

Les défis économiques à long terme : perspectives analytiques

J'ai été honoré de votre invitation à prononcer la conférence inaugurale du congrès. C'est en effet un privilège d'avoir une tribune pour communiquer sa pensée vers la fin d'une carrière s'échelonnant sur cinq décennies. Merci aux organisateurs.

Par la suite, j'ai vécu l'étape de la trouille. Comment puis-je vous intéresser sans déborder sur les discussions des différents ateliers? N'y a-t-il pas un risque d'être trop abstrait ou académique? Ou d'être vieux jeu à cause de mon âge?

Un modèle de présentation du sujet se trouve dans le long texte de Peter Drucker publié dans *The Economist* en novembre 2001 sur *The Next Society*¹. Il y développe quatre thèmes : le vieillissement de la population et l'importance accrue de l'immigration, les travailleurs d'une société de la connaissance, le protectionnisme engendré par le déclin relatif de l'emploi manufacturier et enfin, la survie de l'entreprise telle qu'on la connaît.

Cet exposé reprend aussi quatre thèmes qui s'inspirent largement de ma carrière d'économiste. Les deux premiers s'alimentent des modèles développés par deux de mes professeurs aux études graduées, Arthur Lewis, corécepteur du prix Nobel d'économie en 1979, et William Baumol. Lewis publie en 1954 un modèle des effets sur le développement des offres illimitées du travail et Baumol analyse la maladie des coûts croissants des services personnels².

Au cours des dernières décennies, tout un secteur de recherche a connu un important développement : l'étude de l'économie politique et du choix public. Le gouvernement ne s'identifie plus à une autorité bienveillante mais plutôt comme une institution répondant aux incitations véhiculées par les règles du jeu politique. C'est l'objet du troisième thème.

La dernière partie de mon propos avance des réflexions sur un mot du titre de ce congrès, les perceptions. C'est un sujet que les économistes évitent, n'y voyant pas leur avantage comparatif.

¹ P. F. Drucker, « The Next Society », *The Economist*, 1^{er} nov 2001. Ce texte est repris dans P. F. Drucker, *Management in the Next Society*, New York : St Martin's Griffen, 2002, p. 235-299.

² W. A. Lewis, « Development with Unlimited Supplies of Labour », *Manchester School*, vol. 22, no 2, 1954, p. 139-191 et W. J. Baumol, « Macroeconomics of Unbalanced Growth », *The American Economic Review*, vol. 52, no 3, juin 1967, p. 415-426.

Partie I Les économies à offre illimitée de travailleurs

Un congrès orienté vers les défis économiques à long terme doit s'intéresser aux pays en voie de développement et émergents. C'est un secteur où je dois avouer mon incompetence, partiellement par manque de connaissances des institutions de ces pays. Toutefois, j'ai toujours conseillé à mes étudiants d'étudier ces pays à la lumière de la situation québécoise et nord-américaine d'il y a plusieurs décennies.

Les deux pays dont la population dépasse le milliard d'habitants, la Chine et l'Inde, ont respectivement 49 et 58 pour cent des emplois en agriculture, sylviculture et pêche (tableau 1). Quelle était la situation canadienne il y a plus d'un siècle? Le recensement de 1891 totalise pour ces mêmes secteurs une part de l'emploi de 48 pour cent³. Cette importance considérable de l'emploi dans ces composantes du secteur primaire s'accompagne d'une faible productivité moyenne relative : le rapport de la productivité de la main-d'œuvre non agricole sur celle de la main-d'œuvre agricole se situe à environ 4,5 en Chine, à plus de 3,3 en Afrique et en Asie et à environ 1,5 pour l'ensemble des pays de l'OCDE (figure 1).

Devant de telles données, Arthur Lewis formula un modèle à deux secteurs dont l'un devient un réservoir de main-d'œuvre à bon marché pour l'autre.⁴ Ce secteur-réservoir se caractérise par une productivité marginale inférieure à une productivité moyenne déjà peu élevée, donc très faible si elle est même positive.

Le modèle dual de Lewis explique la persistance des faibles rémunérations et les possibilités d'obtenir des taux de croissance élevés en diminuant la part de la main-d'œuvre dans les secteurs à très faible productivité.

Un souvenir d'un cours de Lewis mérite d'être rappelé. Selon lui, les multinationales payaient des salaires trop élevés dans les pays en développement et cela devenait une source d'envie et d'insatisfaction. Son raisonnement était le suivant : deux frères avec les mêmes caractéristiques obtiennent des salaires très différents, celui du travailleur de la multinationale totalisant un multiple de l'autre. Un tel différentiel engendre l'envie et le mécontentement. La prescription de Lewis se résumait à une rémunération plus faible payée par la multinationale et en une augmentation des droits ou rentes payés à l'État.

³ M.C. Urquhart (s.l.d.), *Historical Statistics of Canada*, Toronto : Macmillan Company of Canada, 1965, p. 59. Il est digne de mention que de 1891 à 1911, les recensements comptaient les employés de 10 ans et plus.

⁴ Pour une vulgarisation du modèle et les réactions qu'il provoqua, voir R. L. Tignor, *W. Arthur Lewis and the Birth of Development Economics*, Princeton NJ : Princetown University Press, 2006, chap. 3, p. 79-108.

Tableau 1

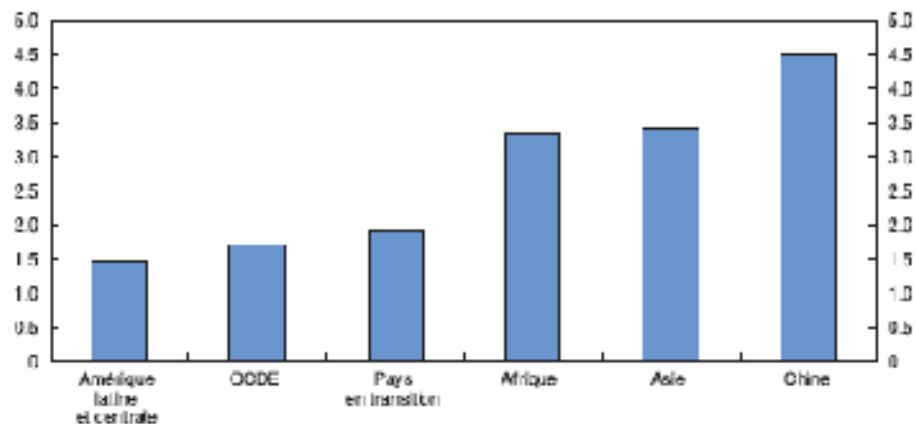
Population, PIB par habitant (U.S \$ PPA), et répartition de l'emploi et de la production, Chine, Inde, États-Unis, Canada entre 2003 et 2006

