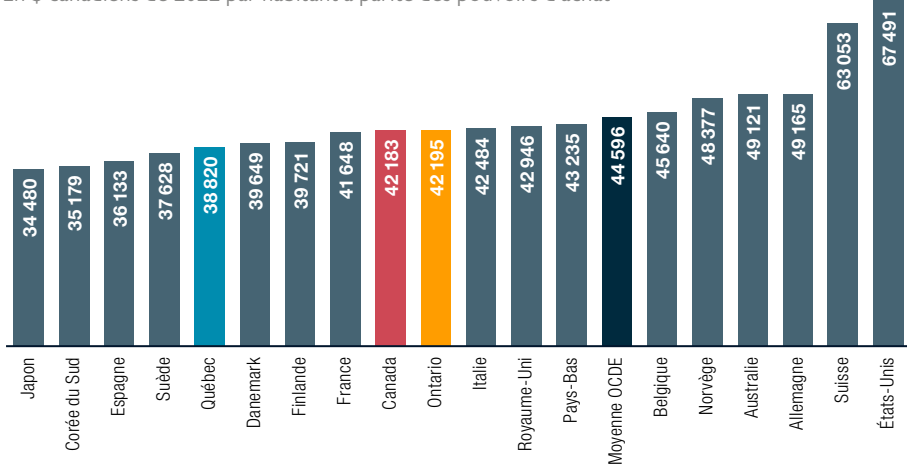
DÉPENSES DE CONSOMMATION COURANTES DES ADMINISTRATIONS PUBLIQUES PAR HABITANT, 2023

En \$ canadiens de 2023 par habitant à parité des pouvoirs d'achat



Lorsqu'on compare le revenu disponible par habitant au sein du groupe OCDEI9 – soit l'ensemble de leurs revenus d'emploi et de placements desquels on soustrait les taxes et impôts payés et ajoute les transferts reçus des différents paliers de gouvernement – on constate que le Québec est de nouveau relégué dans le bas du classement (*Graphique 6*). Avec un revenu disponible moyen de 38 820 \$CA par habitant en 2022, le Québec accusait un retard d'approximativement 15 % sur la moyenne OCDEI9. C'est donc dire qu'en moyenne, les habitants des pays qui composent le groupe OCDEI9 disposaient de 5 776 \$CA de plus que les Québécois pour consommer et épargner.

GRAPHIQUE 6
REVENU DISPONIBLE BRUT DES MÉNAGES PAR HABITANT, 2022
En \$ canadiens de 2022 par habitant à parité des pouvoirs d'achat



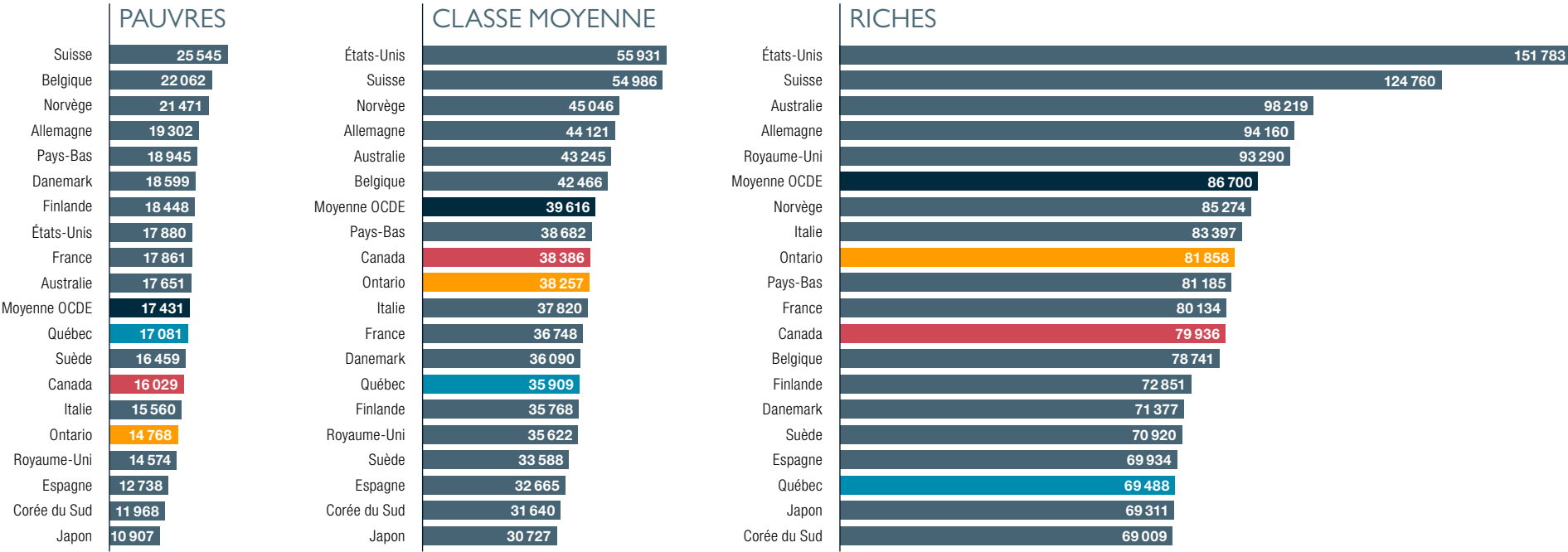
Contrairement à une idée reçue persistante, le fait que les inégalités de revenus soient théoriquement moins importantes au Québec ne compense pas la faiblesse relative du revenu disponible au Québec. En réalité, les inégalités de revenu y sont faibles parce que la classe moyenne et les mieux nantis disposent d'un revenu nettement inférieur à celui de leurs homologues, et non parce que les moins nantis vivent plus confortablement qu'ailleurs. Autrement dit, la société québécoise est plus égalitaire parce que les riches sont relativement pauvres, et non parce que les pauvres sont relativement plus riches.

Lorsqu'on analyse la distribution du revenu disponible par quintile⁷, on constate d'abord que les écarts observés dans le bas de la distribution demeurent marginaux (*Graphique 7*). En 2022, le revenu disponible moyen de la frange de la population la plus pauvre au Québec (17 081 \$ par habitant) était pratiquement identique à celui observé en moyenne au sein du groupe OCDE (17 431 \$ par habitant), ce qui tend d'emblée à démontrer que les mécanismes de redistribution du revenu au Québec ne sont pas particulièrement plus efficaces qu'ailleurs.

On remarque en outre que la situation de la classe moyenne au Québec n'est pas particulièrement avantageuse. Avec un revenu disponible moyen de 35 909 \$CA par habitant, les Québécois de la classe moyenne avaient un pouvoir d'achat 9,4 % plus faible que leurs homologues du groupe OCDE à parité des pouvoirs d'achat. On notera au passage que les États-Unis se hissaient en tête du classement, les Américains appartenant à la classe moyenne disposant de 20 022 \$CA de plus que les Québécois pour consommer et épargner à parité des pouvoirs d'achat, une différence d'environ 55 %.

Finalement, le Québec est relégué en queue de peloton lorsqu'on compare le revenu disponible moyen de la frange de la population la plus fortunée. Avec un revenu disponible moyen de 69 488 \$CA par habitant en 2022, la province ne devançait que la Corée du Sud et le Japon avec une avance de quelques centaines de \$CA par habitant. En moyenne, la frange de la population la plus fortunée au sein des pays du groupe OCDE disposait de 17 212 \$CA de plus que leurs équivalents québécois pour consommer et épargner, une différence d'environ 25 % à parité des pouvoirs d'achat. Les États-Unis trônaient de nouveau en tête du classement avec un revenu disponible 2,2 fois plus élevé que celui du Québec.

GRAPHIQUE 7
REVENU DISPONIBLE BRUT DES MÉNAGES PAR HABITANT SELON LE QUINTILE, 2022
En \$ canadiens de 2022 par habitant à parité des pouvoirs d'achat



7 Pour les fins de l'analyse, le graphique 7 compare le revenu disponible moyen des 20 % les plus pauvres, le revenu disponible moyen de la classe moyenne élargie, soit les deuxième, troisième et quatrième quintiles de la distribution, et le revenu disponible moyen des 20 % les plus riches.

QU'EST-CE QUI EXPLIQUE LA FAIBLESSE RELATIVE DU NIVEAU DE VIE AU QUÉBEC?

Pour comprendre pourquoi le niveau de vie au Québec est plus faible que dans la plupart des économies du groupe OCDE19, on peut se référer à une équation simple où le niveau de vie est déterminé par trois facteurs (Figure 1):

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

FIGURE 1

LES TROIS DÉTERMINANTS DU NIVEAU DE VIE

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

En somme, le niveau de vie d'une économie est déterminé en fonction de l'efficacité avec laquelle elle génère de la richesse (productivité du travail), de la proportion de la population qui travaille (taux d'emploi) et du nombre d'heures travaillées en moyenne par emploi (intensité du travail). **En théorie**, une société dispose donc de trois leviers pour stimuler la croissance de son niveau de vie:

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

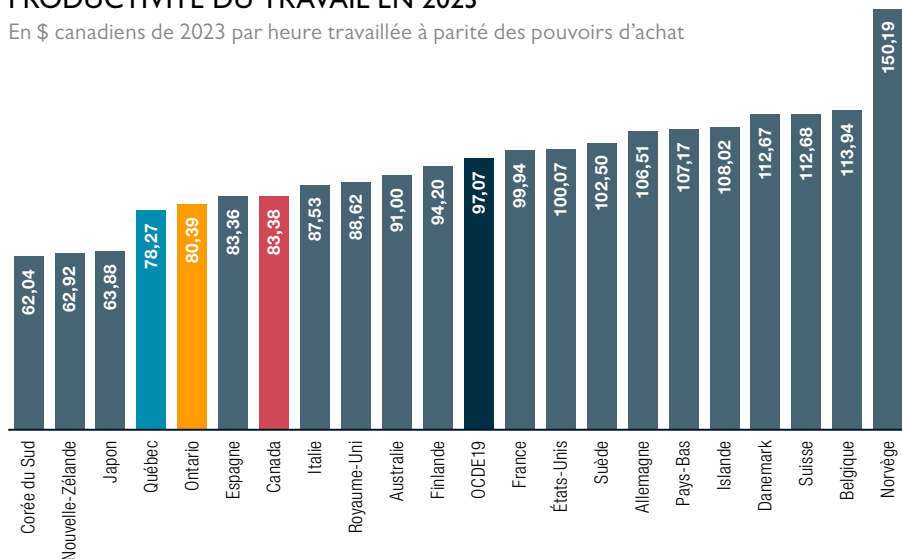
ÉTAT DE LA PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL

L'économie québécoise est peu productive. En 2023, chaque heure travaillée au Québec générait en moyenne 18,80\$ de moins que la moyenne des heures travaillées au sein du groupe OCDEI9 (Graphique 8). Seuls le Japon, la Nouvelle-Zélande et la Corée du Sud présentaient des niveaux de productivité du travail inférieurs à celui du Québec.

GRAPHIQUE 8

PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL EN 2023

En \$ canadiens de 2023 par heure travaillée à parité des pouvoirs d'achat

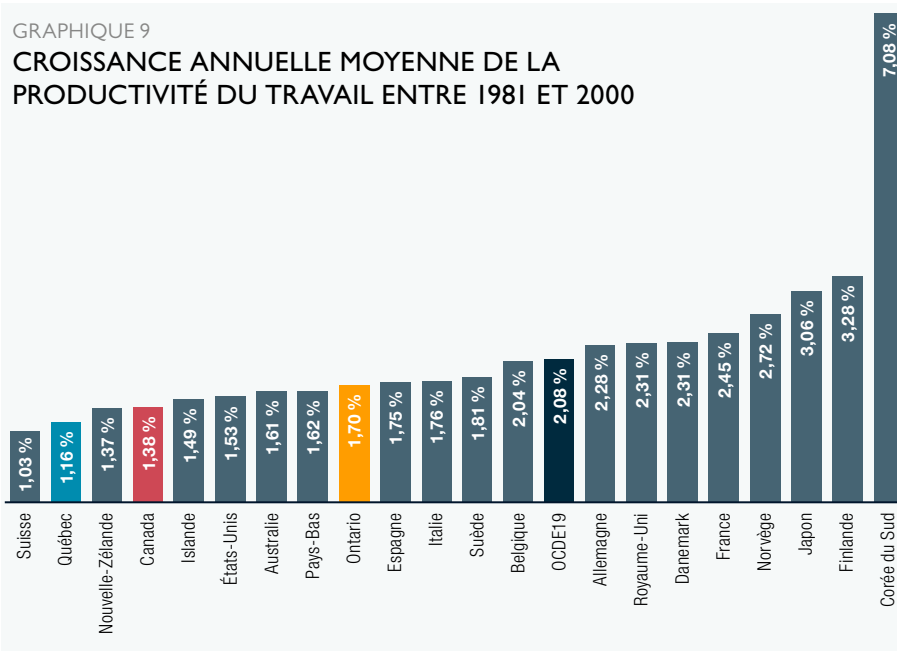


Si la province est aujourd'hui reléguée en peloton de queue au chapitre de la productivité du travail, on doit savoir qu'une large part de ce retard a été cumulé à la suite des récessions majeures du début des années 80 et 90 (Graphique 9). Au cours de ces deux décennies, la productivité du travail au Québec a progressé en moyenne de 1,16% par année alors qu'au sein du groupe OCDEI9, la productivité augmentait de plus de 2,08% par année.

Au tournant des années 2000, le rythme de croissance de la productivité au sein du groupe OCDEI9 a ralenti (Graphique 10). Sans connaître une performance exceptionnelle, le Québec est alors parvenu à se maintenir en milieu de peloton. Moyennant une croissance annuelle moyenne de 0,79%, la province a devancé l'Ontario (0,65%) et la moyenne canadienne (0,75%), et s'est rapprochée de la moyenne OCDEI9 (0,96%). Cette performance n'aura toutefois pas permis de combler le retard de productivité jusqu'alors cumulé.

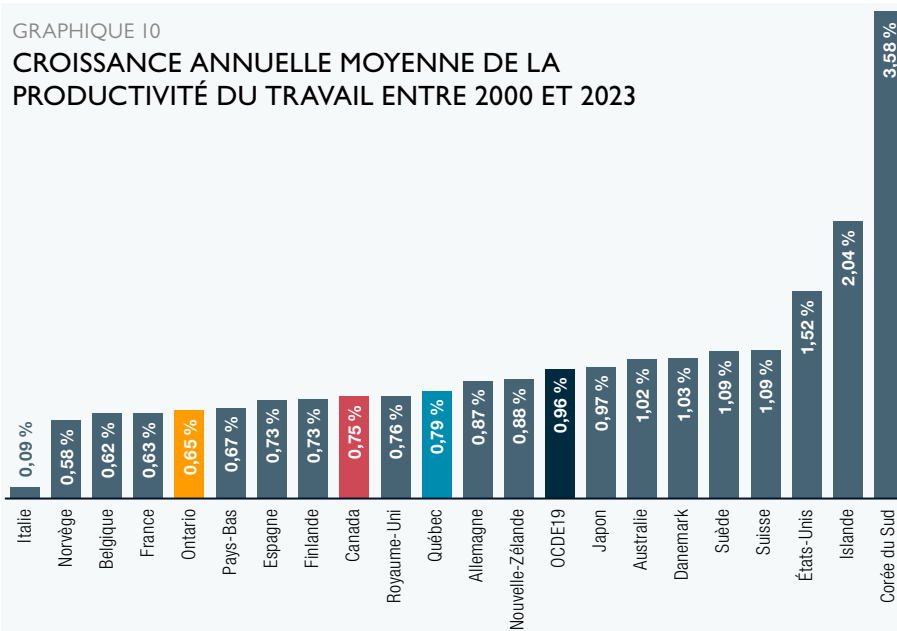
GRAPHIQUE 9

CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DE LA PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL ENTRE 1981 ET 2000



GRAPHIQUE 10

CROISSANCE ANNUELLE MOYENNE DE LA PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL ENTRE 2000 ET 2023



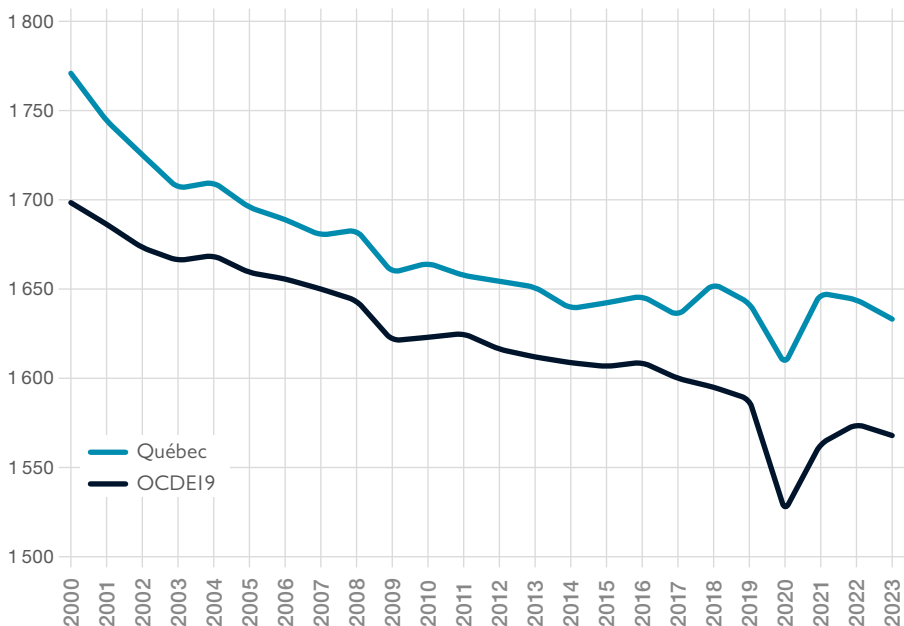
ÉTAT DE L'INTENSITÉ DU TRAVAIL

Après avoir chuté de manière quasi ininterrompue au cours des 20 dernières années, l'intensité du travail au Québec s'est stabilisée aux environs de 1 635 heures par emploi à la fin des années 2010⁸. En 2023, les Québécois travaillaient en moyenne 65 heures de plus que la moyenne OCDE19 (Graphique 11).

GRAPHIQUE 11

ÉVOLUTION DE L'INTENSITÉ DU TRAVAIL

Heures travaillées en moyenne par emploi



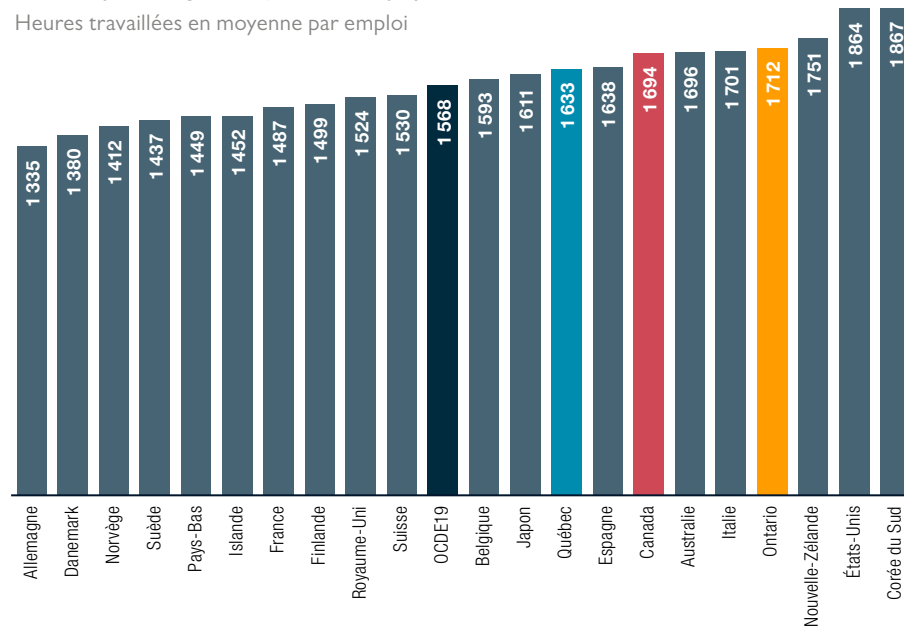
8 La mise en veille de l'économie pour gérer l'épidémie de COVID-19 a entraîné une chute des heures travaillées mais n'a pas entraîné de pertes d'emplois aussi importantes. L'intensité du travail a conséquemment chuté. L'effet inverse a été observé du côté de la productivité. Dans la mesure où la chute des heures travaillées a été plus importante que la diminution de l'activité économique, la productivité du travail a augmenté de manière artificielle.

Bien que la tendance soit à la baisse dans la plupart des économies occidentales, on observe des écarts notables dans l'intensité du travail au sein du groupe OCDE19 (Graphique 12). En 2023, les Québécois ont par exemple travaillé en moyenne 196 heures de plus par emploi que les Suédois, soit une différence de 12%. À l'opposé, les Québécois ont travaillé en moyenne 231 heures par emploi de moins que les Américains. Un retard moyen de 79 heures par emploi séparait par ailleurs le Québec de l'Ontario, l'équivalent de deux semaines normales de travail par emploi.