	Chine	Inde	État-Unis	Canada
Population (en millions)	1 300	1 122	298	32
PIB par habitant (US \$ PPA)	4 580	3 452	44 197	35 900
Répartition sectorielle (%)				
- Agriculteur, sylviculteur et pêche				
- emploi	49,1	58	1,5	2,6
- production	15,2	17,5	1,0	2,3
- Industries extractives et manufacturières et construction				
- emploi	21,6	18	19,9	21,3
- production	52,9	27,9	18,5	26,8
- services				
- emploi	29,3	24	78,6	76,1
- production	31,9	54,6	80,5	70,8

Source : O.C.D.E. et U.S. 2008 Statistical Abstract

Figure 1

Rapport entre le taux de productivité de la main-d'œuvre non agricole et celui de la main d'œuvre agricole, 2001 ou année la plus récente



Source : O.C.D.E., *Études économiques de l'OCDE : Chine*, Paris, 2005, p 48.

Le déplacement de la rente des ressources au profit de salaires plus élevés se produit dans notre économie. En 1980, Lawrence Copithorne a analysé ce phénomène pour la forêt de la Colombie-Britannique.⁵ Plus récemment et plus près de nous, Mario Polèse et Richard Shearmur l'ont qualifié de rentier encombrant :

« Le « syndrome du rentier encombrant » renvoie aux effets de la forte dépendance d'une économie locale à l'égard d'une ou deux industries très capitalisées, dont les hauts salaires fixent les conditions sur le marché du travail de la région. »⁶

À titre d'illustration, l'agglomération de Baie-Comeau, basée sur les secteurs du papier et de l'aluminium, a perdu 9,0 pour cent de sa population entre 1996 et 2001 tout en montrant un revenu médian des familles de 75 919 \$ pour 2000. Elle venait au premier rang des centres urbains du Québec, devant la région métropolitaine de Montréal qui avait un revenu médian de 72 175 \$.

Offres illimitées et régions des pays développés

Le modèle de Lewis s'apparente à celui du petit pays ou d'une économie très ouverte qui est un preneur de prix sur les marchés. C'est le cas des économies régionales des pays développés en présence d'un marché commun. Dans cette situation, l'ajustement de longue période s'effectue par la mobilité des produits et des facteurs et peu par les prix, à l'exception du facteur immobile par excellence, le sol.

La vérification de l'égalisation à long terme des revenus réels régionaux demande de recourir à des estimés d'écart régionaux du coût de la vie. Ces données ne sont disponibles ni au Canada ni aux États-Unis. Il est donc nécessaire de référer aux indices publiés sur les prix de détail entre les principales villes de ces deux pays.

La situation américaine

Depuis 1790, le centre de gravité démographique des États-Unis se déplace vers le sud-ouest. Sur une simple période de trente ans de 1970 à 2000, la part du Nord-est est passée de 23,1 à 19,0 pour cent, celle du Midwest de 27,8 à 22,9 et celle de l'Ouest de 17,1 à 22,5 pour cent (tableau 2). C'est un déplacement important des parts régionales de la population.

⁵ L. Copithorne, *Richesses naturelles et disparités régionales*, Hull : Approvisionnements et Services Canada, 1980, 277 p.

⁶ M. Polèse et R. Shearmur, *La périphérie face à l'économie du savoir*, Montréal : INRS-Urbanisation, Culture et Société, 2002, p. 197.

Tableau 2

Répartition régionale de la population des États-Unis

RÉGIONS	1920	1950	1960	1970	1980	1990	2000
Nord-est	28,0	26,0	24,9	23,1	21,7	20,4	19,0
Nouvelle-Angleterre	7,0	6,2	5,9	5,8	5,5	5,3	4,9
Atlantique moyen	21,0	19,9	19,1	18,3	16,2	15,1	14,1
Midwest	32,1	29,4	28,8	27,8	26,0	24,0	22,9
Sud	31,2	31,2	30,7	30,9	33,3	34,4	35,6
Ouest	8,7	13,3	15,6	17,1	19,1	21,2	22,5

Source : U.S. Census Bureau, *Statistical Abstract of the United States*, 1980, section 1, p. 10; 1995, section 1, p. 31 ; 2003, section 1, p. 21 et 27.

Tableau 3

Revenus par tête et par travailleur des régions, relatifs à la moyenne des États-Unis (en %)

RÉGIONS	1880	1900	1920	1940	1960	1980
A. Le revenu personnel par tête ajusté pour les prix						
Ouest	166	138	124	115	109	108
Midwest	103	109	101	101	101	99
Sud	55	54	63	64	82	93
Nord-est	141	137	133	130	108	98
B. Le revenu par travailleur ajusté pour les prix						
Ouest	131	126	117	112	107	105
Midwest	110	114	102	101	101	98
Sud	56	56	67	67	87	96
Nord-est	133	128	125	122	103	99

Source : K.J. Mitchener et I.W. McLeans, « U.S. Regional Growth and Convergence, 1880-1980 », *The Journal of Economic History*, vol. 59, n° 4, déc. 1999, p. 1 019.

Mitchener et McLean ont construit des indices de prix régionaux pour la période de 1880 à 1980.⁷ Leurs calculs montrent une nette convergence des rémunérations réelles moyennes régionales aux États-Unis (tableau 3). Les écarts de revenus entre les régions sont devenus peu importants.

La situation canadienne

L'ajustement régional de longue période par les déplacements relatifs de la population et par une convergence des revenus réels a-t-il aussi lieu au Canada? La population s'est déplacée vers l'ouest : de 1951 à 2006, la part des provinces de l'Atlantique dans la population canadienne est passée de 11,5 à 7,1 pour cent, celle du Québec de 28,9 à 23,5 pour cent et celle de l'Ontario de 32,8 à 38,9 pour cent. (tableau 4). La baisse de la part du Québec est d'un dixième de pour cent par année.

Qu'en est-il de la convergence des revenus régionaux? Comme l'indique la figure 2, les disparités provinciales de production et du revenu par habitant mesurées par des coefficients de variation (écart-type sur la moyenne) ont considérablement diminué au cours des dernières décennies. Toutefois, la figure surestime considérablement les disparités régionales : les données ne tiennent pas compte des différences régionales dans le coût de la vie.

Tableau 4

Répartition régionale (en %) de la population canadienne 1951-2006

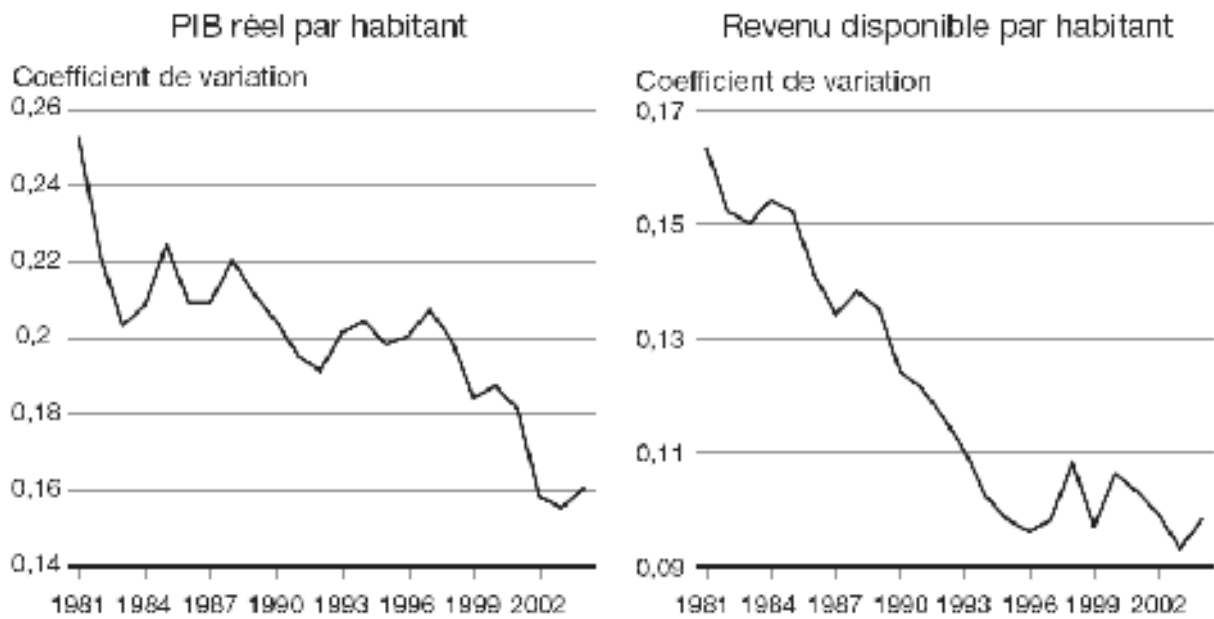
Année	Provinces de l'Atlantique	Québec	Ontario	Provinces de l'Ouest	Canada
1951	11,6	28,9	32,8	26,5	100,0
1961	10,4	28,8	34,2	26,4	100,0
1971	9,5	27,9	35,7	26,6	100,0
1981	9,1	26,4	35,5	28,7	100,0
1991	8,5	25,2	37,2	28,8	100,0
2001	7,5	23,8	38,4	29,9	100,0
2006	7,1	23,5	38,9	30,2	100,0

Source : L. Duchesne, *La situation démographique au Québec. Bilan 2006*, Québec : Institut de la statistique du Québec, déc. 2006, p. 139.

⁷ K.J. Mitchener et J.W. McLean, « U.S. Regional Growth and Convergence », *The Journal of Economic History*, vol. 59, n° 4, déc. 1999, p. 1016-1042.

Figure 2

Coefficients de variation interprovinciale de 1981 à 2002 :
PIB réel et revenu disponible par habitant



Source : Ministère des Finances. *Le Budget de 2006. Rétablir l'équilibre fiscal au Canada : Cibler les priorités*, Ottawa, 2 mai 2006, p. 124.

Tableau 5

Comparaison de la production et du revenu par personne, Québec-Ontario en 2006

	Québec	Ontario	Québec/Ontario
PIB aux prix du marché par habitant (\$)	36 968	43 902	84,2
Revenu personnel disponible par habitant (\$)	23 268	26,445	88,0
Rémunération hebdomadaire moyenne (\$)	703,28	282,02	89,9

Source : http://www.stat.gouv.qc.ca/donstat/econm_finnc/conjn_econm/TSC/index.htm, consulté le 2 mars 2008.

Une façon rapide de contourner cette difficulté consiste à se limiter à une comparaison Québec-Ontario. Selon les trois critères du PIB par habitant, du revenu personnel disponible par tête et de la rémunération hebdomadaire moyenne, le retard relatif du Québec se situerait en 2006 entre 10 et 16 pour cent par rapport à la province voisine (tableau 5). Qu'en est-il du différentiel du coût de la vie? Selon les estimés d'octobre 2006 des indices comparatifs des prix de détail de onze villes canadiennes, le coût de la vie à Montréal serait inférieur à celui de Toronto de 14,7 pour cent. En somme l'écart du revenu moyen réel entre le Québec et l'Ontario est négligeable.

Ce résultat n'est pas une aberration malgré une expansion économique plus rapide en Ontario qu'au Québec et aussi à Toronto par rapport à Montréal. L'intégration économique des deux provinces, par le commerce des produits et l'ajustement du marché du travail par différentes voies tel le choix de résidence des immigrants, permet une forte égalisation des rémunérations réelles. Ce qui ne s'égalise pas est le prix du sol.

Cet ajustement à long terme par les quantités débouche sur d'importants corollaires :

- Le faible écart du revenu moyen entre le Québec et l'Ontario devrait se transposer dans les paiements de péréquation avec un montant nul pour les deux provinces. C'est le cas pour l'Ontario tandis que le Québec reçoit 8 milliards \$ en 2008-2009.
- Paradoxalement, un taux de croissance moins élevé de l'économie du Québec profite à un groupe de Québécois. Ce sont les francophones qui ont une préférence marquée pour vivre dans un environnement homogène. Grâce à la mobilité plus grande des autres groupes et par la présence du marché commun canadien, une économie moins prospère leur procure davantage ce qu'ils désirent sans affecter à long terme leur revenu réel.
- Les discussions sur la capacité du gouvernement québécois à maîtriser son immigration en fonction de quelques critères sociaux désirables sont sans fondement et des interventions à cet égard sont sans effet. Même si le Québec contrôlait seul l'immigration

internationale sur son territoire, il ne contrôlerait ni les entrées des autres provinces ni les sorties. Il n'aurait aucun contrôle sur le solde migratoire qui contribue à la population totale. Cette dernière demeure déterminée par les conditions économiques.