GRAPHIQUE 12

INTENSITÉ DU TRAVAIL EN 2023

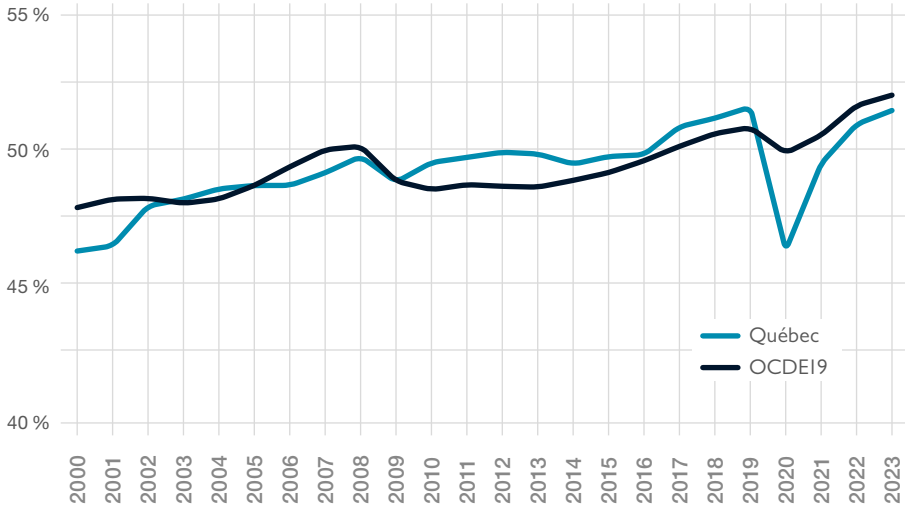
Heures travaillées en moyenne par emploi



ÉTAT DU TAUX D'EMPLOI

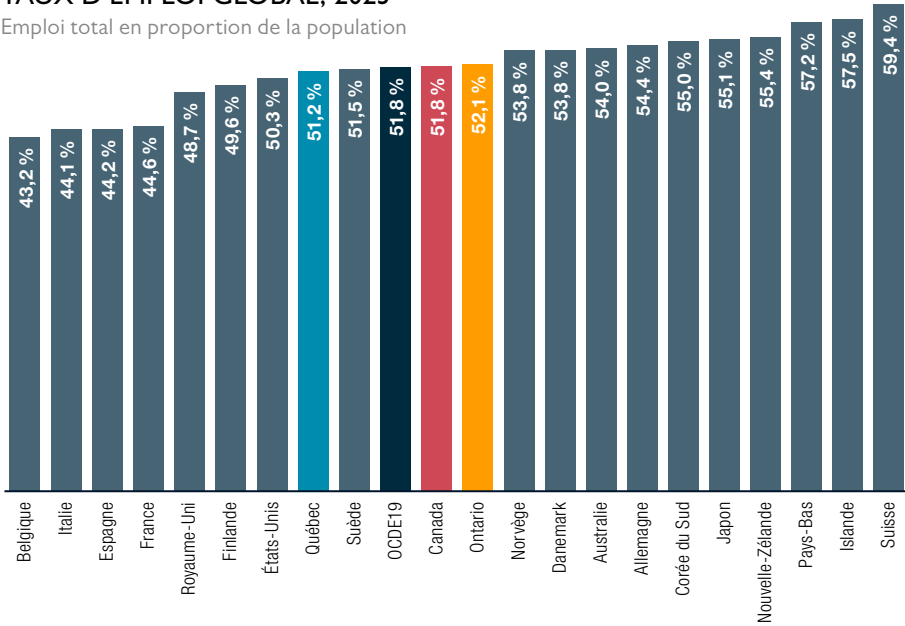
Après avoir détenu une légère avance sur la moyenne OCDEI9 au cours des années 2010, le taux global d'emploi au Québec a chuté lorsque la pandémie de COVID19 s'est déclarée – la mise en veille de l'économie ayant précipité la baisse de l'emploi. Le rattrapage est en voie d'être complété, mais le taux d'emploi au Québec (51,2%) demeure légèrement inférieur à la moyenne OCDEI9 (51,8%).

GRAPHIQUE I3
ÉVOLUTION DU TAUX D'EMPLOI GLOBAL
Emploi total en proportion de la population



Si l'écart qui sépare le Québec du milieu de peloton s'avère marginal, on remarque que certaines économies se démarquent par de fortes marges (Graphique 14). C'est notamment le cas de la France et de la Belgique, qui présentaient des taux d'emploi globaux respectifs de 44,6% et 43,2%. C'est également le cas des Pays-Bas, qui affichaient un taux d'emploi de 57,2% en 2023.

GRAPHIQUE I4
TAUX D'EMPLOI GLOBAL, 2023
Emploi total en proportion de la population



DÉCOMPOSITION DE L'ÉCART DE NIVEAU DE VIE ENTRE LE QUÉBEC ET LA MOYENNE OCDEI9

En s'appuyant sur l'équation présentée à la figure 1, on peut évaluer dans quelles proportions la performance relative du Québec en matière de productivité, d'intensité du travail et d'emploi influence son retard économique à l'échelle du groupe OCDEI9 (Tableau 1).

TABLEAU 1
DÉCOMPOSITION DE L'ÉCART DE NIVEAU DE VIE
ENTRE LES PAYS DU GROUPE OCDEI9 ET LE QUÉBEC, 2023

En \$ canadiens de 2023 par habitant à parité des pouvoirs d'achat et en pourcentage

	Écart de niveau de vie avec le Québec	Contribution en \$ par habitant			Contribution en pourcentage		
		Productivité du travail	Intensité du travail	Taux d'emploi global	Productivité du travail	Intensité du travail	Taux d'emploi global
Allemagne	11 940	21 964	-14 366	4 342	184,0%	-120,3%	36,4%
Australie	17 863	11 154	2 768	3 941	62,4%	15,5%	22,1%
Belgique	12 986	26 952	-1 783	-12 183	207,6%	-13,7%	-93,8%
Corée du Sud	-1 848	-15 007	8 627	4 532	812,1%	-466,9%	-245,2%
Danemark	18 218	27 037	-12 514	3 695	148,4%	-68,7%	20,3%
Espagne	-5 095	3 964	178	-9 238	-77,8%	-3,5%	181,3%
Finlande	4 548	12 546	-5 815	-2 184	275,9%	-127,9%	-48,0%
France	724	16 092	-6 177	-9 191	2 221,6%	-852,8%	-1 268,8%
Islande	24 735	24 870	-9 086	8 952	100,5%	-36,7%	36,2%
Italie	253	7 333	2 679	-9 759	2 894,9%	1 057,6%	-3 852,5%
Japon	-8 762	-12 401	-841	4 480	141,5%	9,6%	-51,1%
Norvège	48 540	57 042	-12 743	4 241	117,5%	-26,3%	8,7%
Nouvelle-Zélande	-4 436	-13 806	4 399	4 971	311,2%	-99,2%	-112,1%
Pays-Bas	23 420	24 072	-9 159	8 506	102,8%	-39,1%	36,3%
Royaume-Uni	268	8 147	-4 548	-3 331	3 039,2%	-1 696,5%	-1 242,7%
Suède	10 424	19 028	-9 039	436	182,5%	-86,7%	4,2%
Suisse	36 959	30 091	-5 422	12 289	81,4%	-14,7%	33,3%
Canada	7 702	4 379	2 516	807	56,9%	32,7%	10,5%
Ontario	6 169	1 825	3 212	1 131	29,6%	52,1%	18,3%
États-Unis	28 406	19 368	10 404	-1 366	68,2%	36,6%	-4,8%
OCDEI9	13 332	15 485	-2 933	780	116,1%	-22,0%	5,9%

D'emblée, la décomposition révèle que l'essentiel du retard économique du Québec s'explique par la faiblesse relative de sa productivité. À terme, le retard de 18,80 \$ par heure travaillée qui séparait le Québec de la moyenne OCDEI9 s'est transposé en un retard économique de 15 496 \$ par habitant à parité des pouvoirs d'achat, soit 116,1 % de l'écart effectivement observé. Le fait qu'une plus faible proportion de la population ait occupé un emploi a également alimenté le retard économique du Québec. Même si l'écart demeure marginal, la faiblesse relative du taux d'emploi a engendré un retard de 5,9 % par rapport au niveau de vie moyen dans le groupe OCDEI9, l'équivalent de 780 \$ par habitant à parité des pouvoirs d'achat. En contrepartie, le fait que les Québécois aient travaillé en moyenne 65 heures de plus par année a réduit l'écart de richesse avec la moyenne OCDEI9 de 22,0 %, l'équivalent de 2 933 \$ par habitant.

Des conclusions similaires peuvent être dégagées en considérant le Tableau 1 au cas par cas. Dans la vaste majorité des comparaisons, l'écart de niveau qui sépare le Québec des pays du groupe OCDEI9 prend origine dans la faible productivité de la province.

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

LE RÔLE DES ENTREPRISES⁹

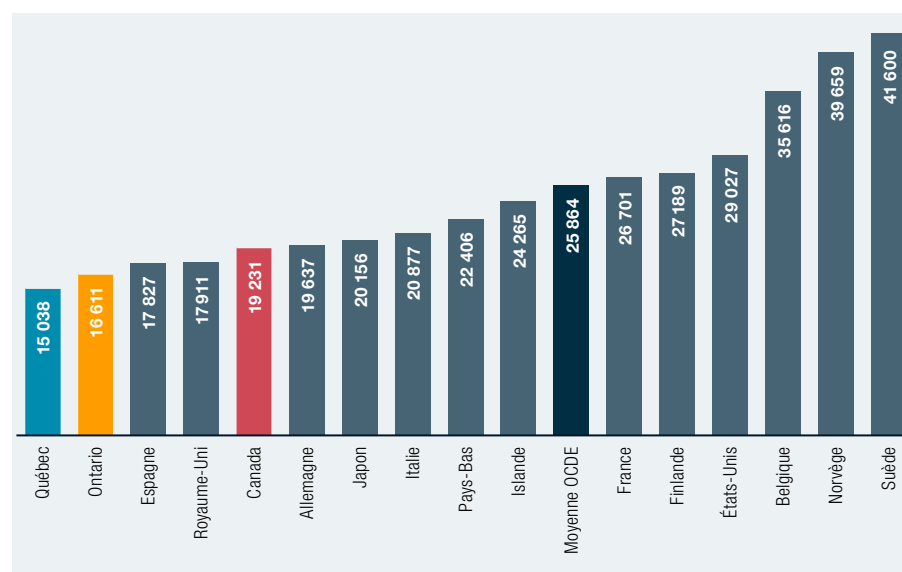
Les fondements de la faible productivité au Québec sont simples, et plus important encore, font l'objet d'un large consensus : les entreprises n'investissent pas suffisamment. En d'autres termes, elles ont négligé le capital de production mis à la disposition des travailleurs pour appuyer leur efficacité, entravant de fait le potentiel de croissance de la productivité du travail québécoise.

En 2021, les entreprises québécoises ont investi l'équivalent de 15 038 \$ par emploi, soit 10 826 \$CA de moins par emploi que la moyenne OCDE à parité des pouvoirs d'achat. La province est ainsi reléguée en queue de peloton, loin derrière des économies telles que la Belgique et la Suède, qui présentent des niveaux d'investissement au moins 2,4 fois plus élevés qu'ici.

GRAPHIQUE 15

INVESTISSEMENT PRIVÉ NON RÉSIDENTIEL PAR EMPLOI, 2021

En \$ canadiens de 2021 par emploi à parité des pouvoirs d'achat



9 Dans les graphiques précédents, le concept de productivité reposait sur les données des comptes économiques de Statistique Canada, et était de ce fait mesuré aux prix de marché. Dans la suite du texte, le concept de productivité reposera sur les données des comptes de la productivité de Statistique Canada, et réfère de ce fait au PIB aux prix de base. Les niveaux relatifs de productivité peuvent changer d'un constat à l'autre sans toutefois affecter les interprétations. L'analyse porte sur le secteur des entreprises, et ne comprend donc pas la portion de l'activité économique qui émane du secteur des administrations publiques et des organismes à but non lucratif ainsi que des secteurs de services d'enseignement, de soins de santé et d'assistance sociale.

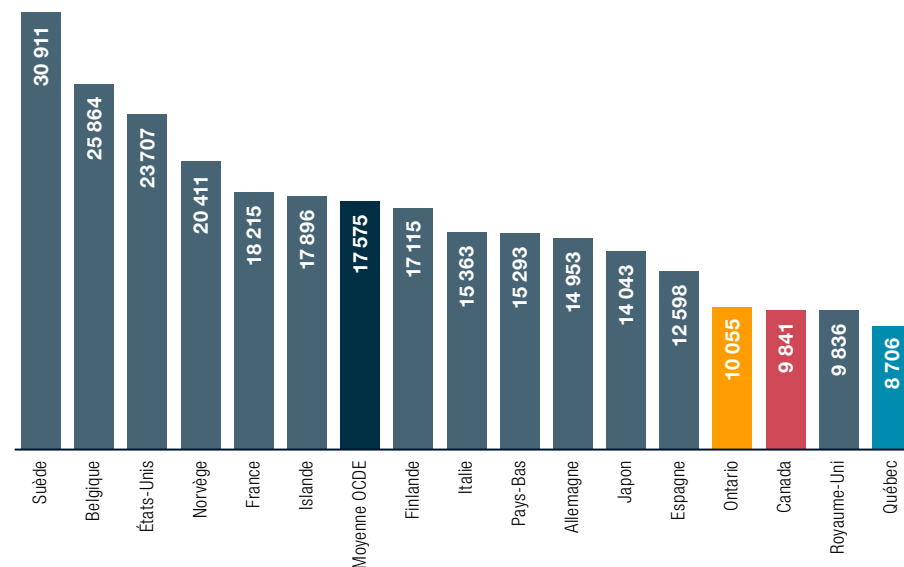
En décomposant l'investissement privé par emploi en fonction de ses principales composantes, on peut voir que la position du Québec dans le classement global résulte essentiellement de la faiblesse relative de l'investissement en machines et matériel et en produits de propriété intellectuelle (*Graphique 16*). En 2021, les entreprises québécoises ont dépensé en moyenne 8 706\$CA par emploi à ce chapitre, une somme environ deux fois plus faible que celle observée en moyenne dans le groupe OCDE. Le Québec se situe par ailleurs loin des pays qui trônent en tête du classement. C'est notamment le cas de la Suède, qui présente un niveau d'investissement par emploi 3,6 fois plus élevé qu'au Québec.

En comparaison, l'écart qui sépare le Québec de la moyenne OCDE au niveau des investissements en ouvrages non résidentiels paraît marginal (*Graphique 17*). En 2021, les entreprises québécoises ont dépensé l'équivalent de 6 332 \$ par emploi en ouvrages non résidentiels, soit 23,6% ou 1 958 \$ de moins que la moyenne OCDE.

GRAPHIQUE 16

INVESTISSEMENT PRIVÉ EN MACHINES ET MATÉRIEL ET EN PRODUITS DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE PAR EMPLOI, 2021

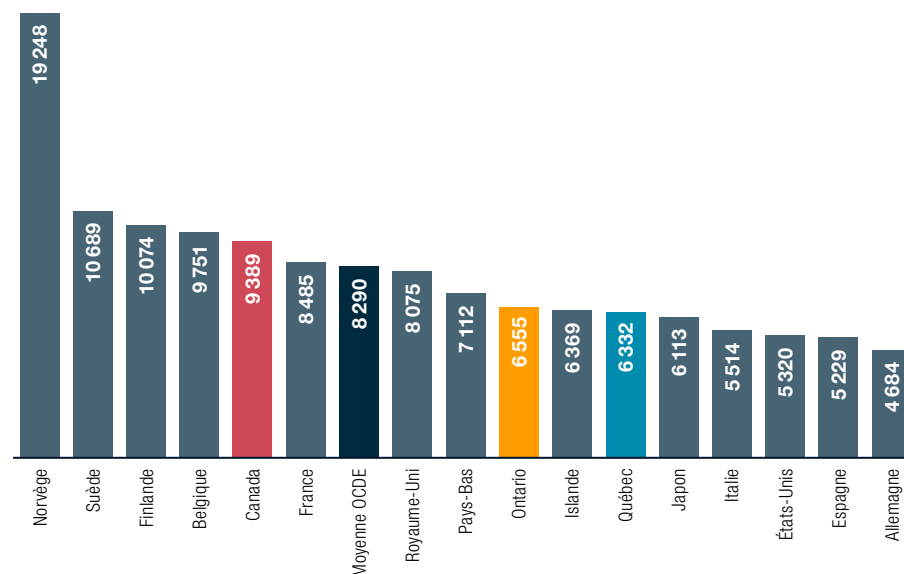
En \$ canadiens de 2021 par emploi à parité des pouvoirs d'achat



GRAPHIQUE 17

INVESTISSEMENT PRIVÉ EN OUVRAGES NON RÉSIDENTIELS PAR EMPLOI, 2021

En \$ canadiens de 2021 par emploi à parité des pouvoirs d'achat



Conscient de l'ampleur du retard cumulé par les entreprises de la province, le gouvernement du Québec tente de corriger la trajectoire de l'investissement privé depuis maintenant près de 20 ans, avec un succès limité¹⁰. De la fin des années 2000 jusqu'au milieu des années 2010, l'investissement privé en machines et matériel et en propriété intellectuelle a diminué (*Graphique 18*), et il aura fallu attendre jusqu'en 2021 pour atteindre à nouveau le sommet de 2008. Et malgré les gains engrangés, la province demeure enlisée dans le bas du classement à l'échelle de l'OCDE.

On peut illustrer l'impact des variations de l'investissement privé en machines et matériel sur la croissance de la productivité du travail du secteur des entreprises au Québec en employant une équation où la productivité du travail est définie par l'interaction de trois composantes¹¹ :

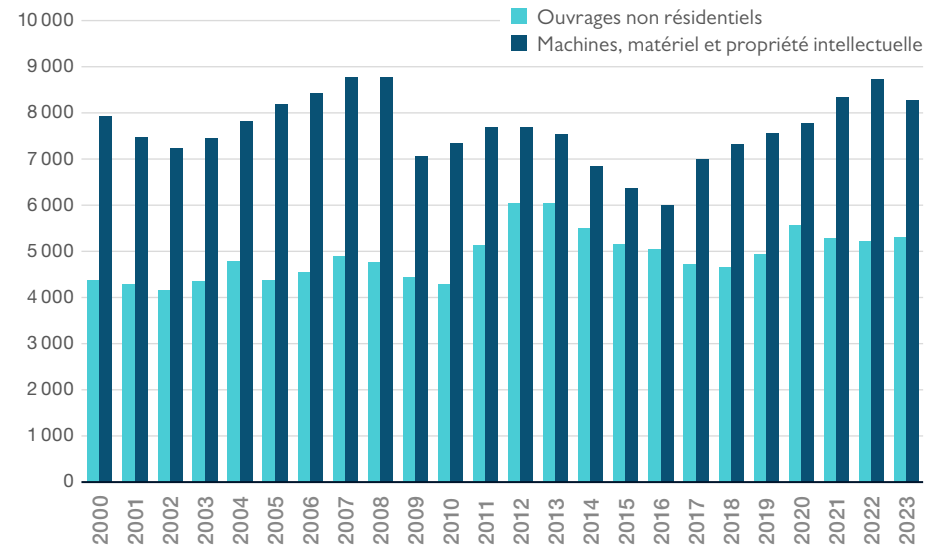
- La productivité multifactorielle (PMF), un indicateur de l'efficacité conjointe du travail et du capital;
- L'intensité capitalistique, qui mesure le stock de capital – machines, matériel, produits de propriété intellectuelle, infrastructures, etc. – mis à la disposition des travailleurs;
- La composition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

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

GRAPHIQUE 18

INVESTISSEMENT PRIVÉ EN MACHINES ET MATÉRIEL ET EN PRODUITS DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE AINSI QU'EN OUVRAGES NON RÉSIDENTIELS AU QUÉBEC

En \$ canadiens de 2017 par emploi



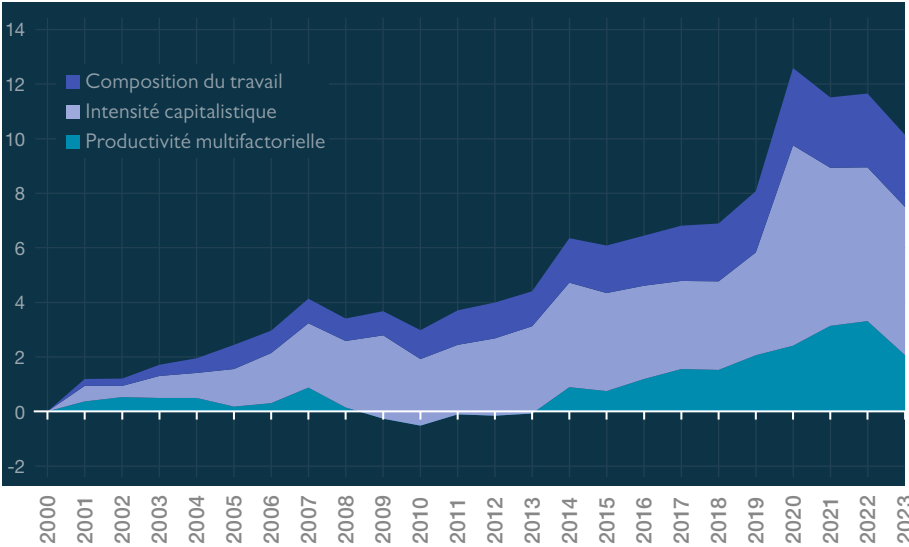
¹⁰ Fait notamment référence au Crédit d'impôt pour investissement relatif au matériel de fabrication et de transformation proposé depuis 2008, et remplacé en 2020 par le Crédit d'impôt relatif à l'investissement et à l'innovation (643 millions de dollars en 2022). Pour plus de détails sur les mesures fiscales visant à stimuler l'investissement, consultez : gouvernement du Québec (2025). [Dépenses fiscales – Édition 2024](#), pages C.249 à C.374.

¹¹ Pour plus de détails concernant la décomposition de la productivité du travail, consultez Baldwin et al. (2007). [Guide de l'utilisateur pour le Programme annuel de la productivité multifactorielle de Statistique Canada](#), La revue canadienne de productivité, N° 15-206-XIF au catalogue – N° 14, Division de l'analyse microéconomique, Statistique Canada, pages 12 à 18.

En s'appuyant sur cette décomposition, on peut voir que les gains de PMF au Québec ont été à toutes fins pratiques inexistant de la fin des années 2000 jusqu'au milieu des années 2010 (*Graphique 19*), soit au moment où l'investissement privé en machines et matériel et en propriété intellectuelle s'est replié. En revanche, des gains de PMF ont été engrangés à partir du milieu des années 2010, c'est-à-dire lorsque les entreprises ont choisi d'accroître leurs investissements en machines et matériel et en produits de propriété intellectuelle. Au final, plus des trois quarts de la croissance de la productivité du travail enregistrée depuis le milieu des années 2010 peuvent être associés à la reprise de l'investissement privé, que ce soit par son effet direct sur l'intensité capitalistique ou alors en permettant aux entreprises de dégager des gains purs d'efficacité – ici mesurés par la PMF.

GRAPHIQUE 19
**DÉCOMPOSITION DE LA CROISSANCE CUMULÉE DE
LA PRODUCTIVITÉ DU TRAVAIL DANS LE SECTEUR DES
ENTREPRISES AU QUÉBEC ENTRE 2000 ET 2023**

En \$ canadiens de 2017 par heure travaillée



DISCUSSION

Si la cause de la faible productivité des entreprises québécoises a été clairement identifiée, les motifs qui sous-tendent leur faible propension à investir ont longtemps été mal compris. À travers les recherches qu'il a menées au cours des quinze dernières années, le CPP est parvenu à identifier les causes les plus probables du déficit structurel de productivité au Québec, et l'enjeu dépasse clairement les frontières de la province.