- Une hausse importante des naissances résultant potentiellement de mesures favorables à la natalité va s'accompagner d'une baisse future du solde migratoire si l'économie demeure inchangée. La politique la plus favorable à une hausse de la population du Québec s'identifie à une politique de croissance économique qui permet ainsi de stimuler la croissance de main-d'œuvre. En voici une illustration : la population en Alberta est en forte expansion alors que celle des provinces maritimes stagne. Cette tendance est très peu influencée par les taux de natalité de ces deux régions, mais par leur développement économique respectif.

Partie II La maladie des coûts des services personnels

S'il y a un modèle qui a meublé à la fois mon enseignement et plusieurs de mes écrits, c'est bien celui de la maladie des coûts des services personnels de William Baumol.⁸ J'ai d'ailleurs un attachement particulier à ce modèle en ayant pris connaissance avant sa publication lors du séminaire départemental à Princeton. Reprenons une des conclusions de ce modèle simple en y intégrant des vérifications empiriques récentes de William Nordhaus pour les Etats-Unis.⁹

L'économie est divisée en deux secteurs. Le premier secteur connaît une croissance de productivité plus élevée que celle de l'ensemble de l'économie. Le second a par conséquent une croissance moins élevée. Les industries où le facteur humain est plus important se logent principalement dans le deuxième secteur. Or, les produits standardisés, qui s'accommodent facilement d'une utilisation abondante du capital et du progrès technique, sont peu conciliables avec des services qui exigent la préservation d'un caractère humain ou personnel.

Dès cinq propositions tirées du modèle de Baumol – qui sont reprises aux chapitres 4 de mes deux volumes – je me limiterai ici à la première : le secteur à croissance de productivité plus lente a des coûts et des prix relatifs croissants.

La figure 3 qui porte sur 58 industries pour la période de 1948 à 2001 confirme la relation inverse entre l'évolution relative de la productivité et celle du prix. Nordhaus peut conclure :

« ... l'hypothèse de Baumol d'une maladie coût-prix provenant d'une croissance lente de la productivité est définitivement confirmée par les données. Les industries à faible croissance relative de productivité (« les industries stagnantes ») montrent une croissance plus élevée des prix relatifs d'une unité de pourcentage par unité de pourcentage. Ce résultat indique que la plupart des gains économiques d'une plus grande croissance de productivité sont transférés aux consommateurs par des prix

⁸ W.J. Baumol, « Macroeconomics of Unbalanced Growth : The Anatomy of Urban Crisis », *The American Economic Review*, vol. LVII, n° 3, juin 1967, p. 415-426; W.J. Baumol et W.E. Oates, *The Theory of Environmental Policy*, New York : Prentice-Hall, 1975, ch. 16, p. 240-254.

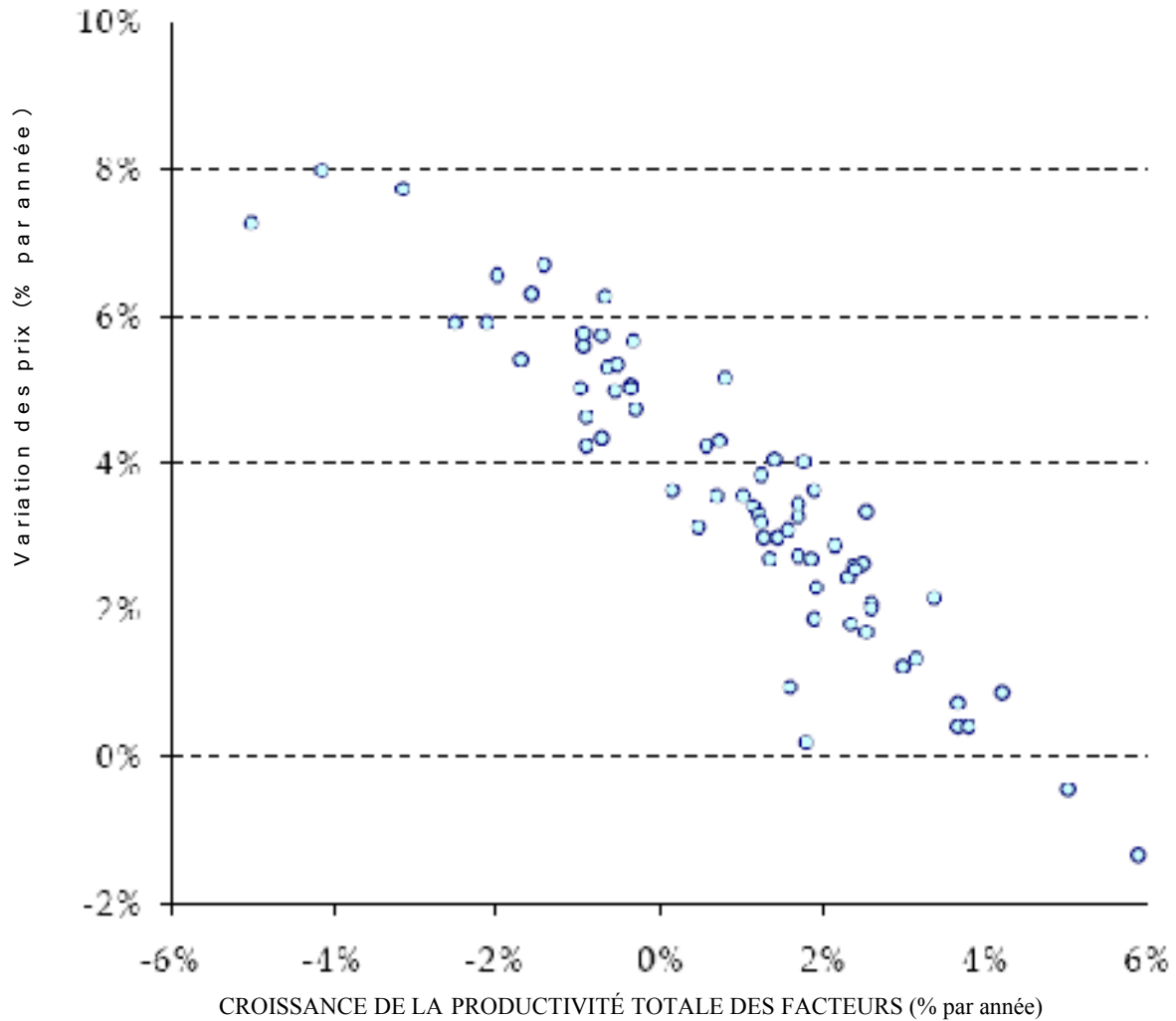
⁹ J.W.D. Nordhaus, *Baumol's Diseases : A Macroeconomic Perspective*. Working Paper 12218, Cambridge MA : National Bureau of Economic Research, mai 2006, 57 p.

plus bas. De plus, les différences dans la productivité sur une longue période d'un demi-siècle expliquent environ 85 % de la variance des changements des prix relatifs pour les industries convenablement mesurées. Tandis que les forces sous-jacentes conduisant au changement technologique demeurent un défi, les impacts des changements différentiels de technologie sur les prix ressortent clairement¹⁰. »

¹⁰ Id, p. 37.

Figure 3

Tendance des prix et de la productivité totale des facteurs
de 58 industries pour la période 1948-2001 (États-Unis)



Source : J.W.D. NORDHAUS, *Baumol's Diseases : A Macroeconomic Perspective*. Working Paper 12218, Cambridge MA : National Bureau of Economic Research, mai 2006, p. 39.

En corollaire, Nordhaus note le peu de relation entre la croissance relativement plus élevée de la productivité d'un secteur et la croissance de la rémunération dans ce secteur (figure 4) :

« ... l'impact différentiel d'une croissance plus élevée de la productivité sur les rémunérations de facteurs est extrêmement petit. Il existe une proposition qu'une croissance plus élevée de la productivité industrielle conduite à une croissance

légèrement plus rapide du salaire industriel et à des profits plus élevés, mais la fraction de la productivité allant à des rémunérations de facteurs plus élevées est très petite. Pour la plus grande partie, les tendances dans le salaire industriel et les profits sont déterminées par l'économie globale et non par l'expérience de productivité de secteurs individuels¹¹.»

Cette dernière conclusion témoigne de la très grande présence des forces concurrentielles dans l'économie qui généralisent à toute l'économie les effets d'une croissance spécifique de la productivité.

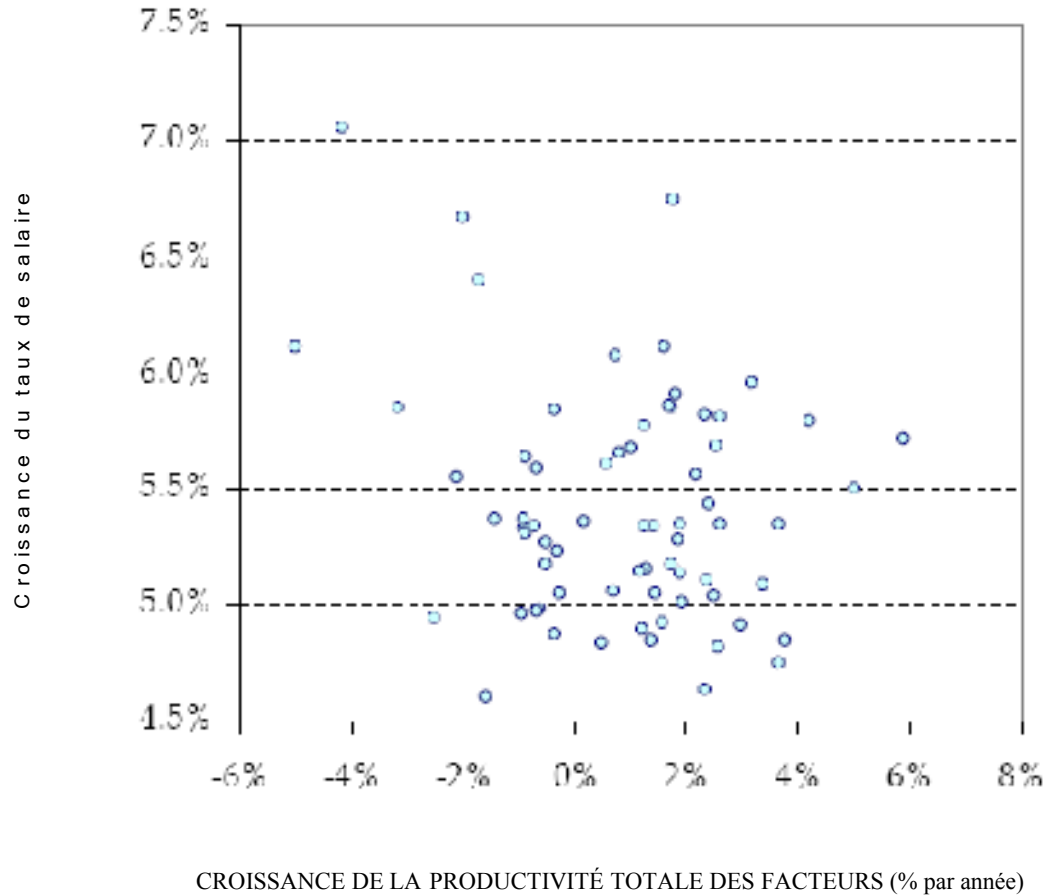
Baumol a mis en évidence la maladie des coûts des services personnels ou les coûts croissants de l'humain. Le coût croissant du travail par rapport à celui du capital est fort bien illustré par l'évolution des salaires et des prix des robots industriels aux États-Unis entre 1990 et 2003 (figure 5). Le prix relatif des robots par rapport à la main d'œuvre est passé de 100 en 1990 à 28, si on fait abstraction des améliorations qualitatives, de 100 à 12 si on tient compte de ces améliorations.

L'aspect humain des services personnels va à l'encontre du recours à la standardisation du produit et du remplacement de l'être humain par la machine pour accroître la productivité. Si la part du travail humain est plus importante dans les services, les prix relatifs de ces derniers par rapport à ceux des biens devraient croître avec le revenu réel ou le PIB par habitant. La figure 6 le confirme très bien : il existe en effet une relation positive significative entre le rapport des prix des services sur ceux des biens durables et semi-durables et le niveau du PIB réel par habitant.

¹¹ Id, p. 38.