SEGMENTATION DU MARCHÉ CANADIEN ET TAUX DE CHANGE

En évoluant dans de petits marchés segmentés sur le plan économique et législatif, et en étant dispersées au sein d'un vaste territoire géographique, les entreprises québécoises et canadiennes n'ont pas été exposées à des forces concurrentielles aussi importantes que les entreprises américaines, qui évoluent dans le plus important marché intérieur, ou que les entreprises de la zone économique européenne, qui profitent des forces de l'intégration en un marché unique. En l'absence de pressions concurrentielles adéquates¹², les entreprises n'ont pas naturellement été poussées à se démarquer pour préserver leurs parts de marché. Au demeurant protégées par un taux de change qui dopait leur compétitivité¹³, les entreprises n'ont pas développé les bons réflexes en matière d'investissement afin d'accroître leur productivité pour préserver leurs parts de marché. Lorsque l'intégration des marchés mondiaux s'est intensifiée au tournant des années 2000 et que la valeur relative du dollar canadien s'est appréciée, un dangereux cercle vicieux s'est enclenché.

¹² Pour plus de détails, consultez: Deslauriers, Jonathan, Robert Gagné et Jonathan Paré, [Retard de productivité du Canada: Et si la réponse se trouvait du côté de la concurrence?](#) Centre sur la productivité et la prospérité (CPP) – Fondation Walter J. Somers, HEC Montréal, novembre 2022.

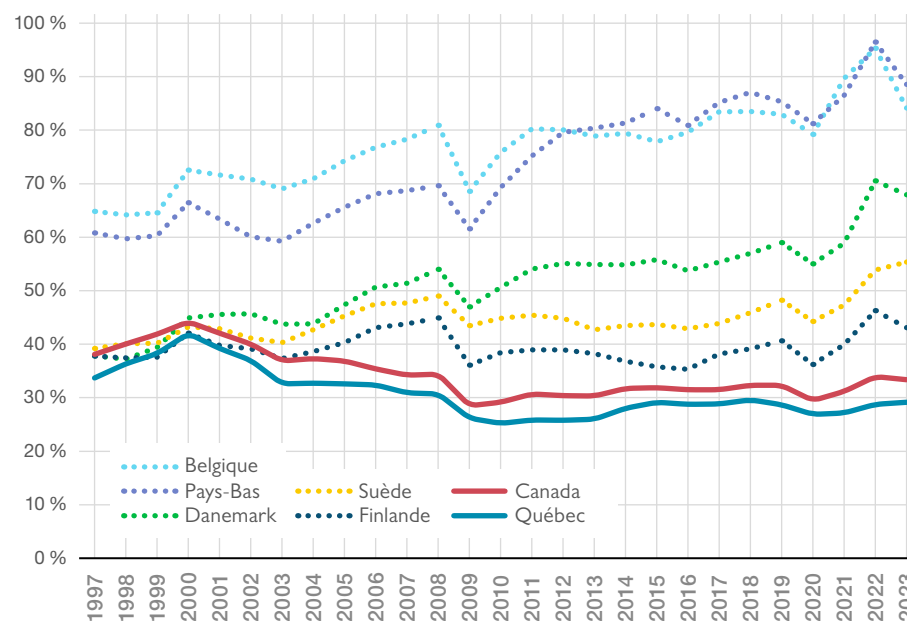
¹³ Pour plus de détails, consultez: Deslauriers, Jonathan, Robert Gagné et Jonathan Paré, [Manufacturier 4.0: dynamiser l'activité manufacturière au Québec](#), Centre sur la productivité et la prospérité (CPP) – Fondation Walter J. Somers, HEC Montréal, septembre 2019.

¹⁴ Selon les tableaux des ressources et des emplois des comptes économiques de Statistique Canada, les importations internationales de machinerie industrielle [M3330] sont plus importantes que la production brute de ce même produit au Canada. CANSIM 381-0035.

À mesure que le taux de change s'est apprécié, la compétitivité des exportations canadiennes sur le marché américain s'est effritée, et bon nombre d'entreprises n'ont pas été en mesure de conserver leurs parts de marché face à l'émergence de la concurrence asiatique. Le poids des exportations dans le PIB a alors chuté (*Graphique 20*). En perte de vitesse, les entreprises n'ont pas été en mesure de profiter de l'appréciation de la devise pour accroître leurs investissements, la majorité des équipements industriels étant importée – donc moins coûteux lorsque la valeur relative du dollar s'accroît¹⁴. Résultat: les investissements en machines et matériel et en propriété intellectuelle se sont taris, l'économie n'est pas parvenue à resserrer son retard de productivité, et l'enjeu de compétitivité s'est accentué au point où l'avantage conféré par la faiblesse relative du dollar canadien ne suffit plus à stimuler le commerce international. Aujourd'hui, la valeur relative des exportations au Québec est nettement inférieure à ce que l'on observe dans des économies de tailles comparables, économies qui étaient à parité avec le Québec au début des années 2000. C'est notamment le cas de la Finlande, de la Suède et du Danemark.

GRAPHIQUE 20

ÉVOLUTION DU POIDS DES EXPORTATIONS DANS LE PIB D'ÉCONOMIES DE TAILLE SIMILAIRE À CELLE DU QUÉBEC



LA POLITIQUE INDUSTRIELLE DU QUÉBEC

Conscient du retard cumulé par la province, le gouvernement du Québec a déployé une politique industrielle pour tenter de corriger la trajectoire empruntée par son économie, stratégie qui aura finalement exacerbé le problème¹⁵, en partie en raison des échecs répétés dans la sélection des entreprises et des créneaux directement supportés, mais surtout parce que la majeure partie de cette politique s'est organisée autour d'une stratégie fiscale complexe, onéreuse et particulièrement inefficace¹⁶.

Encore aujourd'hui, près de 80 % des crédits offerts aux entreprises ciblent directement l'emploi plutôt que d'appuyer les principaux vecteurs de productivité (Tableau 2). Et comme la plupart de ces crédits sont remboursables et pratiquement permanents, une large part de l'aide fiscale offerte aux entreprises prend en réalité la forme de subventions déguisées servant à pérenniser des emplois dans des entreprises établies, ou pire, à assurer la survie d'entreprises qui n'auraient pas survécu sans le support de l'État. Dans un cas comme dans l'autre, la politique fiscale du gouvernement du Québec nuit au dynamisme du secteur des entreprises.

En interférant dans le processus de création/destruction d'entreprises, la stratégie du gouvernement freine la sortie d'entreprises (Graphique 21), et restreint la création de nouvelles (Graphique 22), ce qui réduit à terme le taux de renouvellement d'entreprises (Graphique 23). S'ensuivent d'importantes distorsions dans le processus d'allocation des ressources au sein de l'économie, distorsions qui entravent la croissance de la productivité des entreprises et minent leur compétitivité. Il en résulte une économie fragile qui s'avère aujourd'hui fortement exposée aux menaces tarifaires américaines.

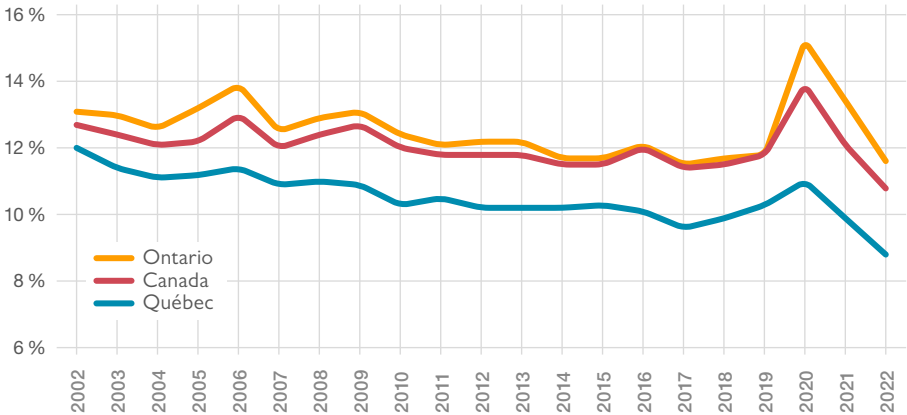
TABEAU 2
ÉVOLUTION DU POURCENTAGE DES CRÉDITS FISCAUX
DESTINÉS AUX ENTREPRISES VISANT À SUBVENTIONNER LES SALAIRES
En fonction du coût total des crédits fiscaux

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

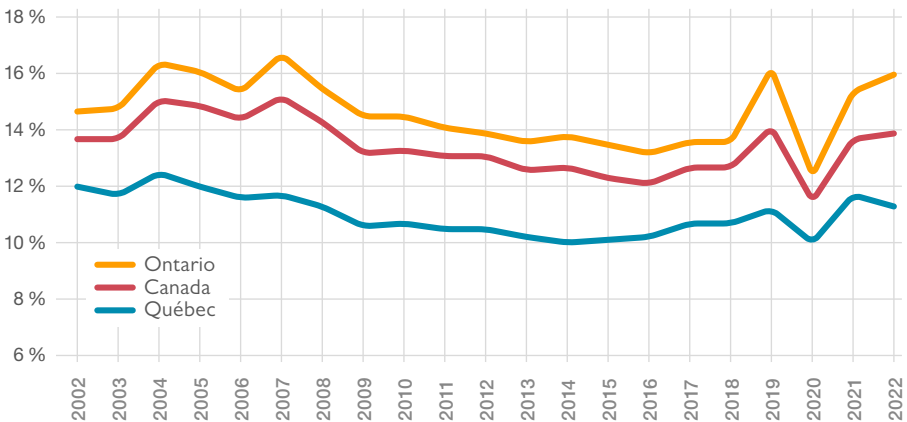
15 Pour plus de détails, consultez: Deslauriers, Jonathan, Robert Gagné et Jonathan Paré, *Productivité et prospérité au Québec – Bilan 2022*, Centre sur la productivité et la prospérité (CPP) – Fondation Walter J. Somers, HEC Montréal, mars 2023.

16 Pour prendre la pleine mesure de l'ampleur de la stratégie québécoise, on n'a qu'à rappeler que pour la seule année 2022, le gouvernement du Québec a renoncé à des revenus totalisant 2,4 milliards de dollars pour financer sa politique fiscale, un support qui s'avère de deux à trois fois supérieur à celui offert par le gouvernement de l'Ontario, toutes proportions gardées.

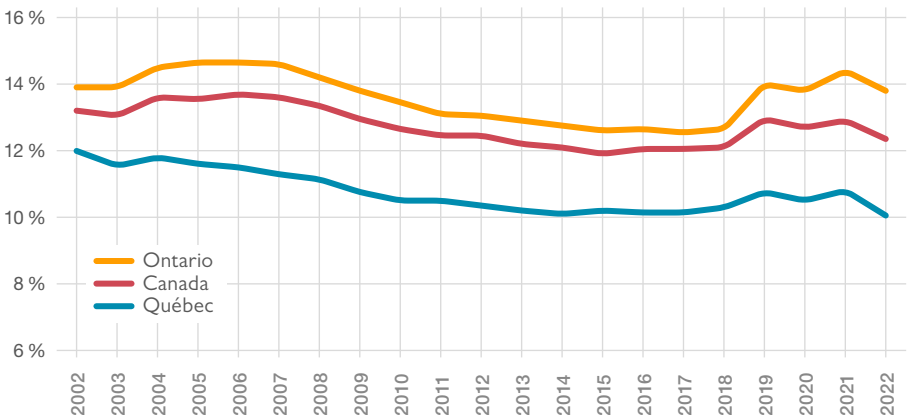
GRAPHIQUE 21
TAUX DE SORTIE DES ENTREPRISES, 2002 À 2022



GRAPHIQUE 22
TAUX D'ENTRÉE DES ENTREPRISES, 2002 À 2022



GRAPHIQUE 23
TAUX DE RENOUVELLEMENT DES ENTREPRISES, 2002 À 2022



PARTIE 2 : LA PRODUCTIVITÉ : POUR UN MARCHÉ INTÉRIEUR FORT ET RÉSILIENT

Alors que les pays de l'Union européenne se sont engagés dans la voie de la reconnaissance mutuelle dès 1986 pour permettre la libre circulation des biens entre les États membres malgré le manque d'harmonisation des normes nationales¹⁷, il aura fallu attendre jusqu'en 1994 pour que les provinces canadiennes s'entendent sur la marche à suivre. Et encore, la structure mise en place – l'Accord sur le commerce intérieur (ACI)¹⁸ – s'est avérée inefficace. Trente années se sont depuis écoulées, un nouvel accord a été entériné, et pourtant, les provinces canadiennes ne sont toujours pas parvenues à créer les conditions nécessaires pour créer un marché intérieur fort et résilient. Résultat : l'économie canadienne s'avère aujourd'hui mal outillée pour faire face à la montée du protectionnisme américain.

À court de solutions, les différents paliers de gouvernement ont érigé l'abolition des barrières au commerce interprovincial comme l'une des priorités d'action pour contrer les tarifs américains. Preuve à l'appui, ces barrières entraîneraient une charge économique équivalant à une barrière tarifaire allant jusqu'à 25 %¹⁹; ou l'équivalent d'une réduction de 5 100\$ par habitant du niveau de vie au pays²⁰.

Sans pour autant minimiser l'importance de s'attaquer à cet enjeu, l'abolition des entraves réglementaires ne produira pas un effet aussi important qu'anticipé, en partie parce que ces effets paraissent surestimés étant donné la nature desdites barrières, mais surtout parce que les véritables entraves ont une origine structurelle : elles relèvent de la distance qui sépare les marchés régionaux, et de l'incapacité des entreprises d'y faire face étant donnée leur faible productivité.

Le constat est clair : sans gains de productivité suffisants pour accroître leur compétitivité, les entreprises canadiennes ne parviendront pas à supplanter les importations de l'étranger sur le marché intérieur, même dans l'éventualité où la totalité des entraves au commerce intérieur étaient levées. Et quoi qu'il arrive, la taille de l'économie canadienne demeurera insuffisante pour garantir la prospérité économique du pays à long terme. Pour assurer leur croissance, les entreprises canadiennes devront inévitablement franchir les frontières nationales et pour cette raison, les provinces doivent s'attaquer au fondement du retard endémique de productivité pour renforcer l'union économique plutôt que de tergiverser sur la résolution d'un problème qui aurait dû l'être trois décennies plus tôt par l'implantation d'un mécanisme simple – la reconnaissance mutuelle.

17 Dans le [Livre blanc sur l'achèvement du marché intérieur](#) de la Commission des communautés européennes datant du 14 juin 1985, il est fait mention de la reconnaissance mutuelle, soit « le principe selon lequel les biens fabriqués et commercialisés légalement dans un État membre doivent avoir libre accès aux autres États membres. Dans les cas où l'harmonisation des règles et des normes n'est pas considérée comme essentielle du point de vue de la santé et de la sécurité ou du point de vue industriel, c'est la reconnaissance pleine et entière de normes de qualité différentes, de règles de composition des aliments différentes, qui doit être de règle. »

18 Pour plus de détails sur les articles de l'ACI, consultez : [Accord sur le commerce intérieur](#).

19 Alvarez et al., *op. cit.*

20 Manucha et Tombe, *op. cit.*

MISE EN CONTEXTE : UN CHANTIER INACHEVÉ

En 1982, la Commission Macdonald a reçu pour mandat d'«enquêter et faire rapport sur les possibilités, perspectives et défis économiques à long terme qui se dessinent pour la fédération canadienne et ses diverses régions, et sur l'incidence de ces perspectives et défis sur les institutions économiques et gouvernementales et sur la gestion des affaires économiques du Canada²¹». De fait, «un des principaux éléments du mandat de la Commission [était] de faire des recommandations pour maintenir et renforcer l'union économique canadienne²²» et à ce chapitre, la Commission est parvenue à un constat clair sur les entraves au commerce intérieur :

Bien que les pertes économiques imputables aux entraves à la libre circulation et aux distorsions du marché commun semblent minimales, les intervenants économiques privés ont indiqué qu'ils éprouvaient des difficultés considérables à cet égard [...] Les conséquences de ces distorsions – et la nécessité d'une coordination efficace des politiques économiques – sont susceptibles d'augmenter à mesure que les Canadiens affronteront une concurrence étrangère toujours plus forte. Nous devons trouver des stimulants afin de favoriser notre esprit compétitif international et afin de faciliter les moyens d'atteindre les rajustements désirés. L'union économique suppose l'élimination des barrières internes ainsi que des mesures positives pour faciliter les opérations de marché, surmonter ses imperfections, et parvenir à une stabilisation efficace au moyen de politiques industrielles et sociales adéquates²³.

Pour parvenir à atteindre un tel équilibre, la commission recommandait notamment d'élaborer un code de conduite qui définirait les pratiques acceptables en matière «d'allocation des capitaux, de la main-d'œuvre, des biens et services à travers le Canada», et de créer un «conseil des ministres du développement économique chargé d'élaborer le code, de surveiller l'État de l'Union économique, et d'explorer des méthodes de coordination des politiques²⁴». L'importance d'accroître la force et la résilience du marché intérieur en décompartimentant les marchés locaux a toutefois été éclipsée par la nécessité de conclure un accord de libre-échange avec les États-Unis, et il a fallu attendre la signature du deuxième accord de libre-échange pour que les provinces amorcent le mouvement.

En 1994, les provinces entérinent l'Accord sur le commerce intérieur (ACI) avec pour objectif de «réduire et éliminer, dans la mesure du possible, les obstacles à la libre circulation des personnes, des produits, des services et des investissements à l'intérieur du Canada, et établir un marché intérieur ouvert²⁵». Pour y parvenir, les provinces s'engagent sur les principes suivants : «les Parties n'érigeront pas de nouveaux obstacles au commerce intérieur et elles faciliteront la circulation des personnes, des produits, des services et des investissements entre les provinces au Canada»; «elles traiteront sur un pied d'égalité les personnes, les produits, les services et les investissements, indépendamment de leur lieu d'origine au Canada»; «elles concilieront leurs normes et leurs mesures réglementaires pertinentes, en vue d'assurer la libre circulation des personnes, des produits, des services et des investissements à l'intérieur du Canada»; «elles veilleront à ce que leurs politiques administratives favorisent la libre circulation des personnes, des produits, des services et des investissements à l'intérieur du Canada²⁶». En somme, les provinces se sont engagées dans la voie de la conciliation plutôt que de chercher à créer un marché unique par le biais du principe de reconnaissance mutuelle.

21 Gouvernement du Canada (1985). *Rapport de la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada*, Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada présidée par Donald S. Macdonald, volume 1, non numéroté.

22 *Ibid.*, volume 2, partie 3, chapitre 9, page 286.

23 *Ibid.*, volume 3, partie 6, chapitre 24, page 449.

24 *Ibid.*, volume 3, partie 6, chapitre 24, pages 450-452.

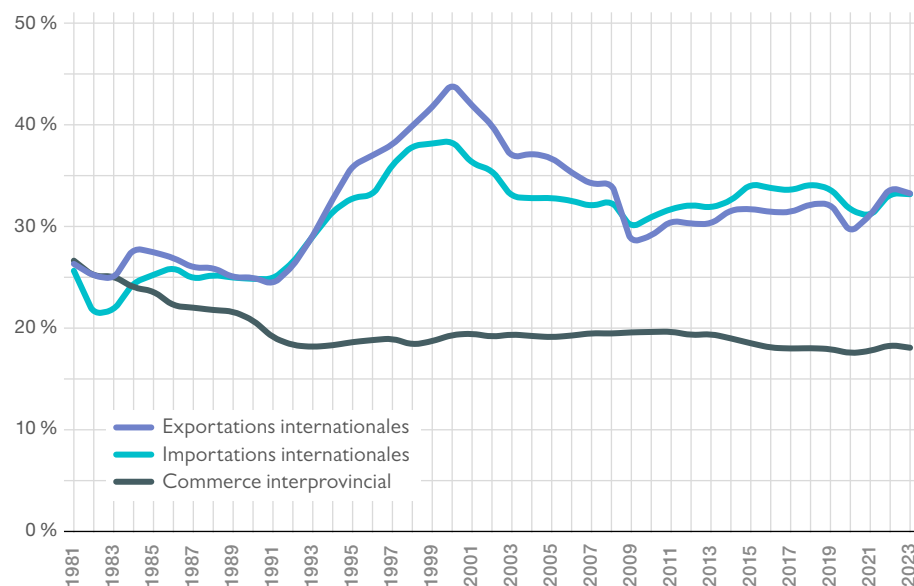
25 Secrétariat du commerce intérieur (2015). [Accord sur le commerce intérieur – Codification administrative](#), page 3.

26 *Ibid.*

A *posteriori*, l'ACI n'aura pas produit de résultats concrets sur le volume des échanges interprovinciaux (Graphique 24). La demande intérieure ayant été remodelée par la signature de l'accord de libre-échange nord-américain (ALENA), le poids du commerce intérieur dans le PIB est demeuré stable longtemps après l'entrée en vigueur de l'ACI, signe que l'accord n'a pas permis de stimuler outre mesure les échanges interprovinciaux.

GRAPHIQUE 24

ÉVOLUTION DE LA PART DU COMMERCE INTERNATIONAL ET DU COMMERCE INTÉRIEUR DANS LE PIB CANADIEN, 1981-2023



En 2014, le gouvernement du Canada reconnaît que « depuis son entrée en vigueur, l'ACI a connu un succès limité²⁷ ». Le constat d'échec se précise en 2016, le Comité sénatorial permanent des banques, du commerce et de l'économie estimant que le « chevauchement des règlements et le manque d'uniformité dans les lois et règlements des provinces [...] font augmenter les coûts des entreprises qui sont actives dans plusieurs provinces ou territoires puisqu'elles doivent comprendre les réglementations diverses et différentes, et s'y conformer²⁸ ».

L'ACI est alors remplacé par l'Accord de libre-échange canadien (ALEC) en 2017. Pour accélérer l'intégration du marché intérieur, l'ALEC se base sur une approche négative qui consiste à appliquer les règles de l'accord à toutes les activités (incluant les services) sauf celles dûment mentionnées. Contrairement à l'ACI, seules les exceptions spécifiquement explicitées par les provinces peuvent désormais être sujettes à des limites. Le principe de reconnaissance mutuelle qui se trouve à la base du fonctionnement de l'Union européenne n'est toutefois pas admis et l'harmonisation réglementaire repose désormais sur la Table de conciliation et de coopération en matière de réglementation (TCCR), l'organe de l'ALEC en charge du « processus de conciliation et de coopération réglementaire qui vise à éliminer les obstacles au commerce auxquels les entreprises peuvent être confrontées lorsqu'elles font des affaires dans plus d'une province ou d'un territoire au Canada²⁹ ».