Figure 4

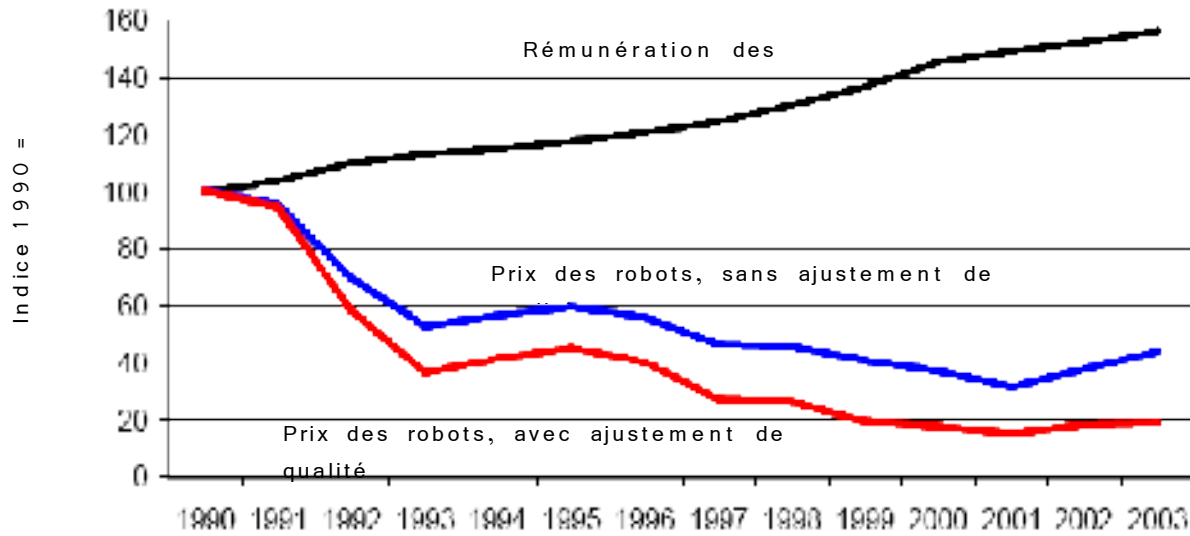
Croissance de la productivité et des salaires
par industrie pour la période de 1948-2001 (États-Unis)



Source : J.W.D. NORDHAUS, *Baumol's Diseases : A Macroeconomic Perspective*. Working Paper 12218, Cambridge MA : National Bureau of Economic Research, mai 2006, p. 47.

Figure 5

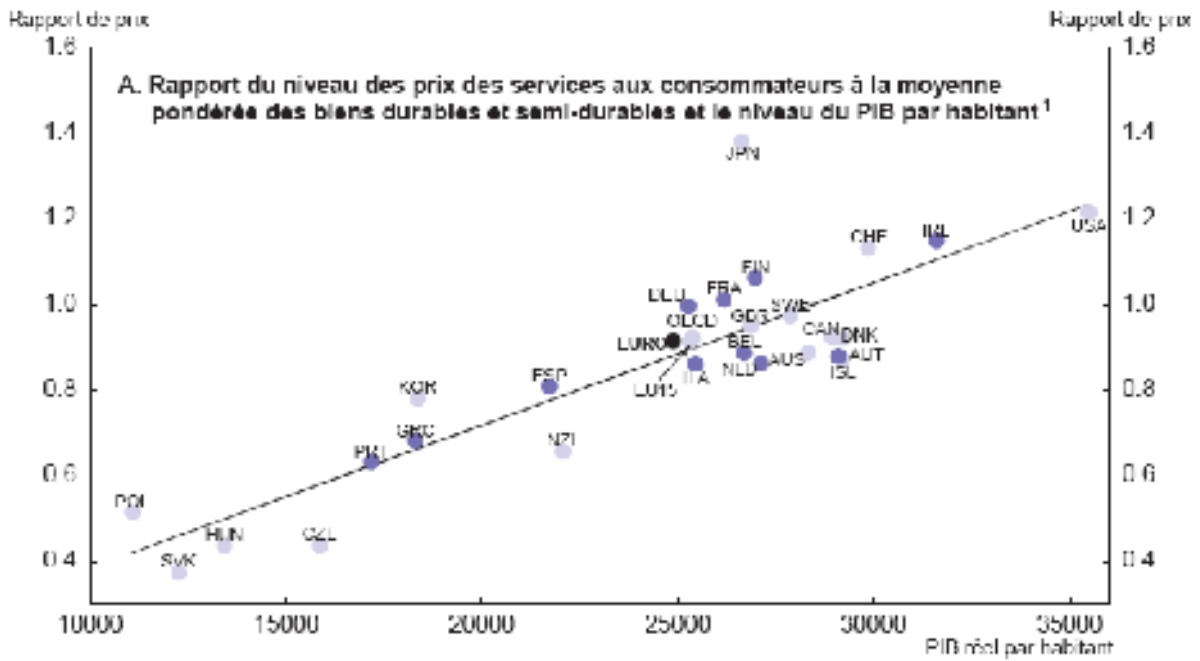
Indice des prix des robots industriels aux États-Unis, avec et sans ajustement de qualité. Indice de la rémunération des salariés des entreprises, 1990-2003



Source : Communiqué de presse ECE/STAT/04/P07, Commission économique des Nations Unies pour l'Europe, *Buoyant robot sales in North America*, Genève, 20 octobre 2004, p 5.

Figure 6

Prix relatifs des services et PIB par habitant
2003



1. Les services aux consommateurs représentent les biens non échangeables tandis que les biens durables et semi-durables représentent les biens échangeables. Le niveau de prix des services concerne les données de 2002 basées sur les PPA de 2002 alors que le PIB par tête se réfère à 2003 converti avec les PPA de 2000.

Source : OCDE, *Études économiques de l'OCDE 2005 : Zone Euro*, Paris, 2005, p. 128.

Comment peut-on s'ajuster aux coûts croissants de l'humain?

Il existe différentes façons de réagir à la montée des coûts des services personnels qui s'accroîtra dans le proche avenir avec une rareté plus grande du travail et le vieillissement de la population. La première, c'est d'en diminuer la consommation. Si les spectacles en salle deviennent trop coûteux, le consommateur peut recourir au téléviseur ou au *webcast*. On peut aussi substituer l'amateurisme aux services professionnels. C'est le cas si on décide d'aller écouter les concerts de non-professionnels ou de se préparer de bons repas entre amis.

D'une façon analogue, le développement économique accroît le coût relatif des enfants et favorise par conséquent une baisse de la fécondité.

Une autre façon d'affronter la « maladie des coûts » consiste à rechercher une standardisation accrue des services personnels, ce qui facilite un recours plus étendu au capital dans leur production. Malheureusement, la standardisation accrue risque d'affecter précisément l'aspect humain et personnel des services.

Voici quelques exemples d'ajustements à la « maladie des coûts » des services personnels pour le secteur de la santé. Certains médicaments se sont substitués aux interventions chirurgicales et aussi à des services très coûteux comme les psychothérapies; les interventions chirurgicales d'un jour ont fortement réduit les services de convalescence. Mais il y a tout de même une perte : l'économie de main-d'œuvre et la standardisation des actes ont soulevé des plaintes concernant la déshumanisation des soins. On observe d'ailleurs un phénomène analogue à l'université à propos des questions à choix multiples corrigées par ordinateur; cela limite au strict minimum le contenu informatif de l'évaluation. Pour un marché en expansion, les japonais développent présentement des robots pour les services aux personnes âgées.

La nature du travail du personnel infirmier s'est modifié au cours des années. Le développement technique, les durées de séjour écourtées et la popularité des chirurgies d'un jour ont sensiblement réduit les aspects humains et personnels de la tâche. Cette dernière devient plus dépendante de l'équipement et de la pression qui s'ensuit.

En outre, la montée du coût du travail humain modifie la répartition du travail entre les différents acteurs économiques : ménages, entreprises à but lucratif ou non, organismes gouvernementaux. À ce propos, l'économiste suédois Assar Lindbeck a noté l'effet de la croissance de l'État providence sur cette répartition :

« Les taux d'impôt marginaux croissants entraînent le transfert de certains travaux aux ménages privés (le bricolage par exemple). En même temps, l'État providence tend à confier aux établissements publics les soins personnels plus intimes : soin des enfants, des vieux et des malades. On observe donc un effet important de la conjugaison de l'action de l'État et de son financement. Le secteur des ménages est incité à s'occuper de la production d'objets matériels, tandis que les établissements publics prennent soin des services personnels intimes : soin des enfants, des

personnes âgées, des malades et des déficients. En d'autres mots, les services personnels intimes sont de plus en plus socialisés, tandis que la production des objets est de plus en plus transférée des entreprises marchandes vers le secteur des ménages – en dépit du fait que ces ménages ont traditionnellement été considérés comme une institution « naturelle », précisément pour leurs services personnels intimes¹². »

La maladie des coûts croissants des services personnels peut aussi être perçue de façon positive. Elle est en effet le produit de la croissance de la productivité de toute l'économie, ce qui permet d'accroître la consommation de l'ensemble des produits, y compris ceux qui ont une productivité stagnante. Pour ce faire, une part plus élevée d'un revenu croissant devra être consacrée aux services personnels.

Si l'on n'y prend pas garde, une plus grande richesse entraînera la perte des aspects humains des services personnels. Toutefois, le progrès technique peut éviter cette « décadence », puisqu'il implique la baisse du prix de tous les produits mesuré en heures de travail.

Partie III Pourquoi les conseils des économistes sont-ils rarement suivis?

Durant mes études et au début de ma carrière, le keynésianisme dominait : l'économie était perçue comme une automobile que l'autorité bienveillante du gouvernement conduisait à bon port en appuyant à certains moments sur l'accélérateur et à d'autres sur les freins selon la conjoncture. Le modèle avait une caractéristique importante, la non-rareté des ressources.

En 1979, Irwin Gillespie montrait qu'au Canada, la performance des mesures de stabilisation économique de l'autorité centrale n'avait pas été bien reluisante. Un résumé de sept analyses différentes lui permettait de conclure :

« Les résultats de la politique fiscale anticyclique furent mauvais dans l'après-guerre... L'évaluation la plus charitable trouve la politique fiscale adéquate pas plus que deux fois sur cinq. La politique budgétaire réalisée n'était même pas conforme aux intentions déclarées et aux plans pour la politique budgétaire. »¹³

Il s'empressait d'ajouter : « Les conséquences perverses de la politique fiscale dans l'après-guerre furent peut-être rentables sur le plan électoral ».¹⁴

Même si le modèle keynésien simple a perdu de sa popularité, il en reste des séquelles par l'attrait de la gratuité. La meilleure illustration demeure la popularité des effets d'entraînement

¹² A. Lindbeck, *Work Disincentive in the Welfare State* (Seminar Paper n° 164), Stockholm : Institute for International Economic Studies, University of Stockholm, déc. 1980, p. 18.

¹³ W.I. Gillespie, « Postwar Canadian Fiscal Policy Revisited, 1945-1975 », *Canadian Tax Journal*, vol. 27, n° 3, 1979, p. 276.

¹⁴ *Id.*

calculés à l'aide du modèle intersectoriel québécois. Le rapport annuel 2006-2007 d'Investissement Québec en fournit une illustration :

« Depuis 1998, l'évaluation annuelle de la rentabilité économique d'Investissement Québec a toujours résulté en un ratio avantages-coûts supérieur à 1. De fait, le ratio global s'établit à 3,74/1. Autrement dit, pour chaque dollar de coût que la Société occasionne au gouvernement du Québec, celui-ci perçoit 3,74 dollars en recettes fiscales et parafiscales. Ainsi, en plus de jouer son rôle de partenaire financier des entreprises, Investissement Québec contribue au développement économique du Québec et à son enrichissement.

Le ratio avantages-coûts est de 13,14/1 cette année. La hausse des recettes fiscales et parafiscales attribuables à la Société combinée à la diminution des coûts nets pour le gouvernement du Québec explique ce résultat. En effet, la variation simultanée de ces deux facteurs a eu un effet multiplicateur sur le ratio avantages-coûts de la Société. »¹⁵

Avec une pareille rentabilité, le citoyen est en droit de se demander pourquoi le gouvernement du Québec n'accroît pas considérablement ses fonds placés dans cet organisme. Il serait fort créateur de richesses, une vraie poule aux œufs d'or. Mais le gouvernement ne l'a pas fait, parce que cette estimation n'est que de la poudre jetée aux yeux des citoyens.

Avec un monde sans contrainte où prime la gratuité, la rentabilité s'acquiert facilement avec des estimés mirobolants.

Un développement majeur de la science économique des dernières décennies fut la remise en question d'une autorité gouvernementale exogène qui joue le rôle d'un despote bienveillant. Les chercheurs de l'approche du choix public et de l'économie politique utilisent généralement la méthodologie économique traditionnelle, c'est-à-dire des agents économiques à la poursuite de leurs propres intérêts, pour expliquer les actions gouvernementales. Les directions sont variées mais les travaux peuvent être regroupés par leur approche économique aux questions politiques.

On ne peut pas appliquer les règles du jeu de bridge quand on joue une partie de poker. Cet enseignement m'a été crûment rappelé par un de mes étudiants il y a une quinzaine d'années. Je proposais d'appliquer au secteur public les règles d'efficacité développées par les économistes, tout probablement en me référant à la publication de l'O.C.D.E., *Gérer avec les mécanismes de type marché* (1993). Cet étudiant m'interrompt pour signaler mon incohérence. Je proposais de recourir à une tarification des services publics, alors que les citoyens veulent mettre ces services dans le secteur public, précisément pour éviter une telle tarification.¹⁶

L'aide récurrente à l'exportation de l'électricité québécoise par la voie des alumineries doit être expliquée. En 1989, mon collègue Jean-Thomas Bernard et moi avons estimé les subventions implicites aux quatre alumineries impliquées à 190 577 \$ par emploi-année et cela pour une

¹⁵ Investissement Québec, *Imaginons les possibilités, Rapport annuel 2006-2007*, Québec, 2007, p. 34-35.