À l'instar de l'ACI, l'impact effectif de l'ALEC sur les échanges interprovinciaux a été marginal si on se fie à la progression du poids du commerce intérieur dans le PIB (voir graphique 24). Au cours des trois années qui ont suivi l'entrée en vigueur de l'ALEC, la tendance à la baisse s'est poursuivie, et il aura fallu attendre que l'achat local soit stimulé par les bris dans les chaînes d'approvisionnements lors de la pandémie de COVID-19 pour que la tendance s'inverse.

Entretemps, un nouveau consensus sur l'impact économique des barrières au commerce intérieur a émergé. Alors que la Commission Macdonald estimait que les obstacles au commerce intérieur avaient un impact négligeable sur la performance de l'économie canadienne – une conclusion soutenue par la plupart des études qui ont suivi – les analyses réalisées depuis la fin des années 2000 concluent au contraire que ces obstacles plombent l'économie canadienne. Et *a priori*, l'effet serait majeur.

27 Gouvernement du Canada (2014). *Un Canada, une économie nationale: Modernisation au commerce intérieur au Canada*, page 2.

28 Comité sénatorial permanent des banques, du commerce et de l'économie (2016). *Des murs à démolir: Démantèlement des barrières au commerce intérieur au Canada*, pages 27-28.

29 Table de conciliation et de coopération en matière de réglementation (TCCR). *Surmonter les obstacles réglementaires au commerce au Canada*.

En marge de la signature de l'ALEC, le Comité sénatorial permanent des banques, du commerce et de l'économie constatait une grande variabilité dans les effets estimés à travers le temps, ces derniers s'échelonnant entre 1 et 130 milliards de dollars – l'équivalent d'un choc de 0,05 % à 7 % en termes de PIB. Mais de l'avis du comité, « les études récentes sur ce point utilisent les meilleures données et méthodes disponibles³⁰, tentent d'estimer la valeur la plus probable des échanges en l'absence de barrières provinciales et internationales, et s'emploient à tenir compte de barrières impossibles à modifier, par exemple les barrières physiques que représentent les montagnes Rocheuses ou une étendue d'eau. Dans ce contexte, le comité souscrit aux estimations récentes selon lesquelles les barrières au commerce intérieur réduisent le produit intérieur brut du Canada de 50 à 130 milliards de dollars³¹. »

Quoiqu'elles soient relativement peu nombreuses, les études les plus récentes convergent généralement vers le haut de cet intervalle. C'est notamment le cas de Manucha et Tombe (2022), qui concluent « que si les barrières commerciales internes étaient supprimées par des politiques de reconnaissance mutuelle, l'économie canadienne pourrait enregistrer entre 4,4 et 7,9 points de croissance supplémentaires à long terme – un gain significatif de 110 à 200 milliards de dollars par an, soit l'équivalent de 2 900 à 5 100 dollars par habitant³² ». C'est également le cas d'Alvarez *et al.* (2019)³³, qui associent les entraves non géographiques à l'équivalent d'une barrière tarifaire de 21 % sur l'ensemble du territoire canadien – 25 % dans le cas spécifique du Québec.

Désormais l'objet d'un large consensus, ces estimations n'en paraissent pas moins démesurées. Car même en s'attaquant à l'harmonisation des réglementations provinciales – le véritable enjeu – il serait utopique d'envisager à terme un bond de 6,9 % du niveau de vie au pays³⁴. D'une part parce que la nature même des barrières décriées n'est pas susceptible d'entraîner de tels effets, mais surtout parce que les véritables barrières au commerce interprovincial ont en réalité une origine structurelle.

LES MEILLEURES DONNÉES ET MÉTHODES DISPONIBLES

La convergence des résultats des études qui se sont récemment intéressées à l'impact économique des barrières au commerce interprovincial n'a en soi rien de surprenant puisqu'elles reposent pour la plupart sur l'indice Head-Ries (H-R).

Développé par Keith Head et John Ries pour leur article *Increasing Returns Versus National Product Differentiation as an Explanation for the Pattern of U.S. – Canada Trade* (2001), l'Indice H-R est calculé en comparant la part des dépenses allouées aux importations avec la part allouée aux biens produits localement, et suppose que dans un marché sans friction, les dépenses allouées aux importations et aux biens locaux seraient similaires entre les régions. Sous cette hypothèse, les différences entre les dépenses locales et interprovinciales témoigneraient de la présence d'entraves et permettraient de fait d'estimer le coût des entraves commerciales.

S'il s'agit d'une approche novatrice, elle repose néanmoins sur des hypothèses simplificatrices, notamment en ce qui a trait à l'homogénéité de la demande entre les provinces, une sensibilité uniforme des flux commerciaux, une omission de facteurs tels que les préférences culturelles, et l'attribution exclusive de la variation aux barrières commerciales, alors qu'elles découlent implicitement de l'effet de la distance.

Conscient de l'enjeu, Alvarez *et al.* (2019) et Manucha et Tombe (2022) ont cherché à limiter le poids des barrières structurelles de leurs évaluations en régressant l'indice Head-Ries sur une mesure agrégée de la distance entre provinces. Tout en constituant une avancée méthodologique majeure, l'approche demeure hautement théorique, et repose sur des données parcellaires puisque les flux commerciaux sont évalués au niveau de l'industrie et non par produits/services. En d'autres termes, on suppose que la production d'une industrie donnée est parfaitement comparable entre les provinces.

30 Voir encadré

31 Comité sénatorial permanent des banques, du commerce et de l'économie (2016). [Des murs à démolir: démantèlement des barrières au commerce intérieur au Canada](#), page 2.

32 Manucha et Tombe (2022). [Liberalizing internal trade through mutual recognition – A legal and economic analysis](#), Macdonald – Laurier Institute, pages 7-8.

33 Alvarez *et al.*, *op. cit.*

34 Calculs des auteurs basés sur les estimations de Manucha et Tombe (2022) en considération du niveau de vie au Canada en 2023.

LES BARRIÈRES LÉGALES AU COMMERCE INTERPROVINCIAL

Les barrières légales au commerce interprovincial prennent deux formes. En surface, on retrouve les exceptions à l'ALEC, des amendements décrétés unilatéralement par une province pour conserver un droit de regard sur un secteur donné. Ce sont ces barrières qui se retrouvent la plupart du temps dans l'actualité, en partie parce qu'elles relèvent directement de la volonté d'un gouvernement de contrôler la circulation des biens et services concernés, mais surtout parce qu'elles sont aisément identifiables.

Le véritable enjeu se situe toutefois sous la surface, où l'on retrouve les barrières réglementaires, des obstacles tacites qui résultent de carences dans l'harmonisation des réglementations aux pays et qui limitent insidieusement la fluidité du commerce intérieur.

LES EXCEPTIONS À L'ALEC

À l'échelle du Canada, le Québec est la province qui cumule le plus d'exceptions à l'ALEC (*Tableau 3, page suivante*), ce qui place la province en queue de peloton dans les indices compilés par la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante³⁵ et l'Institut économique de Montréal³⁶. Selon ce dernier, l'impact de ces barrières serait considérable :

Lors de la signature de l'accord [ALEC], le Québec était la province ayant demandé le plus d'exemptions au libre-échange entre les provinces, avec un total de 35 dispositions. Aujourd'hui, le Québec compte 36 exceptions au traité, à la suite de l'ajout de dispositions limitant le commerce de cannabis, l'an dernier. Ces exceptions touchent des domaines aussi larges que l'industrie du transport et de l'alcool, et aussi nichés que les chevaux de course. Alors que le Québec a ajouté des exemptions, l'Alberta est passée de 27 exceptions en 2017 à huit aujourd'hui. Un récent rapport de la Banque Nationale estimait que ces restrictions étaient équivalentes à l'imposition de tarif moyen de 21 pour cent sur les biens et services visés dans les provinces canadiennes. Au Québec spécifiquement, ces restrictions équivalaient à un tarif de 25 pour cent³⁷.

L'effet rattaché à ces barrières est visiblement disproportionné lorsqu'on considère la nature desdites entraves. Sur les 36 exceptions déclarées par le Québec, 7 visent des enjeux futurs³⁸ dans les secteurs de l'agriculture, la pêche/aquaculture, la foresterie, l'énergie et le cannabis, et ne sont de fait pas effectives (*Tableau 3*). Le Québec se réserve toutefois le droit d'intervenir ultérieurement dans ces industries qui génèrent conjointement 2,3 % du PIB de la province en 2019 si on élimine les exceptions liées à Hydro-Québec, un monopole naturel au sens propre qui évolue par définition dans un environnement exempt de concurrence. Par ailleurs, 10 des 36 exceptions déclarées par le Québec se rattachent aux contrats d'approvisionnement de l'État et d'Hydro-Québec (*Tableau 4, page suivante*). Par ces exceptions, le gouvernement se réserve le droit de contingenter les appels d'offres liés à ses projets de construction, d'ingénierie et de transport. La formation brute de capital fixe des administrations publiques au Québec – l'objet de ces exceptions – a représenté 4,5 % du PIB de la province en 2023.

35 FCEI (2024). [Bulletin sur la coopération entre provinces et territoires au Canada. États des lieux du commerce intérieur – Édition 2024.](#)

36 IEDM (2023). [Indice du leadership provincial en matière de commerce intérieur – Édition 2023.](#) Les Notes économiques, Collection Réglementation.

37 IEDM (2025). [Commerce interprovincial: un recul au Québec depuis 2017](#), communiqué de presse.

38 ALEC. [Exceptions au regard des mesures futures.](#)

TABLEAU 3

EXCEPTIONS À L'ALEC DU QUÉBEC EN REGARD DES MESURES FUTURES

Les informations incluses dans les tableaux 3 et 4 sont des citations tirées du texte de l'Accord de libre-échange canadien. Source : Accord de libre-échange canadien. Codification administrative. 17 avril 2025

	SECTEUR	DESCRIPTION
1	Agriculture, pêche, aquaculture	Le Québec se réserve le droit d'adopter ou de maintenir toute mesure relative à la production, au transfert de bien ou de propriété, à la transformation et à la mise en marché collective des produits de l'aquaculture, des produits marins et des produits de la pêche. Le Québec se réserve aussi le droit d'adopter ou de maintenir toute mesure relative à la délivrance de permis tel que le prévoit la Loi sur les produits alimentaires.
2	Foresterie	Le Québec se réserve le droit d'adopter ou de maintenir toute mesure relative à la foresterie. Ceci inclut : l'aménagement, l'accès, l'exploitation, la mise en marché ou la transformation des ressources forestières et des produits qui en découlent (incluant la biomasse et les matières non ligneuses), ainsi que le transport et l'approvisionnement des usines de transformation du bois, etc. Ces mesures incluent également l'imposition d'examen d'intérêt public ou la prise en considération de facteurs socio-économiques.
3	Énergie – Électricité	Le Québec se réserve le droit d'adopter ou de maintenir toute mesure relative à l'électricité. Ceci inclut : la production, la fixation et la modification des tarifs et des conditions, la transmission, l'achat, la fourniture, la distribution, l'approvisionnement, l'exportation, l'importation, la vente, l'investissement, le transport, l'efficacité énergétique et la maintenance des installations électriques, etc. Le Québec se réserve le droit d'adopter ou de maintenir toute mesure relative au transfert et à l'octroi des terres du domaine de l'État, des biens meubles et des biens immeubles. Le Québec se réserve le droit d'adopter et de maintenir toute mesure relative à toutes les formes de forces et de sources d'énergie à partir desquelles il est possible de produire de l'électricité. Ces mesures incluent également la prise en considération de facteurs économiques, sociaux ou environnementaux. Il est entendu qu'aucune obligation inscrite à la section 2 de l'annexe 309 (Fourniture libre et non discriminatoire du service de transport d'électricité) ne s'applique à l'égard du Québec ou de toute mesure du Québec relative à l'électricité. Il est également entendu, en ce qui concerne les services de transport d'électricité ou le commerce des services de transport d'électricité, que l'article 316 (Traitement non discriminatoire) et l'article 317 (Considérations d'ordre commercial) de la Partie D (Monopoles et entreprises publiques) du présent Accord ne s'appliquent pas à une mesure adoptée ou maintenue par un monopole ou par une entreprise publique du Québec étant donné la non-application de la section 2 de l'annexe 309 (Fourniture libre et non discriminatoire du service de transport d'électricité) à l'égard du Québec ou de toute mesure du Québec relative à l'électricité.
4	Énergie – Pétrole et gaz naturel	Le Québec se réserve le droit d'adopter ou de maintenir toute mesure relative à la distribution du pétrole et du gaz, au transport par conduites et au développement des secteurs du pétrole et du gaz. Ceci inclut l'élaboration et la mise en œuvre de plans de retombées économiques.
5	Pêche	Le Québec se réserve le droit d'exercer les pouvoirs que lui délègue la législation du Canada sur les pêches et les règlements qui en découlent.
6	Services sociaux	Le Québec se réserve le droit d'adopter ou de maintenir toute mesure se rapportant à la prestation de services sociaux non autrement visés par l'article 805 (Services sociaux).
7	Cannabis	Le Québec se réserve le droit d'adopter ou de maintenir toute mesure relative au cannabis et aux accessoires de cannabis, y compris l'importation, la production, l'approvisionnement, la distribution, le transport, l'entreposage, la commercialisation (dont la vente, l'emballage, l'étiquetage, la publicité et la promotion) de cannabis, les services associés à l'achat de cannabis, la possession ou la consommation de cannabis ou d'accessoires de cannabis. Le Québec applique ces mesures et exerce ces activités, notamment par l'intermédiaire de son monopole provincial, la Société québécoise du cannabis. En ce qui concerne l'application de l'article 201 (Traitement non discriminatoire), si une autre partie : a réservé le droit de déroger à l'obligation énoncée à l'article 201 (Traitement non discriminatoire); et a exercé son droit de discrimination à l'égard et au détriment des produits, des accessoires, des services ou des investissements liés au cannabis produit au Québec; et que les consultations avec cette partie n'ont pas permis de régler la question, le Québec se réserve le droit d'accorder aux produits, aux accessoires, aux services ou aux investissements liés au cannabis de cette partie un traitement non moins favorable que celui accordé par cette autre partie aux produits, aux accessoires, aux services ou aux investissements du Québec jusqu'à ce qu'une solution mutuellement satisfaisante soit trouvée. Cette exception s'applique également à la protection de la capacité du Québec à se réserver, dans les accords commerciaux internationaux, le droit d'offrir un meilleur traitement aux produits, aux accessoires, aux services ou aux investissements liés au cannabis produit au Canada. Sans restreindre la portée générale de ce qui précède, il est entendu que l'exception à l'article 301 (Droit d'entrée et de sortie) ne s'applique pas au transport de cannabis effectué par un producteur de cannabis lui-même, y compris le transport de cannabis en transit au Québec ou pour livraison entre entreprises, dans le respect des normes et conditions applicables.

TABLEAU 4

EXCEPTIONS À L'ALEC DU QUÉBEC CONCERNANT LES MARCHÉS PUBLICS

	SECTEUR	DESCRIPTION
1	Entités exclues	L'Assemblée nationale du Québec et les personnes désignées par elle ne sont pas concernées par les articles de l'ALEC visant les marchés publics
2	Hydro-Québec	Les marchés passés par Hydro-Québec pour l'achat des produits suivants (désignés par leur code du Système harmonisé (SH)) : SH 7308.20; SH 8406; SH 8410; SH 8426; SH 8504; SH 8535; SH 8536; SH 8537; SH 8544; SH 8705.10; SH 8705.20; SH 8705.90; SH 8707; SH 8708; SH 8716.39; SH 8716.40
3	Hydro-Québec	Les marchés passés par Hydro-Québec pour l'achat des services suivants (désignés conformément à la Classification centrale de produits provisoire des Nations Unies (CPC)) : 84 – Services informatiques et services connexes; 86724 – Services d'établissement de plans techniques pour la construction d'ouvrages de génie civil; 86729 – Autres services d'ingénierie
4	Gouvernement	Les marchés portant sur les produits, passés achetés à des fins de représentation ou de promotion, ou ceux portant sur des services ou des travaux de construction achetés à des fins de représentation ou de promotion à l'extérieur de la province
5	Gouvernement	Les marchés portant sur les services, à l'exclusion des marchés de services de construction, qui confèrent au fournisseur le droit de fournir et d'exploiter un service destiné au public en contrepartie totale ou partielle de la prestation d'un service dans le cadre d'un marché
6	Gouvernement	Les marchés portant sur les services de transport fournis par des entreprises locales de camionnage pour le transport d'agrégats dans le cadre de travaux de construction de routes
7	Gouvernement	Les marchés portant sur les services intégrés d'ingénierie pour les projets de constructions clés en main d'infrastructures de transport
8	Gouvernement	Les marchés portant sur les services de publicité et de relations publiques.
9	Gouvernement	Le Québec peut exiger que l'assemblage final ait lieu au Canada lorsqu'il achète des véhicules de transport en commun
10	Hydro-Québec	Le Québec se réserve le droit d'adopter ou de maintenir toute mesure favorisant la sous-traitance locale dans le cas des marchés de services de construction passés par Hydro-Québec. Il est entendu qu'une telle mesure ne peut en aucun cas constituer une condition de participation ou de qualification des fournisseurs.

Au final, 19 exceptions ciblent directement les échanges commerciaux avec les autres provinces (Tableau 5). De ce nombre, plusieurs n'ont en pratique aucune incidence sur la croissance économique. C'est entre autres le cas des exceptions sur les traversiers, les services funéraires, les agences de voyages, les explosifs, la faune, les chevaux de course, et les coopératives³⁹. On suppose par ailleurs que l'impact effectif de plusieurs exceptions risque d'être marginal étant donné leur nature. C'est notamment le cas des exceptions liées à la Loi sur le recouvrement de certaines créances, au Règlement sur les produits d'épargne et à la Loi sur le courtage immobilier, qui exigent que les exploitants détiennent un établissement au Québec pour exercer leurs fonctions. C'est également le cas de l'exception relative à la Loi sur les permis d'alcool, qui stipule que «l'obtention d'un

permis est obligatoire pour toute activité commerciale reliée aux boissons alcooliques notamment pour la fabrication et la vente», ou encore de l'exception liée à la Loi sur l'acquisition des terres agricoles par des non-résidents, qui régit l'achat des terres par des non-résidents. À terme, seul un nombre limité d'exceptions entravent explicitement l'activité économique, avec une portée effective limitée considérant leur spécificité. C'est le cas de l'exception concernant la Loi sur l'aménagement durable du territoire, qui exige que la transformation du bois récolté sur les terres publiques s'effectue au Québec, de l'exception concernant la Loi sur la transformation de produits marins, qui permet au gouvernement d'imposer des normes minimales dans la transformation, et de l'exception qui protège le monopole de la Société des alcools.

TABEAU 5
EXCEPTIONS À L'ALEC DU QUÉBEC EN REGARD DES MESURES EXISTANTES

Les informations incluses dans le tableau 5 sont des citations tirées du texte de l'Accord de libre-échange canadien. Source: Accord de libre-échange canadien. Codification administrative. 17 avril 2025

	SECTEUR	DESCRIPTION
1	Services immobiliers	Un courtier doit avoir un établissement au Québec. Dans le cas d'un courtier qui agit pour une agence, son établissement est celui de l'agence. Toutes les agences doivent avoir un établissement au Québec.
2	Transport – Terrestre	Le ministre des Transports détermine les conditions auxquelles doit satisfaire un exploitant de véhicules lourds dont le principal établissement situé hors Québec se trouve sur le territoire d'une Partie à l'Accord de libre-échange canadien pour s'inscrire au Registre du camionnage en vrac. Le nombre d'inscriptions permises n'est pas limité pour les exploitants hors Québec, mais elles ne sont pas transférables. Un minimum de 50 pour cent du transport requis pour l'exécution d'un contrat de construction, de réfection ou d'entretien des routes adjudgé par le ministre des Transports doit être offert au titulaire d'un permis de courtage et il est réservé aux petites entreprises de camionnage en vrac qui sont abonnées aux services de courtage fournis par une association titulaire d'un tel permis. Si le titulaire du permis de courtage accepte l'offre de transports de 50 pour cent requis, les entreprises de camionnage en vrac qui ne sont pas inscrites au Registre du camionnage en vrac n'ont accès qu'au 50 pour cent restant de ce transport. Pour obtenir un permis de courtage, une personne morale sans but lucratif ou une coopérative doit démontrer qu'elle représente au moins 35 pour cent des exploitants de véhicules lourds qui sont inscrits au Registre du camionnage en vrac et qui ont leur principal établissement dans la zone pour laquelle elle demande ce permis. L'abonnement d'un exploitant aux services de courtage s'effectue dans la zone de courtage où il a son principal établissement ou dans la zone déterminée par règlement.
3	Transport – Maritime	Nul ne peut occuper la charge d'administrateur de la Société des traversiers du Québec s'il n'est pas domicilié au Québec. Tout permis est délivré au nom d'une personne qui est domiciliée au Québec ou a au Québec un établissement conforme.
4	Courses de chevaux	Seul un cheval de course du Québec, tel que défini dans les Règles sur l'élevage du cheval de course du Québec de race Standardbred, peut se voir accorder un privilège ou un avantage. Toute personne qui applique pour l'enregistrement d'un étalon Standardbred auprès de la Régie des alcools, des courses et des jeux (RACJ) doit résider au Québec depuis au moins 183 jours.
5	Tous les secteurs	Toute acquisition, directe ou indirecte, de terres agricoles par des non-résidents du Québec doit être autorisée par la Commission de protection du territoire agricole du Québec. Lorsqu'elle reçoit une demande d'autorisation d'un non-résident du Québec, la Commission prend en considération les utilisations possibles des terres à des fins agricoles et les impacts économiques de celles-ci. Dans une région agricole désignée, une personne ne peut utiliser un lot à une fin autre que l'agriculture sans l'autorisation de la Commission qui considère des facteurs socioéconomiques dans ses processus décisionnels. Les résidents du Québec ont priorité pour l'achat ou la location de terres du domaine de l'État.
6	Services de pompes funèbres et de crémation	Une personne physique qui sollicite un permis pour agir à titre de directeur de funérailles, en son nom ou pour une personne morale, une société ou une association ayant son siège social au Québec, doit être domiciliée au Québec depuis au moins 12 mois précédant la date de la demande.
7	Tous les secteurs	La Loi sur les coopératives impose des contraintes sur l'émission, le transfert et la propriété des actions d'une coopérative. L'adhésion d'un membre à la coopérative est subordonnée à l'utilisation réelle par le membre lui-même des services offerts par la coopérative et à la possibilité pour la coopérative de les lui fournir. La Loi sur les coopératives stipule également que peut être administrateur tout membre de la coopérative ou tout représentant d'une personne morale ou d'une société qui en est membre. Une coopérative, une fédération ou une confédération doit avoir en permanence son siège au Québec. Une coopérative, une fédération ou une confédération doit effectuer avec ses membres une proportion de ses opérations totales selon le pourcentage déterminé par règlement du gouvernement. Dans le cas d'une coopérative de solidarité, cette proportion se calcule distinctement pour ses membres utilisateurs et ses membres travailleurs.

39 Selon un article du journal *Les Affaires* intitulé [Le Québec veut éliminer des barrières commerciales interprovinciales](#), le gouvernement du Québec aurait l'intention d'abolir la plupart de ces exceptions.

EXCEPTIONS À L'ALEC DU QUÉBEC EN REGARD DES MESURES EXISTANTES (suite)

	SECTEUR	DESCRIPTION
8	Pêches – Poissons et autres produits	Le ministre peut, par règlement, prescrire des normes minimales de transformation auxquelles doit se conformer l'exploitant pour préparer ou mettre en conserve un produit marin. Les normes peuvent varier en fonction des produits.
9	Faune, chasse, pêches, piégeage	La Loi sur la conservation et la mise en valeur de la faune, ainsi que tous les règlements qui en découlent, peuvent prévoir des traitements différenciés pour les non-résidents du Québec. Un résident est considéré comme une personne domiciliée au Québec et y ayant demeuré au moins 183 jours au cours de l'année précédant ses activités de pêche, de chasse, de piégeage ou sa demande d'un permis ou d'un certificat.
10	Foresterie	Tous les bois récoltés dans les forêts du domaine de l'État, incluant la biomasse, doivent être entièrement ouverts au Québec. Cependant, le gouvernement peut, aux conditions qu'il détermine, autoriser l'expédition hors Québec de bois non entièrement ouvert provenant des forêts du domaine de l'État, s'il paraît contraire à l'intérêt public d'en disposer autrement. Le ministre peut prendre des mesures pour la mise en valeur des terres ou des ressources forestières du domaine de l'État qui sont sous son autorité aux fins d'encourager le développement régional ou de mettre en oeuvre toute autre politique gouvernementale.
11	Boissons alcooliques	Le Québec régit et autorise l'importation, la distribution, l'approvisionnement, le transport, la vente et la commercialisation des boissons alcooliques et réalise ces activités y compris par l'intermédiaire de son monopole provincial, la Société des alcools du Québec.
12	Boissons alcooliques	L'obtention d'un permis est obligatoire pour toute activité commerciale reliée aux boissons alcooliques notamment pour la fabrication et la vente. Pour certaines catégories de boissons alcooliques, la commercialisation est effectuée par les titulaires d'un permis d'épicerie. Les épiciers doivent acheter des boissons alcooliques autorisées notamment d'un distributeur autorisé ou d'un titulaire de permis de fabrication de boissons alcooliques autorisé à cette fin. Le Québec peut exiger que les produits vendus par les titulaires de permis d'épicerie soient embouteillés au Québec. Sans restreindre la portée générale de ce qui précède, le Québec maintient des mesures visant à : Limiter la vente et la distribution de certaines catégories de boissons alcooliques à certains lieux; par exemple, dans les marchés d'alimentation ou sur les lieux de productions. / Limiter la vente des boissons alcooliques produites ou embouteillées par les titulaires de permis de distillateur de vendre uniquement à la Société des alcools du Québec, à moins qu'ils expédient ces produits hors du Québec. Nul ne peut faire partie du conseil d'administration de la Société des alcools du Québec s'il n'est domicilié au Québec.
13	Produits chimiques – Explosifs	Le Québec fixe des paramètres pour l'usage, la vente, le transport, la livraison, la conservation et la destruction d'explosifs.
14	Services sociaux	Le Québec se réserve le droit de maintenir toutes mesures se rapportant à la prestation de services sociaux non autrement visés par l'article 805 (Services sociaux).
15	Énergie – Électricité	Le Québec (incluant la Régie de l'énergie et Hydro-Québec) peut fixer, déterminer et modifier, les tarifs et les prix et les conditions en ce qui concerne la production, l'achat, le transport, la transmission, la fourniture, la distribution et la vente d'électricité. Sans restreindre la généralité de ce qui précède, ces mesures peuvent impliquer des décisions discrétionnaires basées sur différents facteurs, l'imposition de prescriptions de résultats et/ou des discriminations en faveur des résidents du Québec et/ou d'entités établies en conformité avec la législation du Canada ou d'une province ou d'un territoire et ayant une place d'affaires et/ou d'importantes activités commerciales au Québec.
16	Énergie – Électricité	Hydro-Québec, les réseaux municipaux d'électricité, la Coopérative régionale d'électricité de Saint-Jean-Baptiste de Rouville et les réseaux privés d'électricité sont titulaires d'un droit exclusif de distribution d'électricité. L'exportation d'électricité hors Québec est interdite. Le gouvernement du Québec peut, néanmoins, autoriser, par décret, aux conditions et dans les cas qu'il détermine, tout contrat d'exportation d'électricité hors Québec. Les contrats relatifs à l'exportation d'électricité par Hydro-Québec, incluant le transit en vertu d'une entente de services de transport, doivent être soumis à l'autorisation du gouvernement dans les cas et aux conditions que ce dernier peut alors déterminer.
17	Services d'agences de voyages	Une personne physique qui demande un permis d'agent de voyages pour son compte doit établir et maintenir un établissement principal au Québec. L'association, la société ou la personne au bénéfice de laquelle un permis est demandé doit elle-même établir et maintenir un établissement principal au Québec. Un établissement principal est un local d'entreprise distinct de tout autre, équipé d'installations autonomes, dans lequel le titulaire du permis effectue principalement ses opérations.
18	Tous les secteurs*	Le Québec oblige les demandeurs et les titulaires de permis ou d'un certificat de conformité de posséder un établissement sur son territoire afin de permettre aux autorités de surveillance de surveiller les activités des titulaires et d'exercer leurs pouvoirs de sanction. Cet établissement peut devoir être situé dans un immeuble ou une partie d'immeuble dans lequel le titulaire fait des affaires.
19	Valeurs mobilières	Des exigences de domicile peuvent être imposées en lien avec l'achat, la vente ou la cession de produits d'épargne du Québec au sens de la section II du chapitre VII de la Loi sur l'administration financière.

*Cette exception concerne la Loi sur le recouvrement de certaines créances, la Loi sur la protection du consommateur, la Loi sur la sécurité civile et la Loi sur la sécurité privée.

La logique reste la même lorsqu'on analyse les exceptions déclarées à la mobilité de la main-d'œuvre inscrites dans le cadre de l'ALEC : quoiqu'elles demeurent aberrantes, les exceptions sont trop précises et en nombre insuffisant pour avoir un impact majeur sur la croissance économique (Tableau 6). Au-delà des exemples surannés des professions liées aux soins dentaires, la seule exception notable se trouve du côté des avocats, et se justifie par l'étendue et la diversité des lois et règlements provinciaux.

Si les exceptions sont plus nombreuses au Québec, le constat général est le même lorsqu'on répète l'exercice pour les autres provinces canadiennes. Dans la vaste majorité des cas, les exceptions déclarées s'avèrent trop spécifiques pour avoir un effet marqué sur les échanges interprovinciaux, et conséquemment sur la croissance économique au pays. Ceci étant dit, il serait mal avisé de minimiser l'impact des barrières légales sur la fluidité du commerce intérieur. Et pour cause : le véritable enjeu se situe au niveau du manque d'harmonisation réglementaire, et non dans les exceptions à l'ALEC.

TABEAU 6
PROFESSIONS EXCLUES DU CHAPITRE DE L'ALEC PORTANT SUR LA MOBILITÉ DE LA MAIN-D'ŒUVRE PAR PROVINCE

COLOMBIE-BRITANNIQUE	ALBERTA	SASKATCHEWAN	MANITOBA	ONTARIO	QUÉBEC	NOUVEAU-BRUNSWICK	TERRE-NEUVE-ET-LABRADOR	ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD	NOUVELLE-ÉCOSSE
Avocats	Infirmiers auxiliaires autorisés	Avocats	Infirmiers auxiliaires autorisés	Avocats	Avocats	Avocats	Avocats	Avocats	Avocats
	Hygiénistes dentaires	Hygiénistes dentaires		Infirmiers auxiliaires autorisés	Technicien ambulancier (soins primaires)	Travailleurs sociaux	Infirmiers auxiliaires autorisés	Travailleurs sociaux	Infirmiers auxiliaires autorisés
	Ambulanciers paramédicaux	Ambulanciers paramédicaux		Hygiénistes dentaires	Technicien ambulancier (soins avancés)		Hygiénistes dentaires		Hygiénistes dentaires
	Agents des codes de sécurité			Travailleurs sociaux	Denturologistes		Travailleurs sociaux		Travailleurs sociaux
	Foreurs de puits d'eau			Exploitants de réseau d'eau potable					Psychologues
	Hygiénistes dentaires – anesthésique								
	Infirmiers praticiens								
	Podiatres								
	Technologues en radiation médicale								

* Cliquez sur une profession pour en consulter l'avis de dérogation

LES BARRIÈRES RÉGLEMENTAIRES

En l'absence de mécanisme de coordination, les différentes instances réglementaires qui encadrent la production de biens et de services au pays ont favorisé l'émergence d'une mosaïque de règlements qui différencient à la marge les standards provinciaux ou entraînent le chevauchement des réglementations provinciales et fédérales. Sans nécessairement affecter l'activité économique dans les proportions annoncées, ces barrières limitent la fluidité du commerce intérieur et augmentent les coûts de transaction de bon nombre de biens transigés au pays, que ce soit par leur effet direct sur le prix de vente, ou alors en limitant insidieusement la concurrence locale, certains biens ne pouvant être directement transigés.

Quoiqu'exceptionnel, l'exemple de la ville de Lloydminster donne la pleine mesure du niveau d'absurdité que peuvent revêtir ces barrières. Dans ce cas hors norme, le chevauchement des réglementations provinciales et fédérales entravait la vente d'aliments au sein même d'une entreprise qui disposait de points de vente dans les deux portions de la ville⁴⁰.

Lloydminster est une ville unique en son genre au Canada, partagée entre l'Alberta et la Saskatchewan. Les deux provinces ont convenu de traiter la ville en tant que municipalité unique. Pour permettre à Lloydminster de fonctionner comme une seule ville et pour réduire le dédoublement des tâches d'administration provinciale, l'Alberta et la Saskatchewan ont établi en 1958 la Charte de Lloydminster, qui fournit un cadre juridique pour l'administration de la ville. La Charte de Lloydminster est codifiée dans la loi des deux provinces et prévoit l'application de lois précises de l'Alberta et de la Saskatchewan dans toute la ville de Lloydminster. Par exemple, la Charte confère à la Saskatchewan Health Authority le pouvoir d'effectuer toutes les activités d'inspection et de surveillance réglementaire des aliments à Lloydminster pour les entreprises alimentaires des deux côtés de la frontière. Par conséquent, pour ce qui est de la surveillance provinciale de l'inspection des aliments à l'heure actuelle, Lloydminster est traitée comme toute autre ville située entièrement en Saskatchewan.

Les exigences réglementaires fédérales actuelles relatives aux aliments ne reconnaissent pas la situation unique de Lloydminster. Comme Lloydminster est divisée par une frontière provinciale, le transport d'un produit alimentaire de l'autre côté de cette frontière à l'intérieur de Lloydminster est traité comme du commerce interprovincial. Par conséquent, ce produit

alimentaire et les personnes ou entreprises qui exercent des activités réglementées relatives à ce produit sont assujettis aux exigences fédérales sur le commerce interprovincial établies par la Loi sur la salubrité des aliments au Canada (LSAC) et le Règlement sur la salubrité des aliments au Canada (RSAC). Dans le cas des aliments, cela comprend des exigences relatives aux licences, aux mesures de contrôle préventif, à la traçabilité, à l'emballage et aux normes fédérales sur la composition⁴¹.

Saisissant, cet exemple ne constitue pas une exception pour autant. Si ces obstacles sont difficiles à dénombrer étant donné leur singularité, un survol des analyses effectuées par différentes associations sectorielles, comités et groupes de pression permet d'entrevoir la pointe de cet iceberg.

L'analyse des obstacles réglementaires et non réglementaires au commerce de la viande rouge au Canada produite par l'Institut canadien des politiques agroalimentaires (ICPA)⁴² explique par exemple que :

La réglementation sur l'abattage et la transformation de la viande varie d'une région à l'autre du pays. Les établissements titulaires d'un permis fédéral sont autorisés à faire du commerce interprovincial et international. Celles qui ont un permis provincial ne peuvent vendre leurs produits qu'à l'intérieur des frontières provinciales. [...] L'absence de politiques garantissant que les normes provinciales respectent les normes fédérales restreint l'accès aux marchés nationaux et internationaux pour les établissements inspectés par la province.

En 2018, le Rapport des Tables de stratégies économiques du Canada pour le secteur agroalimentaire⁴³ mentionnait que :

Les manipulateurs, les distributeurs et les transformateurs d'aliments ne peuvent expédier des fruits et des légumes frais et transformés d'une province à l'autre s'ils ne respectent pas certaines règles prescrites en matière de conditionnement, d'étiquetage et de classement en vertu de la Loi sur les produits agricoles au Canada. La situation réglementaire incohérente que voici mine la productivité et l'efficacité du commerce : il est permis de livrer des produits à des centaines de kilomètres dans une même province sans avoir à se soumettre à ces exigences, mais il est interdit à une usine de transformation alimentaire de se procurer ces mêmes produits auprès d'une ferme située à moins d'un kilomètre si celle-ci se trouve malheureusement de l'autre côté de la frontière provinciale.

40 Radio-Canada (2023). [Un projet pilote facilite le commerce interprovincial à Lloydminster](#).

41 Gouvernement du Canada, (2024). [La Gazette du Canada, Partie I, volume 158, numéro 6: Règlement modifiant le Règlement sur la salubrité des aliments au Canada \(ville de Lloydminster\)](#).

42 ICPA (2022). [Analyse des obstacles réglementaires et non réglementaires au commerce interprovincial de la viande rouge au Canada](#).

43 Gouvernement du Canada. [Rapport des Tables de stratégies économiques du Canada: Secteur Agroalimentaire](#).

Dans le livre *Booze, Cigarettes, and Constitutional Dust-Ups: Canada's Quest for Interprovincial Free Trade*, Ryan Manucha illustre l'incongruité des chevauchements réglementaires dans certains secteurs. L'auteur prend notamment pour exemple le cas des fermes Lufa, qui n'auraient pas obtenu la certification biologique québécoise parce que l'entreprise emploie une technologie hydroponique qui est pourtant considérée comme biologique ailleurs au Canada :

Canadian regulators attempted to achieve uniformity on the organic status of soil-free produce. Ultimately, a working group of the RCT process arrived at agreement in 2019 to extend the availability of the "Canada Organic" label to hydroponically produced crops. However, the Quebec agency in charge of the provincial organic designation did not embrace the RCT's decision. It refused to adopt the federal approach for its own provincial organic labelling scheme⁴⁴.

En conséquence de la prise de position du Québec, deux régimes s'appliquent aux produits vendus dans la province :

Si le produit provient du Québec, l'organisme de certification doit être accrédité par le Conseil des appellations réservées et des termes valorisants (CARTV). Vous trouverez la liste de ces organismes dans la page Organismes de certification accrédités pour le mode de production biologique au Québec. Si le produit provient de l'extérieur du Québec, l'organisme de certification doit être accrédité par l'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA)⁴⁵.

De manière plus générale, une large part des échanges de biens au pays est indirectement touchée par le manque d'harmonisation réglementaire dans l'industrie du camionnage. Conscients de l'importance de l'enjeu, les ministres responsables du transport et de la sécurité routière au Canada ont mandaté un groupe de travail « afin d'étudier les normes et les règlements interprovinciaux et territoriaux visant les camions à l'échelle du pays⁴⁶ ».

Les avancées ont toutefois été limitées, et seule une minorité des 34 enjeux réglementaires identifiés en 2018 (*Tableau 7, page suivante*) ont été résolus. Les provinces sont notamment parvenues à une entente sur la question des pneus simples à large bande, mais la plupart des négociations afférentes au poids et à la taille des véhicules ont été reportées d'un plan de travail à un autre, et aucun échéancier n'a été défini⁴⁷. Pour accélérer le processus d'harmonisation, un « projet pilote sur la reconnaissance mutuelle des exigences réglementaires dans le secteur du camionnage⁴⁸ » a été initié à l'automne 2024 « pour améliorer la circulation efficace des marchandises – un aspect crucial de la productivité et de l'abordabilité au Canada⁴⁹ ». Trois provinces ont initialement refusé d'y participer – notamment le Québec – ce qui a inévitablement miné le potentiel de réussite du processus. Le Québec a toutefois revu sa position sous la menace tarifaire américaine.

44 Manucha, Ryan (2022). *Booze, Cigarettes, and Constitutional Dust-Ups. Canada Quest for Interprovincial Free Trade*, McGill-Queen's University Press.

45 Gouvernement du Québec. [Agriculture biologique](#).

46 Groupe de travail sur l'harmonisation du camionnage (2018). [Soutenir le transport efficace par camion au Canada: Approches suggérées par le groupe de travail sur l'harmonisation du camionnage](#), page 1.

47 TCCR (2025). [Table de conciliation et de coopération en matière de réglementation – Plan de travail 2025](#) (Aperçu).

48 « Dans le cadre de ce nouveau projet pilote sur le camionnage, les provinces et territoires participants s'engageront à reconnaître les exigences réglementaires des autres, même s'il existe des différences, comme les exigences quant à la signalisation surdimensionnée des véhicules, afin de permettre aux camions et aux marchandises qu'ils transportent de se déplacer efficacement au Canada sans nuire aux mesures de sécurité. Le projet pilote, le premier du genre à cette échelle au Canada, aidera les gouvernements à mettre à l'essai et à déterminer ce qui peut être réalisé grâce à la reconnaissance mutuelle et stimulera les travaux futurs sur d'autres aspects importants de l'économie, comme la mobilité de la main-d'œuvre ». Source : gouvernement du Canada (2024). [Les ministres LeBlanc et Anand annoncent un projet pilote sur le camionnage pour améliorer la circulation des marchandises](#), communiqué de presse, septembre 2024.

49 Ibid.

TABLEAU 7

LISTE DES RÈGLEMENTS DIVERGENTS CONCERNANT LE TRANSPORT PAR CAMION RECENSÉS PAR LE GROUPE DE TRAVAIL SUR L'HARMONISATION DU CAMIONNAGE EN 2018*

ENJEU 1	Manque d'harmonisation entre les administrations quant aux dimensions et aux poids légaux des véhicules	ENJEU 6	Manque d'harmonisation des processus de délivrance des permis de charge surdimensionnée / en surpoids des administrations
	- Les limites de poids visant les dépanneuses ne sont pas les mêmes d'une administration à l'autre - Le manque d'harmonisation concernant les limites de poids pour les véhicules alimentés au gaz naturel liquéfié - Les semi-remorques de 18,44 mètres ne sont pas acceptés de manière uniforme dans l'ensemble des administrations - Limites de poids différentes pour les semi-remorques autotransporteurs à quatre essieux selon la taille des pneus - Manque d'harmonisation concernant les limites de poids sur l'essieu directeur d'un tracteur - Les configurations munies d'une transmission 6X2 pour le déplacement de la charge ne sont pas acceptées de manière uniforme dans toutes les administrations - Manque d'uniformité des tracteurs à essieu tandem avec les règlements sur la dimension des remorques de type plate-forme et les opérations avec d'autres dimensions du véhicule		- Les processus de délivrance des permis pour les charges surdimensionnées et en surpoids sont inconsistants, complexes et lents - Différents coûts pour opérer les charges surdimensionnées et en surpoids dans l'ensemble des administrations
ENJEU 2	Écarts au niveau de l'immatriculation de l'équipement à bord des véhicules et des exigences / dispositions réglementaires connexes	ENJEU 7	Absence de corridor national désigné pour les charges surdimensionnées / en surpoids
	- Les exigences relatives à l'immatriculation de l'équipement à bord des véhicules et la durée des permis varient d'une administration à l'autre - Manque d'uniformité en ce qui concerne les règles sur les plaques agricoles dans les provinces - Les provinces et territoires n'interprètent pas et ne mettent pas en œuvre les plaques signalant la répartition proportionnelle des droits d'immatriculation tous de la même manière - Manque d'adoption uniforme des limiteurs de vitesse dans l'ensemble du pays	ENJEU 8	Différentes exigences s'appliquant aux véhicules, limites de poids, conditions de délivrance des permis, qualifications et formations du conducteur pour les grands trains routiers autorisés sur les autoroutes
ENJEU 3	Lenteur de l'adoption par les administrateurs du récent protocole d'entente sur les modifications aux poids et dimensions des véhicules		La définition de routes acceptables pour les grands trains routiers est déterminée par chaque administration
ENJEU 4	L'adoption de normes du Code national de sécurité varie par provinces et territoires ce qui entrave la conformité des transporteurs	ENJEU 9	Écarts entre les tolérances de poids en fonction de la taille des pneus
	- Les provinces et territoires varient dans la façon dont ils interprètent et mettent en œuvre les normes médicales des conducteurs (Norme 6) - Les provinces et territoires varient dans la façon dont ils interprètent et mettent en œuvre les cotes de sécurité, les profils des transporteurs et les vérifications en entreprise (Normes 7, 14 et 15 du CCS). Les administrateurs devraient entreprendre un examen de la norme 15 du CCS pour les vérifications en entreprises - Les provinces et les territoires varient dans la façon dont ils interprètent, mettent en œuvre et appliquent les heures de service (Norme 9 du CCS) - Les dispositifs de consignation électronique devraient être uniformément mandatés dans l'ensemble des administrations une fois mandatée par Transport Canada - Règlements provinciaux et territoriaux différents en ce qui concerne l'arrimage des charges (Norme 10 du CCS) aussi connu comme l'arrimage des cargaisons - Les provinces et territoires varient dans la façon dont ils interprètent et mettent en œuvre les rondes de sécurité (Norme 13 du CCS)		- Ce ne sont pas toutes les administrations qui acceptent l'utilisation de pneus simples à semelle large au même poids que les pneus jumelés qu'ils remplacent - Création d'une norme nationale pour la dimension des pneus
ENJEU 5	Harmonisation des interdictions / restrictions routières au printemps : Écarts entre les administrations dans l'adoption et l'application des restrictions de poids au printemps / des périodes avec charge réduite	ENJEU 10	Absence de reconnaissance mutuelle et de l'impact sur les coûts des différentes taxes sur le carburant et les ventes parmi les administrations
			- Permis de carburant pour trajet simple et taux de taxe sur les carburants variant d'une administration à l'autre - Taux de taxe sur les entrants (ventes) variant d'une administration à l'autre
		ENJEU 11	Application et surveillance non uniformes des règlements sur le camionnage
			- Les connaissances ne sont pas adoptés et utilisés de manière uniforme - Meilleur contrôle sur l'altération des systèmes antipollution
		ENJEU 12	L'exploitation des véhicules d'escorte diffère d'une administration à l'autre
			- Le niveau d'application de loi pour les véhicules d'escorte varie d'une administration à l'autre - Les exigences relatives à la formation des conducteurs de voiture d'escorte diffèrent d'une administration à l'autre
		ENJEU 13	Absence de dépistage obligatoire de l'alcool et des drogues chez les camionneurs professionnels
		ENJEU 14	Absence de formation initiale obligatoire normalisée à l'échelle du Canada pour les camionneurs professionnels
		ENJEU 15	Absence de stratégie nationale au niveau des aires de repos sécuritaires

* Les informations contenues dans ce tableau sont une reproduction intégrale des enjeux identifiés par le Groupe de travail sur l'harmonisation du camionnage ainsi que de leur description. Source: Groupe de travail sur l'harmonisation du camionnage (2018). *Soutenir le transport efficace par camion au Canada: Approches suggérées par le groupe de travail sur l'harmonisation du camionnage.*

L'ÉCHEC DE LA CONCILIATION RÉGLEMENTAIRE

En principe, la plupart des entraves réglementaires seraient tombées si les provinces s'étaient entendues sur le principe de reconnaissance mutuelle lors de la signature de l'ALEC. Or, elles ont plutôt opté pour la voie de la conciliation, et les négociations à la pièce se sont avérées lentes et dangereusement inefficaces.

En sept années d'existence, les travaux de la TCCR ont abouti sur 12 accords de conciliation⁵⁰ qui concernent essentiellement des enjeux mineurs aisément conciliables : les premiers soins, la protection de la tête, des pieds et des yeux, la protection de l'ouïe, les vêtements de flottaison individuels et les gilets de sauvetage ; des procédures simplifiées pour l'enregistrement d'équipement sous pression ; l'harmonisation des règlements sur l'efficacité énergétique concernant les appareils électroménagers ; des marquages uniformes pour assurer la sécurité des utilisateurs des voies navigables réglementées par les gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux.

Les travaux de la TCCR requièrent par ailleurs des délais démesurés par rapport à la nature des enjeux qui sont l'objet de conciliation. Par exemple, la TCCR s'est donné jusqu'au 31 décembre 2026 pour harmoniser les vêtements de sécurité de haute visibilité⁵¹, et jusqu'au 31 décembre 2027 pour harmoniser le processus de certification des équipements de protection contre les chutes⁵². Aucun échéancier n'est prévu au niveau de l'harmonisation des réglementations des médicaments en vente libre⁵³.

Si elles souhaitent réellement dénouer l'impasse réglementaire en créant un véritable marché unique, les provinces devront s'appuyer sur le principe de reconnaissance mutuelle plutôt que de procéder à la pièce par le biais de la TCCR en laissant des provinces imposer leur veto sur des questions triviales. Le cas échéant, la plupart des entraves réglementaires qui séparent les provinces tomberont, la libre circulation des biens étant dès lors assurée par la reconnaissance que les normes techniques d'une province assurent une protection équivalente aux normes locales. D'ici là, d'intenses négociations devront s'amorcer pour éliminer les entraves réglementaires dans l'industrie du camionnage, un enjeu majeur considérant que la distance constitue la principale entrave au commerce interprovincial selon l'Enquête canadienne sur le commerce interprovincial (ECCI) réalisée par Statistique Canada.

50 Les parties prenantes se sont également engagées à négocier six éléments de coopération en matière de réglementation future portant sur la construction, la sécurité technique / mobilité de la main-d'œuvre, la mobilité de la main-d'œuvre temporaire, les transports ainsi que les normes et codes. À ce jour, le processus de négociation est terminé pour quatre des six éléments soit le privilège du constructeur – lois et règlements connexes relatifs aux paiements rapides (construction), les produits consommateurs d'énergie et écoénergétiques (normes et codes), les essais de véhicules automatisés et connectés ainsi que les dispositifs de consignation électronique (transports). Source: TCCR (2025). [Table de conciliation et de coopération en matière de réglementation – Plan de travail 2025](#) (Aperçu).

51 Ibid.

52 Ibid.

53 Lorsqu'un médicament est autorisé à la vente au Canada, Santé Canada décide s'il doit ou non être vendu sur ordonnance. La classification des médicaments en vente libre (les décisions sur la façon dont ils peuvent être vendus en pharmacie) relève de la compétence des provinces et des territoires. À l'heure actuelle, le processus par lequel les P-T classifient les médicaments en vente libre varie d'une région à l'autre du pays. Cela conduit à un accès inégal aux produits de santé destinés aux consommateurs et impose un lourd fardeau réglementaire à l'industrie. La situation devient encore plus complexe lorsqu'un médicament d'ordonnance déjà sur le marché au Canada passe du statut de médicament d'ordonnance à celui de médicament en vente libre. La complexité et l'incertitude inhérentes au processus de transition dissuadent les entreprises de procéder à de telles substitutions, ce qui peut prévenir la mise en marché en vente libre de produits novateurs au Canada. Source: [Table de conciliation et de coopération en matière de réglementation – Plan de travail 2025](#) (Aperçu).

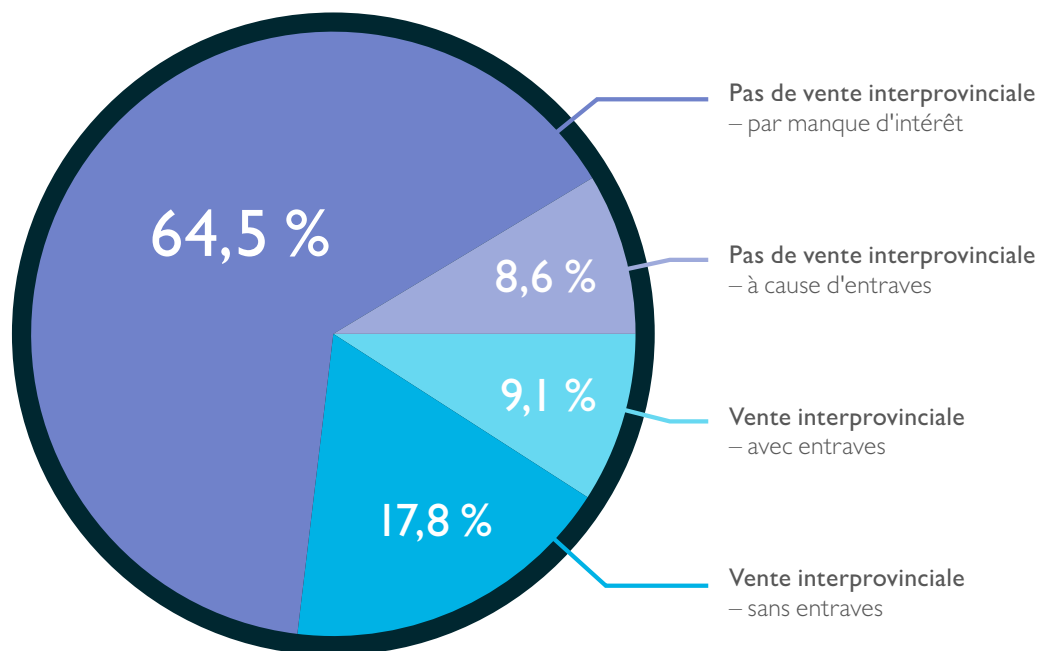
LES BARRIÈRES GÉOGRAPHIQUES

L'édition 2023 de l'ECCI propose une meilleure perspective de la réalité du commerce interprovincial et des entraves rencontrées par les entreprises qui s'y commettent.

À la base, l'ECCI révèle que 64,5 % des entreprises sondées ne font pas de commerce interprovincial par manque d'intérêt (*Graphique 25*). Seules 8,6 % des entreprises ont affirmé ne pas avoir fait de commerce interprovincial en raison de la présence d'entraves. L'enquête révèle en outre que la proportion des entreprises sondées qui ont fait du commerce dans plus d'une province sans rencontrer d'obstacle (17,8 %) est pratiquement deux fois plus importante que celles qui en ont rencontré (9,1 %).

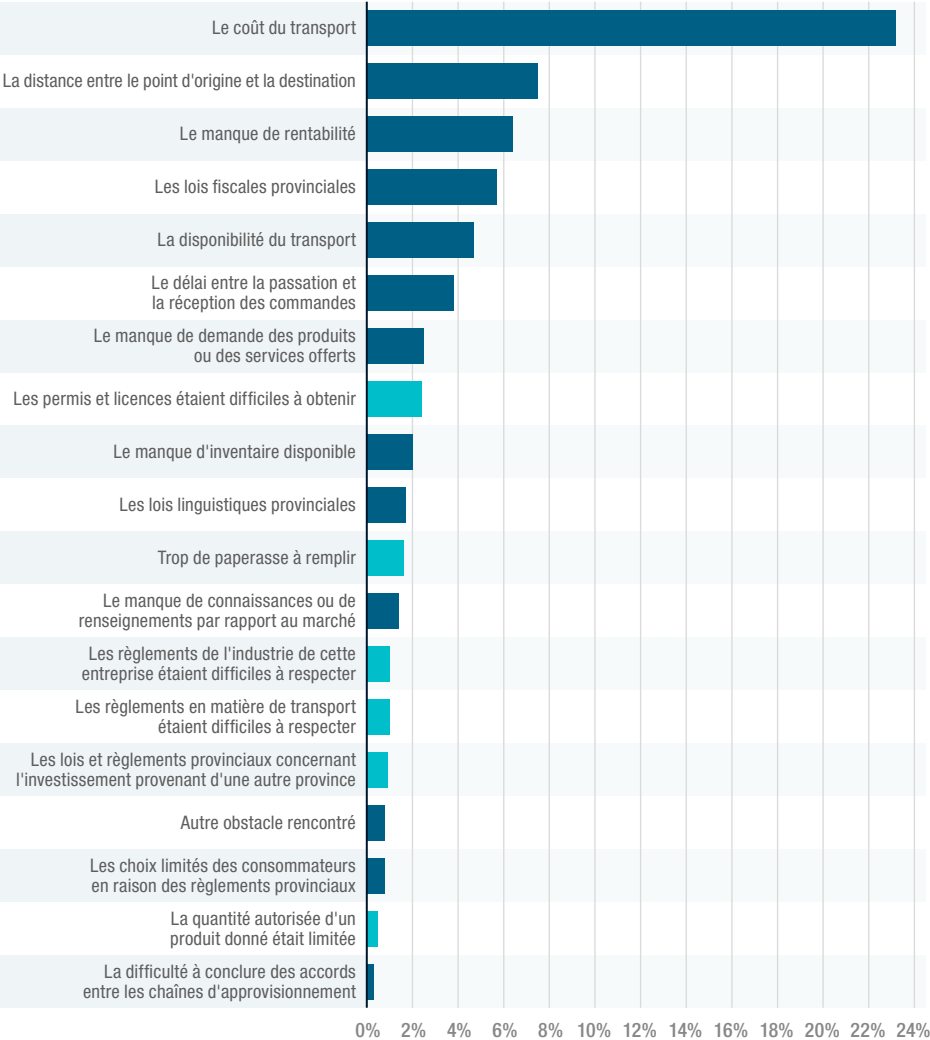
GRAPHIQUE 25

RÉPARTITION DES ACTIVITÉS DE COMMERCE INTERPROVINCIAL DES ENTREPRISES CANADIENNES – VENTE DE BIENS ET SERVICES, 2023



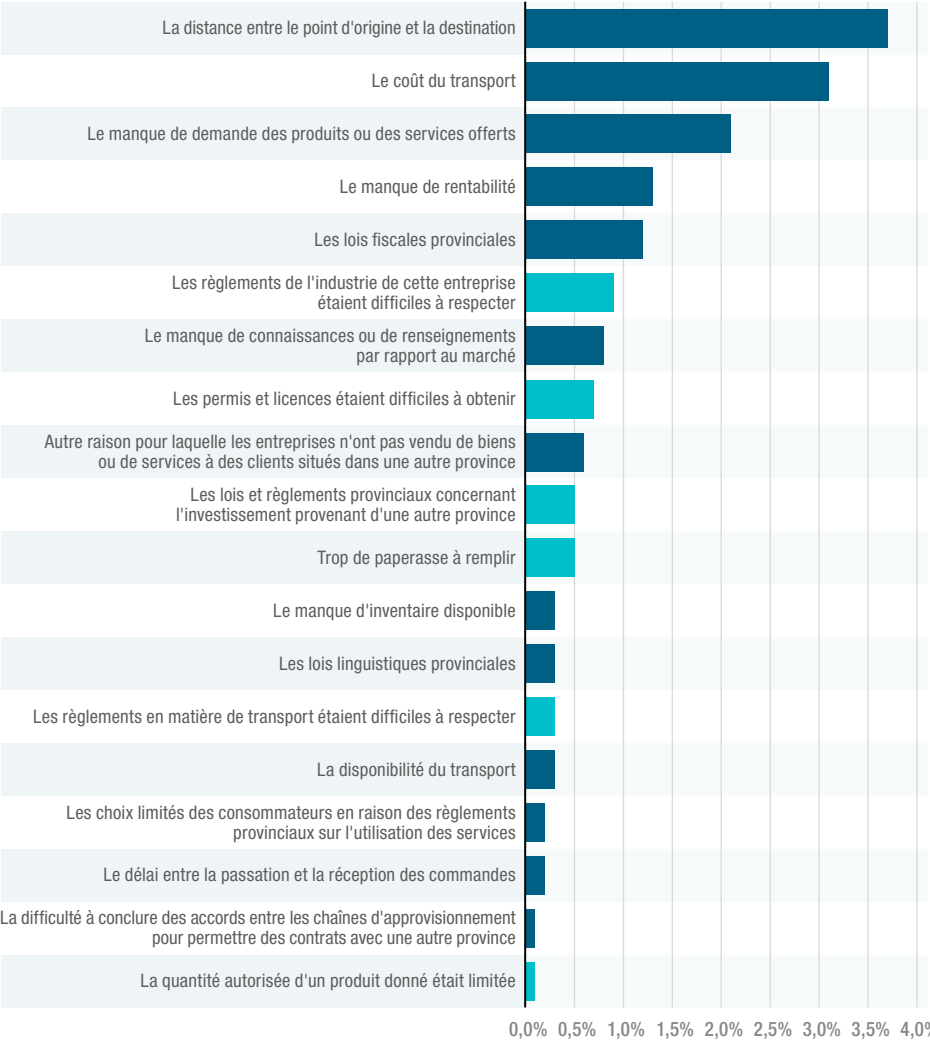
Questionnées sur la nature des entraves rencontrées (Graphique 26), les entreprises sondées qui ont fait du commerce interprovincial ont massivement invoqué des facteurs liés à la distance: coût du transport (23,2%), distance entre le point d'origine et la destination (7,5%), manque de rentabilité (6,4%), disponibilité du transport (4,7%), le délai entre la passation et la réception des commandes (3,8%). D'un point de vue strictement légal, les lois fiscales provinciales (5,7%) ont constitué un enjeu plus important que les obstacles réglementaires liés à l'obtention des permis requis (2,4%), à la paperasse (1,6%), à la réglementation locale (1,0%), ou aux règlements provinciaux (0,9%).

GRAPHIQUE 26
POURCENTAGE DES ENTREPRISES AYANT FAIT DES VENTES INTERPROVINCIALES QUI RENCONTRENT DES OBSTACLES PAR TYPE D'ENTRAVES AU COMMERCE, 2023



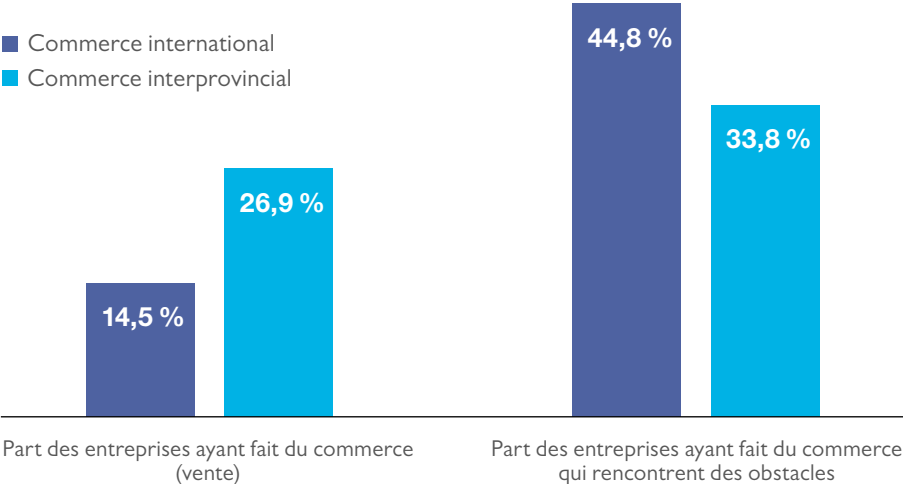
Le constat est sensiblement le même du côté des entreprises qui n'ont pas fait de commerce en raison de la présence d'entraves (Graphique 27). Moins de 1 % des entreprises sondées ont invoqué des facteurs d'ordre réglementaire, une proportion nettement inférieure aux entraves liées à la distance. En somme, les barrières légales constitueraient un enjeu secondaire du point de vue des entreprises, un constat qui va clairement à l'encontre de l'importance qu'on leur accorde.

GRAPHIQUE 27
POURCENTAGE DES ENTREPRISES N'AYANT PAS FAIT DE VENTES INTERPROVINCIALES QUI RENCONTRENT DES OBSTACLES PAR TYPE D'ENTRAVES AU COMMERCE, 2023



L'ECCL tend par ailleurs à relativiser une croyance qui veut que ce soit « toujours plus facile pour une entreprise du Québec d'exporter dans l'État de New York ou en Floride, car il y a encore beaucoup de barrières entre les provinces⁵⁴ ». Non seulement la part des entreprises sondées qui ont transigé dans une autre province (26,9 %) est plus importante que celles qui ont été actives sur les marchés étrangers (14,5 %), mais on constate au demeurant que la présence d'obstacles a été proportionnellement moins importante sur le marché intérieur (33,8 %) que sur les marchés étrangers (44,8 %). Et si la distance constitue le principal obstacle rencontré par les entreprises actives à l'international (Graphique 29), les enjeux d'ordre administratif y sont visiblement plus problématiques que sur le marché intérieur. Selon l'ECCL, 10,6 % des entreprises ayant transigé sur les marchés étrangers ont affirmé avoir été confrontées à des enjeux liés à la paperasse, une proportion nettement plus élevée que sur le marché intérieur (1,6 %). Des écarts similaires sont observés au niveau des enjeux liés à la réglementation et à l'obtention des permis.

GRAPHIQUE 28
RÉPARTITION DES ENTREPRISES CANADIENNES SELON LEURS ACTIVITÉS COMMERCIALES SUR LE MARCHÉ NATIONAL ET LES MARCHÉS ÉTRANGERS, 2023

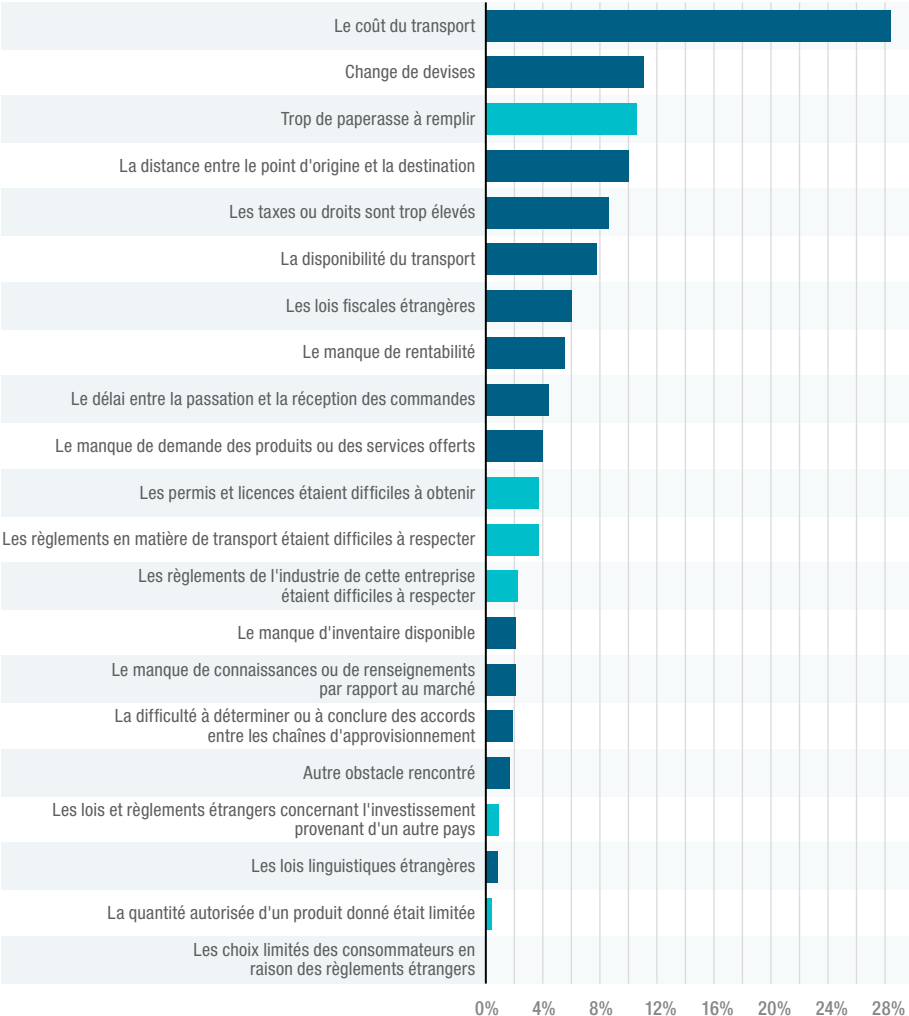


54 Plus de barrières commerciales entre les provinces qu'avec les États-Unis? Le Soleil, février 2025.

55 Enquête canadienne sur la situation des entreprises, Statistique Canada, Tableau CANSIM 33-10-0695-01.

On notera en terminant que les entreprises qui parviennent à surmonter les obstacles du commerce intérieur sont souvent les mêmes qui exportent sur les marchés étrangers. Selon l'Enquête sur la situation des entreprises réalisée par Statistique Canada, 79,2 % des entreprises qui ont fait du commerce avec une autre province en 2023 ont également exporté des biens à l'international⁵⁵. Un tel résultat laisse présager que ces entreprises sont reliées par un dénominateur commun qui leur permettrait d'outrepasser l'effet de la distance, et à ce chapitre, la productivité semble être le seul vecteur susceptible d'assurer la compétitivité des entreprises sur des marchés éloignés.

GRAPHIQUE 29
POURCENTAGE DES ENTREPRISES AYANT FAIT DES VENTES INTERNATIONALES QUI RENCONTRENT DES OBSTACLES PAR TYPE D'ENTRAVES AU COMMERCE, 2023



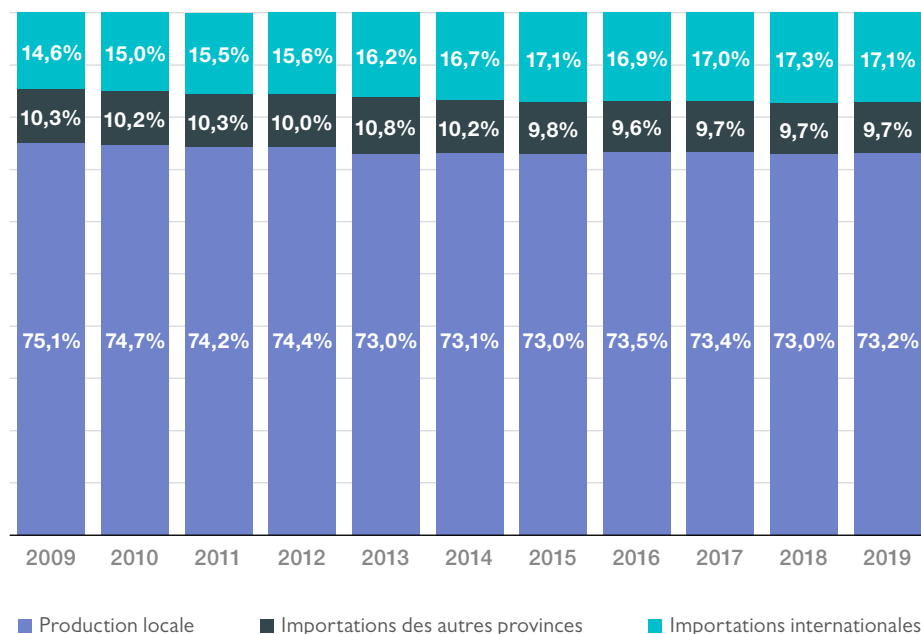
LE RÔLE DE LA PRODUCTIVITÉ

Dans un contexte où la plupart des entraves au commerce international et interprovincial découlent de la distance qui sépare les marchés, on présume que le déficit structurel de productivité au pays plombe les flux commerciaux interprovinciaux, au même titre qu'il mine la capacité des entreprises à percer les marchés étrangers malgré l'avantage conféré par la faiblesse relative du dollar canadien. En d'autres termes, l'explication derrière la faible intensité des échanges interprovinciaux serait la même qui sous-tend la faiblesse relative des exportations canadiennes : la productivité de la vaste majorité des entreprises est trop faible pour leur permettre d'assurer la compétitivité de leur production sur la distance.

Longtemps protégées par un taux de change qui dopait leur compétitivité et n'étant pas naturellement exposées à des forces concurrentielles importantes en raison de la taille et de la fragmentation du marché intérieur, les entreprises canadiennes n'ont pas développé les bons réflexes en matière d'investissement et d'innovation en vue d'accroître leur productivité. Lorsque l'intégration des marchés mondiaux s'est intensifiée et que la devise canadienne s'est appréciée, les entreprises canadiennes – et plus particulièrement les producteurs de biens – ont rapidement été rattrapées sur le plan de la compétitivité. Et comme les politiques publiques n'ont pas été ajustées adéquatement, l'économie canadienne s'est enlisée dans un important cercle vicieux. Désormais, les producteurs canadiens peinent à s'imposer sur les marchés étrangers, même si la faiblesse relative du dollar canadien avantage de nouveau la compétitivité de leur production. Pire, la part de la production locale et des échanges interprovinciaux dans la demande intérieure⁵⁶ a fléchi au profit des importations internationales au cours des dix dernières années (*Graphique 30*), un déclin qui témoigne davantage de l'incapacité des entreprises canadiennes à demeurer compétitives sur le marché domestique que de la présence historique d'entraves au commerce intérieur, ces barrières étant en principe moins nombreuses qu'elles ne l'étaient par le passé.

GRAPHIQUE 30

RÉPARTITION DE LA DEMANDE INTÉRIEURE TOTALE CANADIENNE (BIENS ET SERVICES DE CONSOMMATION INTERMÉDIAIRE ET FINALE) SELON L'ORIGINE DES PRODUITS, 2009-2019



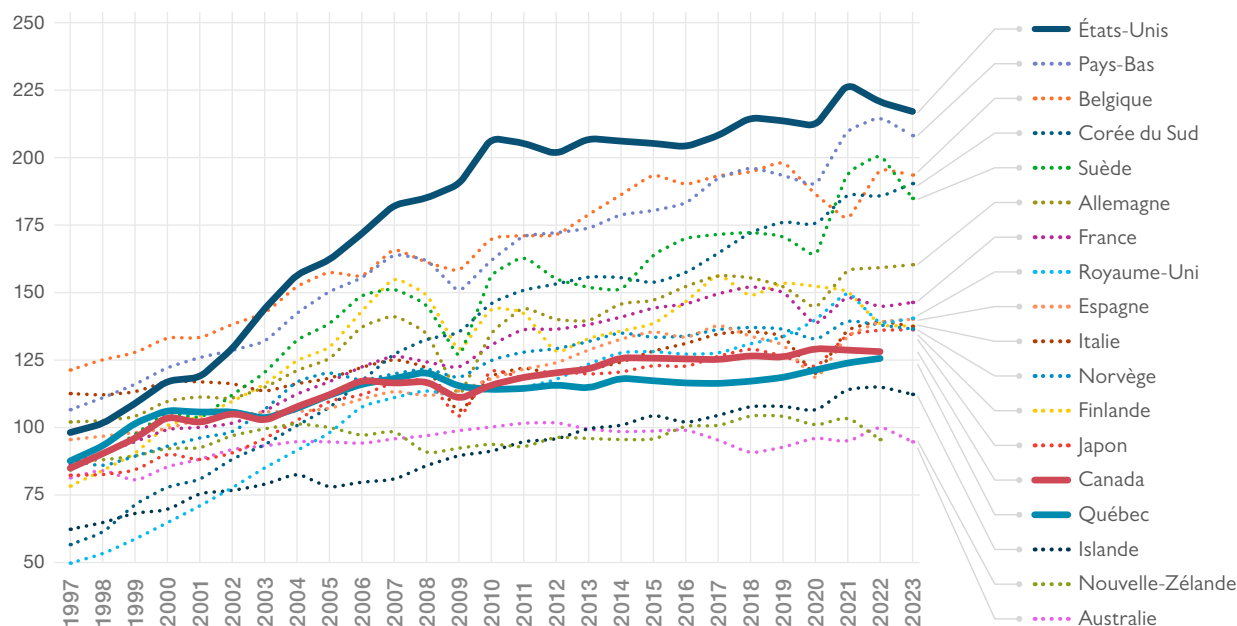
56 Selon Statistique Canada, «l'offre totale est égale à la demande intérieure totale. L'offre totale est définie comme la somme de la production et des retraits des stocks disponibles pour la consommation provinciale auxquels s'ajoutent les importations interprovinciales et internationales. La demande intérieure totale est définie comme la valeur de la demande intérieure finale, c'est-à-dire les dépenses de consommation des ménages, la formation brute de capital fixe, les ajouts aux stocks, les dépenses de consommation finale des administrations publiques et des organisations à but non lucratif au service des ménages auxquels s'ajoute la demande intérieure intermédiaire (intrants du processus de production).» Source : Statistique Canada, Tableau CANSIM 386-0003.

Lorsqu'on analyse l'évolution de la productivité du travail par emploi⁵⁷ dans le secteur manufacturier (*Graphique 31*) – l'industrie au cœur des échanges commerciaux de biens – on constate d'emblée que le Canada est en perte de vitesse. Alors que le pays se positionnait en milieu de peloton à la fin des années 1990 – non loin des États-Unis – le Canada est aujourd'hui relégué dans le bas du classement en raison de la stagnation observée au cours des dix dernières années. Désormais, seules la Nouvelle-Zélande, l'Australie et l'Islande – des économies isolées sur le plan géographique – affichent un niveau de productivité inférieur à celui du Canada. Un écart considérable sépare par ailleurs le Canada des États-Unis, qui trônent désormais en tête du classement avec une productivité sectorielle 70 % fois plus élevée qu'ici.

GRAPHIQUE 31

ÉVOLUTION DE LA PRODUCTIVITÉ RÉELLE DU SECTEUR MANUFACTURIER

En \$ canadiens de 2020 par emploi à parité des pouvoirs d'achat



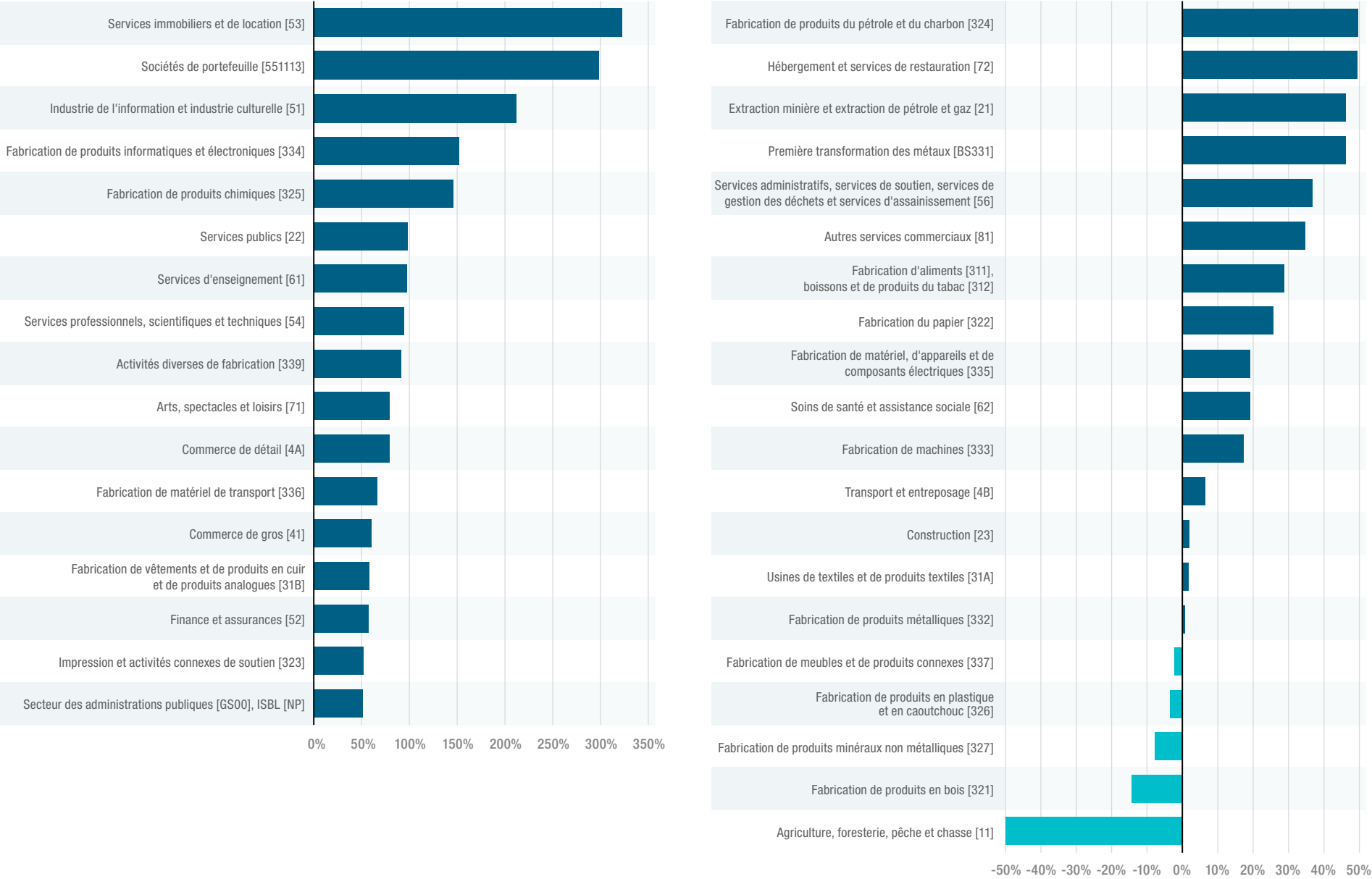
L'incidence de la faiblesse relative de la productivité du travail sur la compétitivité de la production canadienne est encore plus notable lorsqu'on resserre le cadre de la comparaison avec les États-Unis, principal partenaire commercial du Canada. On constate alors que seul un nombre limité d'industries canadiennes affichaient un niveau de productivité supérieur à leurs homologues américaines en 2023, ces industries cumulant moins de 4 % de l'activité économique générée au Canada la même année (*Graphique 32, page suivante*⁵⁸). Et hormis l'industrie de l'agriculture, de la foresterie, de la chasse et de la pêche, un secteur fortement subventionné au Canada, l'avantage détenu par le Canada dans ces industries s'avère marginal en comparaison de l'écart observé en faveur des États-Unis dans la vaste majorité des industries restantes.

57 La comparaison de la productivité par industrie est limitée par la disponibilité des données à l'échelle internationale, et par les différences qui séparent la classification des industries. Pour cette raison, la productivité du travail est mesurée par emploi plutôt qu'en heures travaillées, et la comparaison se limite au secteur manufacturier, la concordance entre la classification européenne (STAN) et nord-américaine (SCIEN) étant pratiquement parfaite à ce niveau.

58 Les données de PIB par industrie sont présentées au prix de marché aux États-Unis – c'est-à-dire que les prix sont mesurés du point de vue des consommateurs et donc incluent les taxes et impôts (nets des subventions) qui s'appliquent aux consommateurs au moment de l'achat de biens et services – tandis que ces mêmes données sont présentées au prix de base au Canada (Québec) – c'est-à-dire que les prix sont mesurés du point de vue des entreprises et donc déterminés avant l'application des taxes et impôts sur les produits. Cette différence méthodologique crée un écart dans les niveaux de productivité en défaveur du Canada (Québec). Pour assurer le rapprochement des séries, le PIB de chaque industrie au Canada et au Québec a été majoré de façon uniforme en fonction de l'écart observé entre le PIB au prix de marché et le PIB au prix de base de l'ensemble de l'économie. Cet ajustement rehausse la productivité du travail de chacune des industries du Canada et du Québec d'environ 10 %, tel que présenté dans le Tableau CANSIM 383-0033 de Statistique Canada. Bien qu'en réalité les taxes et impôts à la consommation ne s'appliquent pas uniformément à l'ensemble des produits, l'ampleur des écarts observés aux graphiques 32 et 33 pour la plupart des industries en termes de productivité (malgré la majoration des industries canadiennes) révèle un véritable problème d'efficacité au Canada qui ne peut être attribué aux différences méthodologiques. Notons que les écarts observés au niveau des industries sont conséquents avec l'écart de productivité observé au niveau de l'ensemble de l'économie. Le seul bémol réside dans l'exclusion par Statistique Canada du PIB associé aux logements occupés par leurs propriétaires dans l'analyse par industrie de la productivité du travail, ce qui a pour effet de réduire la productivité de l'ensemble du Canada et du Québec lorsque mesurée par la somme de la productivité multipliée par le poids dans l'emploi de chacune des industries. Historiquement, cet élément était inclus dans les ISBL et devrait donc affecter uniquement la productivité de l'industrie *Secteur des administrations publiques* [GS00], ISBL [NP]. Comparé aux résultats de la première section, l'écart de productivité par emploi est plus important que l'écart de productivité par heure travaillée.

ÉCART DE PRODUCTIVITÉ RÉELLE ENTRE LES ÉTATS-UNIS ET LE CANADA PAR INDUSTRIE SCIAN EN 2023

Productivité mesurée en \$ canadiens de 2017 par emploi à parité des pouvoirs d'achat

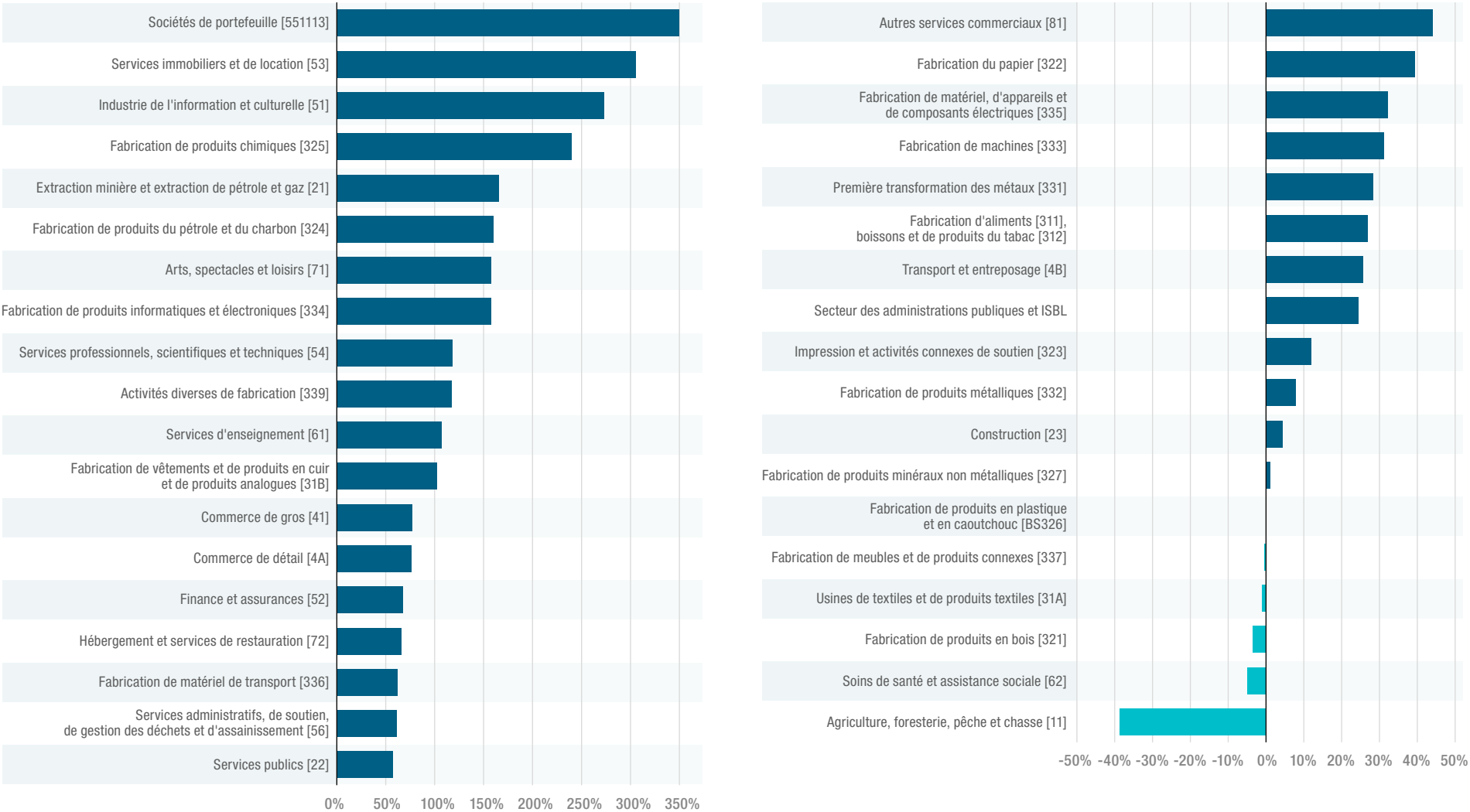


Le constat est essentiellement le même lorsqu'on compare le Québec aux États-Unis (Graphique 33). Non seulement l'avance détenue par la province dans certaines industries s'avère marginale en comparaison du retard cumulé dans la vaste majorité des industries, mais ces industries cumulent à peine 6 % de l'activité économique générée en 2023, de surcroît dans des secteurs fortement subventionnés.

GRAPHIQUE 33

ÉCART DE PRODUCTIVITÉ RÉELLE ENTRE LES ÉTATS-UNIS ET LE QUÉBEC PAR INDUSTRIE SCIAN EN 2023

Productivité mesurée en \$ canadiens de 2017 par emploi à parité des pouvoirs d'achat



DISCUSSION

En porte-à-faux avec le discours ambiant, la présente analyse démontre que l'impact des barrières légales sur le commerce interprovincial est visiblement surestimé.

D'un côté, les barrières à l'ALEC – qui se retrouvent la plupart du temps au cœur des préoccupations dans l'actualité – sont nettement trop spécifiques pour avoir une incidence marquée sur la création de richesse au pays. En regardant au-delà des exemples surannés du commerce de l'alcool et de l'encadrement de certaines professions – notamment les hygiénistes dentaires – il devient évident que les barrières dénoncées par les groupes de pression qui utilisent ces estimations pour appuyer leurs revendications auront au mieux un effet marginal sur la croissance économique. Par ailleurs, l'harmonisation des réglementations provinciales ne produira probablement pas un effet important sur le volume des échanges commerciaux d'est en ouest, en partie parce que les entreprises sont vraisemblablement peu nombreuses à estimer que les obstacles réglementaires limitent leur capacité à transiger dans plus d'une province, mais surtout parce que les véritables entraves au commerce intérieur ont une origine structurelle. Elles relèvent de la segmentation du marché canadien et de la distance qui sépare les marchés régionaux, mais surtout de l'incapacité de la plupart des entreprises à surmonter cet obstacle étant donné leur piètre productivité.

Accusant un important retard de productivité vis-à-vis leurs homologues américaines – à la fois principales partenaires et concurrentes étant donné la relation commerciale qui unit le Canada aux États-Unis – les entreprises canadiennes voient la compétitivité de leur production décliner à mesure que la distance augmente. C'est essentiellement pour cette raison que le poids des exportations canadiennes dans le PIB est aujourd'hui plus faible qu'il ne l'était 25 ans auparavant malgré l'avantage conféré par la devise canadienne, mais également pourquoi les provinces ne parviendront pas à stimuler le commerce intérieur en focalisant leurs efforts sur les barrières légales.

Sans gains de productivité conséquents, les efforts déployés pour améliorer la fluidité du commerce intérieur demeureront vains parce que les entreprises canadiennes ne parviendront pas à supplanter les importations sur le marché intérieur. Et quoi qu'il arrive, la taille de l'économie canadienne demeurera insuffisante pour garantir la prospérité économique du pays à long terme. Les entreprises canadiennes devront inévitablement percer les marchés extérieurs pour assurer leur croissance et, pour cette raison, les provinces doivent s'attaquer au fondement du retard endémique de productivité plutôt que de délibérer sur la résolution d'un problème qui aurait dû l'être trois décennies plus tôt par l'implantation d'un mécanisme simple – la reconnaissance mutuelle.

CONCLUSION

À terme, les deux parties qui composent cette quinzième édition de *Productivité et prospérité au Québec – Bilan* pointent en direction du même problème : la faible intensité de la concurrence au pays.

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

Historiquement protégées de la concurrence sur le marché intérieur en raison de la faible taille des marchés régionaux et de la distance relative qui les sépare, et par ailleurs avantagées sur le marché américain par la faiblesse relative du dollar canadien, les entreprises n'ont pas développé les bons réflexes, d'abord en matière d'investissement, ce qui a considérablement affaibli la croissance de leur productivité, mais également en confortant plusieurs d'entre elles dans leur position à l'échelle régionale. Lorsque l'intégration des marchés s'est accélérée et que la devise canadienne s'est appréciée, les exportateurs ont été rattrapés sur le plan de la compétitivité, et celles qui avaient jusqu'alors préféré rester enclavées dans leur marché local ont vu leur fenêtre d'opportunité se refermer. La croissance économique au pays s'est alors affaiblie. **Et à défaut d'avoir été en mesure de corriger le tir il y a quinze ans lorsque les principaux indicateurs tournaient au rouge, le Canada dans son ensemble est aujourd'hui exposé à la montée du protectionnisme américain parce que l'ampleur du déficit structurel de productivité au pays limite les opportunités de développement de nouveaux marchés, que ce soit à l'international ou à l'intérieur du pays.**

Pour renverser la vapeur, le Canada dans son ensemble devra parvenir à stimuler l'investissement privé pour accroître le potentiel de croissance de la productivité des entreprises. Et à ce chapitre, les provinces ne peuvent plus se permettre de procéder en silo en s'appuyant sur une mosaïque de politiques et de programmes économiques. Pour arriver à leurs fins, elles devront désenclaver le marché intérieur pour intensifier la concurrence, et la seule façon d'y parvenir sera de renforcer les axes commerciaux d'est en ouest. L'annonce de la construction d'un TGV qui reliera Québec et Toronto constitue un pas dans la bonne direction, mais les efforts devront être conséquents, et les promesses prises dans le cadre des dernières élections pour favoriser la diversification des corridors commerciaux devront rapidement être mises de l'avant. En parallèle, les provinces devront se résoudre à implanter le principe de reconnaissance mutuelle pour garantir la fluidité du commerce intérieur plutôt que de se réfugier derrière des tables de conciliation inefficaces tout en laissant des provinces exercer un droit de veto sur des enjeux futiles.

SOURCES DES DONNÉES

GRAPHIQUES 1, 2 et 3

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

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

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

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

Niveau de vie des pays membres de l'OCDE

PIB nominal: OCDE – Données, PIB annuel et ses composantes selon l'approche des dépenses

PIB \$ enchaînés de 2020: OCDE – Données, PIB annuel et ses composantes selon l'approche des dépenses

Population totale: OCDE – Données, Population annuelle et emploi selon le concept national

Taux de change de parité de pouvoir d'achat: OCDE – Données, Parités de pouvoir d'achat annuelles et taux de change

GRAPHIQUES 4 et 5

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

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

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

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

Dépenses des administrations publiques des pays membres de l'OCDE

Dépenses publiques: OCDE – Données, Ensemble de données: Perspectives Économiques N° 114 – novembre 2023

Population totale: OCDE – Données, Population annuelle et emploi selon le concept national

Taux de change de parité de pouvoir d'achat: OCDE – Données, Parités de pouvoir d'achat annuelles et taux de change

PIB nominal: OCDE – Données, PIB annuel et ses composantes selon l'approche des dépenses

GRAPHIQUES 6 et 7

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

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

Dépenses de consommation finales des ISBL au service des ménages: Statistique Canada, CANSIM,
Tableau: 36-10-0222-01 (anciennement CANSIM 384-0038)

Épargne des ISBL au service des ménages: Statistique Canada, CANSIM, Tableau: 36-10-0613-01

Consommation de capital fixe – entreprises individuelles: Statistique Canada, CANSIM, Tableau: 36-10-0221-01 (anciennement CANSIM 384-0037)

Amortissement géométrique – ISBL au service des ménages: Statistique Canada, CANSIM, Tableau: 36-10-0096-01 (anciennement CANSIM 031-0005)

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

Part du revenu (après impôt ajusté) par quintile: Statistique Canada, CANSIM, Tableau: 11-10-0193-01 (anciennement CANSIM 206-0032)

Revenu disponible brut des pays membres de l'OCDE

Revenu disponible brut: OCDE – Données, Comptes annuels non financiers par secteur institutionnel (dépenses)

Population totale: OCDE – Données, Population annuelle et emploi selon le concept national

Taux de change de parité de pouvoir d'achat: OCDE – Données, Parités de pouvoir d'achat annuelles et taux de change

Part du revenu total par quintile: OCDE – Données, Base de données de l'OCDE sur la distribution des revenus (IDD)

Note: Le revenu disponible brut des ménages et des institutions à but non lucratif au service des ménages correspond à la somme du revenu disponible net (dépense de consommation finale plus épargne notamment) et de la consommation de capital fixe des ménages et des institutions à but non lucratif au service des ménages. Il s'agit du concept retenu par l'OCDE.

GRAPHIQUES 8, 9 et 10

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

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

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

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

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

Productivité du travail des pays membres de l'OCDE

PIB nominal: OCDE – Données, PIB annuel et ses composantes selon l'approche des dépenses

PIB \$ enchaînés de 2020: OCDE – Données, PIB annuel et ses composantes selon l'approche des dépenses

Heures travaillées: OCDE – Données, Niveau de la productivité

Heures travaillées (États-Unis): Statistique Canada, Division des comptes économiques nationaux, Compilation spéciale

Taux de change de parité de pouvoir d'achat: OCDE – Données, Parités de pouvoir d'achat annuelles et taux de change

GRAPHIQUES 11 et 12

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

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

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

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

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

Intensité du travail des pays membres de l'OCDE

Heures travaillées: OCDE – Données, Niveau de la productivité

Heures travaillées (États-Unis): Statistique Canada, Division des comptes économiques nationaux, Compilation spéciale

Emploi: OCDE – Données, Niveau de la productivité

Emploi (États-Unis): Statistique Canada, Division des comptes économiques nationaux, Compilation spéciale

GRAPHIQUES 13 et 14

Taux d'emploi global du Québec, de l'Ontario et du Canada

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

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

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

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

Emploi: OCDE – Données, Niveau de la productivité

Emploi (États-Unis): Statistique Canada, Division des comptes économiques nationaux, Compilation spéciale

Population totale: OCDE – Données, Population annuelle et emploi selon le concept national

TABLEAU 1

Décomposition du niveau de vie du Québec, de l'Ontario et du Canada

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

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

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

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

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

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

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

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

PIB nominal: OCDE – Données, PIB annuel et ses composantes selon l'approche des dépenses

PIB \$ enchaînés de 2020: OCDE – Données, PIB annuel et ses composantes selon l'approche des dépenses

Population totale: OCDE – Données, Population annuelle et emploi selon le concept national

Taux de change de parité de pouvoir d'achat: OCDE – Données, Parités de pouvoir d'achat annuelles et taux de change

Heures travaillées: OCDE – Données, Niveau de la productivité

Heures travaillées (États-Unis): Statistique Canada, Division des comptes économiques nationaux, Compilation spéciale

Emploi: OCDE – Données, Niveau de la productivité

Emploi (États-Unis): Statistique Canada, Division des comptes économiques nationaux, Compilation spéciale

GRAPHIQUES 15, 16 et 17

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

Investissement privé: Statistique Canada, CANSIM,
Tableau: 36-10-0096-01 (anciennement CANSIM 031-0005)

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

Investissement non résidentiel du secteur privé des pays membres de l'OCDE

Formation brute de capital fixe des entreprises: OCDE – Données, Formation de capital annuelle par activité économique

Emploi du secteur privé: OCDE – Données, Base de données STAN pour l'Analyse Structurale, édition 2025

Taux de change de parité de pouvoir d'achat: OCDE – Données, Parités de pouvoir d'achat annuelles et taux de change

Note: Pour assurer une meilleure correspondance entre les données de Statistique Canada et celle de l'OCDE, le secteur privé correspond à l'ensemble des industries à l'exception du secteur non commercial (secteur des administrations publiques, institutions sans but lucratif au service des ménages) ainsi que des industries du secteur des services liées aux services d'enseignement (SCIAN 61) et aux soins de santé et d'assistance sociale (SCIAN 62)

GRAPHIQUE 18

Investissement non résidentiel du secteur privé du Québec

Investissement privé: Statistique Canada, CANSIM,
Tableau: 36-10-0096-01 (anciennement CANSIM 031-0005)

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

Note: Pour assurer une meilleure correspondance entre les données de Statistique Canada et celle de l'OCDE, le secteur privé correspond à l'ensemble des industries à l'exception du secteur non commercial (secteur des administrations publiques, institutions sans but lucratif au service des ménages) ainsi que des industries du secteur des services liées aux services d'enseignement (SCIAN 61) et aux soins de santé et d'assistance sociale (SCIAN 62)

GRAPHIQUE 19

Décomposition de la croissance de la productivité du travail du Québec

Productivité multifactorielle et variables connexes du secteur des entreprises: Statistique Canada, CANSIM,
Tableau: 36-10-0211-01 (anciennement CANSIM 383-0026)

GRAPHIQUE 20

Exportations internationales du Québec

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

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

Exportations internationales des pays membres de l'OCDE

Exportations des biens et des services: OCDE – Données, PIB annuel et ses composantes selon l'approche des dépenses

PIB nominal: OCDE – Données, PIB annuel et ses composantes selon l'approche des dépenses

TABLEAU 2

Pourcentage des crédits d'impôt

Gouvernement du Québec, Dépenses fiscales – Édition 2010 à 2022

GRAPHIQUES 21, 22 et 23

Dynamique des entreprises du secteur privé du Québec et de l'Ontario

Taux d'entrée, taux de sortie: Statistique Canada, CANSIM,
Tableau: 33-10-0087-01 (anciennement CANSIM 527-0007)

Dynamique des entreprises du secteur privé du Canada

Taux d'entrée, taux de sortie: Statistique Canada, CANSIM,
Tableau: 33-10-0164-01 (anciennement CANSIM 527-0001)

Note: Le taux de renouvellement correspond à la moyenne du taux d'entrée et du taux de sortie

GRAPHIQUE 24

Commerce interprovincial et international du Canada

Exportations aux autres pays et importations des autres pays: Statistique Canada, CANSIM, Tableau: 36-10-0222-01 (anciennement CANSIM 384-0038)

Exportations aux autres provinces ou importations des autres provinces: Statistique Canada, CANSIM, Tableau: 36-10-0222-01 (anciennement CANSIM 384-0038)

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

TABLEAU 3

Exceptions à l'ALEC du Québec en regard des mesures futures

[Exceptions au regard des mesures futures](#)

TABLEAU 4

Exceptions à l'ALEC du Québec concernant les marchés publics

[Exceptions propres aux Parties](#)

TABLEAU 5

Exceptions à l'ALEC du Québec en regard des mesures existantes

[Exceptions au regard des mesures existantes](#)

TABLEAU 6

Professions exclues du chapitre de l'ALEC portant sur la mobilité de la main-d'œuvre

[Exceptions à la mobilité de la main-d'œuvre](#)

TABLEAU 7

Règlements divergents recensés par le groupe de travail sur l'harmonisation du camionnage

Groupe de travail sur l'harmonisation du camionnage (2018).

[Soutenir le transport efficace par camion au Canada: Approches suggérées par le groupe de travail sur l'harmonisation du camionnage.](#)

GRAPHIQUE 25

Enquête canadienne sur le commerce interprovincial (ECCI)

Activités commerciales interprovinciales des entreprises menées au Canada au cours des 12 derniers mois: Statistique Canada, CANSIM, Tableau: 33-10-0941-01

Obstacles rencontrés par les entreprises lorsqu'elles ont vendu des biens ou des services à des clients situés dans une autre province ou un autre territoire au cours des 12 derniers mois: Statistique Canada, CANSIM, Tableau: 33-10-0948-01

Raisons pour lesquelles les entreprises n'ont pas vendu de biens ou de services à des clients situés dans une autre province ou un autre territoire au cours des 12 derniers mois: Statistique Canada, CANSIM, Tableau: 33-10-0949-01

GRAPHIQUE 26

Enquête canadienne sur le commerce interprovincial (ECCI)

Obstacles rencontrés par les entreprises lorsqu'elles ont vendu des biens ou des services à des clients situés dans une autre province ou un autre territoire au cours des 12 derniers mois: Statistique Canada, CANSIM, Tableau: 33-10-0948-01

GRAPHIQUE 27

Enquête canadienne sur le commerce interprovincial (ECCI)

Raisons pour lesquelles les entreprises n'ont pas vendu de biens ou de services à des clients situés dans une autre province ou un autre territoire au cours des 12 derniers mois: Statistique Canada, CANSIM, Tableau: 33-10-0949-01

GRAPHIQUE 28

Enquête canadienne sur le commerce interprovincial (ECCI)

Activités commerciales interprovinciales des entreprises menées au Canada au cours des 12 derniers mois (Ventes de biens et services): Statistique Canada, CANSIM, Tableau: 33-10-0941-01

Obstacles rencontrés par les entreprises lorsqu'elles ont vendu des biens ou des services à des clients situés dans une autre province ou un autre territoire au cours des 12 derniers mois (Aucun obstacle rencontré): Statistique Canada, CANSIM, Tableau: 33-10-0948-01

Activités commerciales internationales des entreprises menées au cours des 12 derniers mois (Ventes de biens et services): Statistique Canada, CANSIM, Tableau: 33-10-0957-01

Obstacles rencontrés par les entreprises lorsqu'elles ont vendu des biens ou des services à des clients situés à l'extérieur du Canada au cours des 12 derniers mois (Aucun obstacle rencontré): Statistique Canada, CANSIM, Tableau: 33-10-0961-01

GRAPHIQUE 29

Enquête canadienne sur le commerce interprovincial (ECCI)

Obstacles rencontrés par les entreprises lorsqu'elles ont vendu des biens ou des services à des clients situés à l'extérieur du Canada au cours des 12 derniers mois (Aucun obstacle rencontré): Statistique Canada, CANSIM, Tableau: 33-10-0961-01

GRAPHIQUE 30

Offre totale ou demande intérieure totale canadienne

Offre totale: Statistique Canada, CANSIM, Tableau: 12-10-0088-01 (anciennement CANSIM 386-0003)

Importations internationales: Statistique Canada, CANSIM, Tableau: 12-10-0088-01 (anciennement CANSIM 386-0003)

Importations interprovinciales: Statistique Canada, CANSIM, Tableau: 12-10-0088-01 (anciennement CANSIM 386-0003)

GRAPHIQUE 31

Productivité réelle par emploi du secteur manufacturier dans les pays membres de l'OCDE

PIB \$ enchaînés de 2020: OCDE – Données, Base de données STAN pour l'Analyse Structurale, édition 2025

Note: La classification des industries STAN (OCDE) et SCIAN (Statistique Canada) divergent à certains égards, ce qui fait en sorte que les niveaux de productivité diffèrent également d'une base de données à l'autre (les tendances au niveau de la croissance sont toutefois similaires). Les auteurs ont donc ajusté les données de Québec en fonction des écarts observés annuellement pour les données canadiennes entre la base de données STAN et la base de données SCIAN.

GRAPHIQUES 32 et 33

Productivité réelle par emploi du Québec et du Canada

PIB \$ enchaînés de 2017: Statistique Canada, CANSIM, Tableau: 36-10-0480-01 (anciennement CANSIM 383-0033)

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

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

Productivité réelle par emploi des États-Unis

PIB \$ enchaînés de 2017: Bureau of Economic Analysis, Real Value Added by Industry

Emploi: Bureau of Labor Statistics, Annual hours worked and employment: detailed industries

Taux de change de parité de pouvoir d'achat: OCDE – Données, Parités de pouvoir d'achat annuelles et taux de change

Note: Les données de PIB par industrie sont présentées au prix de marché aux États-Unis tandis que ces mêmes données sont présentées au prix de base au Canada (Québec), ce qui crée un écart dans les niveaux de productivité en défaveur du Canada (Québec). Ainsi, le PIB de chaque industrie au Canada et au Québec a été majoré de façon uniforme en fonction de l'écart observé entre le PIB au prix de marché et le PIB au prix de base de l'ensemble de l'économie.

BIBLIOGRAPHIE

Accord de libre-échange canadien. [Exceptions au regard des mesures futures](#)

Affaires intergouvernementales (2024). [Les ministres LeBlanc et Anand annoncent un projet pilote sur le camionnage pour améliorer la circulation des marchandises](#), communiqué de presse, gouvernement du Canada.

Agence canadienne d'inspection des aliments (2024, 10 février). [Règlement modifiant le Règlement sur la salubrité des aliments au Canada \(ville de Lloydminster\)](#), La Gazette du Canada.

Alvarez, Jorge A., Krznar, Ivo, & Tombe, Trevor (2019). [Internal Trade in Canada: Case for Liberalization](#), IMF Working Paper, WP/19/158, International Monetary Fund.

Baldwin, John R., Gu, Wulong, & Beiling, Yan (2007). [Guide de l'utilisateur pour le Programme annuel de la productivité multifactorielle de Statistique Canada](#), La revue canadienne de productivité, N° 14, Division de l'analyse micro-économique, Statistique Canada.

Centre sur la productivité et la prospérité (2009). [Productivité et prospérité au Québec: Bilan 1981-2008](#), HEC Montréal.

Cliche, Jean-François (2025, 21 février). [Plus de barrières commerciales entre les provinces qu'avec les États-Unis?](#) Le Soleil.

Comité sénatorial permanent des banques, du commerce et de l'économie (2016). [Des murs à démolir: Démantèlement des barrières au commerce intérieur au Canada](#), Sénat du Canada.

Commission des Communautés européennes (1985, 14 juin). [L'achèvement du marché intérieur: Livre blanc de la Commission à l'intention du Conseil européen](#) (COM (85) 310 final), Bruxelles.

Deslauriers, Jonathan, Gagné, Robert, & Paré, Jonathan (2019). [Manufacturier 4.0: dynamiser l'activité manufacturière au Québec](#), Centre sur la productivité et la prospérité (CPP) – Fondation Walter J. Somers, HEC Montréal.

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

Deslauriers, Jonathan, Gagné, Robert, & Paré, Jonathan (2023). [Productivité et prospérité au Québec – Bilan 2022](#), Centre sur la productivité et la prospérité (CPP) – Fondation Walter J. Somers, HEC Montréal.

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (2024). [Bulletin sur la coopération entre provinces et territoires au Canada. États des lieux du commerce intérieur \(édition 2024\)](#).

Gouvernement du Canada (1985). [Rapport de la Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada](#), Commission royale sur l'union économique et les perspectives de développement du Canada présidée par Donald S. Macdonald, Ministre des Approvisionnements et Services Canada.

Gouvernement du Canada (2014). [Un Canada, une économie nationale: Modernisation du commerce intérieur au Canada](#), Industrie Canada.

Gouvernement du Québec. [Agriculture biologique](#).

Gouvernement du Québec (2022). [Budget 2022-2023 – Plan budgétaire](#), ministère des Finances.

Gouvernement du Québec (2025). [Dépenses fiscales – Édition 2024](#), ministère des Finances.

Groupe de travail sur l'harmonisation du camionnage (2018). [Soutenir le transport efficace par camion au Canada: Approches suggérées par le groupe de travail sur l'harmonisation du camionnage](#), Transports Canada.

Head, Keith, & Ries, John (2001). [Increasing returns versus national product differentiation as an explanation for the Pattern of U.S.-Canada Trade](#), American Economic Review, 91(4), 858-876.

Homsy, Mia (2024, 12 décembre). [Le Québec est-il vraiment un cancre de la productivité et de l'investissement?](#) Les Affaires.

Institut économique de Montréal (2025, 27 janvier). [Commerce interprovincial: un recul au Québec depuis 2017](#), communiqué de presse.

La Presse Canadienne (2025, 19 mars). [Le Québec veut éliminer des barrières commerciales interprovinciales](#), Les Affaires.

Lika, Elisabeta, & Mussell, AI (2022). [Analyse des obstacles réglementaires et non réglementaires au commerce interprovincial de la viande rouge au Canada](#), rapport de recherche, l'Institut canadien des politiques agroalimentaires (ICPA).

Manucha, Ryan (2022). [Booze, Cigarettes, and Constitutional Dust-Ups. Canada Quest for Interprovincial Free Trade](#), McGill-Queen's University Press.

Manucha, Ryan, & Tombe, Trevor (2022). [Liberalizing internal trade through mutual recognition: A legal and economic analysis](#), Macdonald-Laurier Institute.

Radio-Canada (2023, 15 novembre). [Commerçants interprovinciaux: des obstacles au commerce des aliments entre les provinces](#).

Secrétariat du commerce intérieur (2015). [Accord sur le commerce intérieur: Codification administrative – Version consolidée avec le quatorzième protocole de modification](#).

Table de conciliation et de coopération en matière de réglementation (2025). [Plan de travail 2025](#) (Aperçu).

Tables de stratégies économiques du Canada (2018). [Rapport des Tables de stratégies économiques du Canada: Secteur Agroalimentaire](#), Innovation, Sciences et Développement économique Canada.

Wittevrongel, Krystle, & Giguère, Gabriel (2023). [Indice du leadership provincial en matière de commerce intérieur – Édition 2023](#), Les Note économiques, Collection Réglementation, Institut économique de Montréal.