¹⁶ L'objection de l'étudiant m'a inspiré une publication : G. Bélanger, « Une façon de privatiser : tarifier les services publics », *Revue française de Finances publiques*, n° 41, 1993, p. 91-97.

période de vingt-quatre ans. L'aide gouvernementale aux alumineries se poursuit jusqu'à aujourd'hui par les ententes avec Alcan en décembre 2006 et avec Alcoa en mars 2008 pour des projets estimés respectivement à 2 et 1,2 milliard. La contribution gouvernementale implique plusieurs éléments dont des prêts sans intérêt sur trente ans de 400 millions \$ pour Alcan et de 228 millions pour Alcoa. En se référant au coût des projets de grande taille présentement à l'étude, soit 10,0¢/kWh, qui est le coût marginal à long terme de production de l'électricité, la valeur actualisée de l'entente avec l'Alcan est de 3,65 milliards \$ ou une subvention annuelle de 370 864 \$ par emploi-année durant trente ans.

Comment peut-on expliquer de telles subventions qui se répètent? Ne sont-elles pas le reflet de la myopie des processus politiques où un surplus passager de capacité de production d'électricité entraîne des engagements à faibles prix sur de longues périodes? Le taux d'actualisation implicite de cette politique serait en effet très élevé.

La dissipation de la rente des ressources n'est d'ailleurs pas propre au Québec mais se présente comme un phénomène général. Elle a reçu le nom de « la malédiction des ressources. »¹⁷

Les économistes ont développé différents modèles pour analyser les décisions politiques. Deux de mes collègues ont utilisé le modèle du votant médian pour répondre à la question suivante : pourquoi les consommateurs d'électricité, qui sont aussi des votants, préfèrent-ils des gouvernements qui, d'une part, approuvent des prix d'électricité plus bas que le coût marginal et qui, d'autre part, appliquent des taux élevés de taxation sur le revenu?¹⁸ De même la théorie de l'(in)action collective de Mancur Olson ou de la majorité rationnellement silencieuse explique la présence des quotas ou contingentements des produits agricoles. Pour le Québec, leur valeur pour 2005 fut estimée à 9,15 milliards \$ ou à 1,5 million \$ pour la ferme laitière de taille moyenne¹⁹.

Il ne s'agit pas ici de multiplier les cas mais plutôt de prendre conscience que les systèmes centralisés et décentralisés ont leurs propres caractéristiques ou dynamiques. Celui qui ne s'y réfère pas manque tout simplement le bateau. L'économiste hongrois Janos Kornai a bien exprimé ce point :

« Le socialisme classique est un système cohérent parce qu'il y a, entre autres raisons, une affinité entre la propriété publique et la coordination bureaucratique; ces éléments, dans le système, sont reliés organiquement et se renforcent l'un l'autre. Le capitalisme est également un système cohérent par l'affinité entre la propriété privée

¹⁷ B. Allan et G. Taute, « Un guide pour éviter la « malédiction des ressources » », *FMI Bulletin*, vol. 34, n° 2, 14 février 2005, p. 22. Voir aussi D. Lederman et W.F. Maloney (s.l.d.), *Natural Resource. Neither Curse nor Destiny*, Palo Alto CA : Stanford University Press, 2006, 369 p. Pour une application aux États-Unis, référer à E. Papyrakis et G. Gerlagh, « Resource Abundance and Economic Growth in the United States », *European Economic Review*, vol. 51, no 4, mai 2007, p. 1011-1039.

¹⁸ J.T. Bernard et M. Roland, « Rent Dissipation Through Electricity Prices of Public Owned Utilities », *Revue canadienne d'économie*, vol. XXX, n° 4, nov. 1997, p. 1217.

¹⁹ Commission sur l'avenir de l'agriculture et de l'agroalimentaire québécois, *Agriculture et agroalimentaire : assurer et bâtir l'avenir*, Québec : Gouvernement du Québec, 2008, p. 70

et la coordination par le marché. Ces éléments sont aussi reliés organiquement et se renforcent l'un l'autre. Les tentatives de réaliser un socialisme de marché produisent un système incohérent, dans lequel il y a des éléments qui se repoussent l'un l'autre : la dominance de la propriété publique et le fonctionnement du marché sont incompatibles. Cette idée n'est pas nouvelle²⁰. »

Dans cette citation, le socialisme classique représente la centralisation et le capitalisme se réfère à la décentralisation. L'idée de l'incohérence du socialisme de marché exposée par Janos Kornai se traduit par le phénomène de balancier qu'on observe dans les réformes, lesquelles alternent entre directions opposées, suivant les époques.

La décentralisation est-elle vouée à l'échec?

La décentralisation exige des règles du jeu pour opérer. Dans nos sociétés, la majorité de ces règles sont déterminées par le gouvernement, donc par une autorité centrale. Il existe alors un paradoxe : pour laisser s'épanouir la décentralisation, on a passablement besoin de son contraire.

Dans la rivalité centralisation-décentralisation, cette dernière devient donc défavorisée. Comment la dynamique de la centralisation peut-elle s'adapter à une dynamique opposée?²¹ Cette question est d'autant plus pertinente que le monde est rempli d'embûches comportant l'obligation constante de faire des compromis et de naviguer dans un univers incertain ou troublé. *Ex post*, les erreurs sont faciles à détecter et les « scandales » sont des matières courantes.

Les bienfaits de la décentralisation ont aussi, hélas! les propriétés d'un bien public : consommation commune et difficultés d'exclure, ce qui incite à resquiller. Par exemple, les entreprises en concurrence livrent le bien public d'une production économiquement plus efficace. Chacune a toutefois intérêt à demander une protection gouvernementale pour accroître ses profits. Mais la meilleure situation pour une unité n'est-elle pas d'être protégée dans un univers où les autres sont en concurrence?

En somme, les experts dont les économistes oublient dans leurs recommandations que la centralisation conserve sa propre logique ou dynamique. Il en est ainsi des nombreuses propositions qui demandent d'isoler du monde politique des institutions créées par la politique. C'est le cas des recommandations visant à dépolitiser le secteur de la santé tout en conservant un financement essentiellement public.

Les chiens jappent et les chats miaulent : certaines propositions tentent de faire miauler un chien, ou japper un chat. Tôt ou tard, la véritable nature de ces bêtes réapparaît malgré les multiples tentatives de dressage.

²⁰ J. Kornai, *The Socialist System. The Political Economy of Communism*, Princeton NJ : Princeton University Press, 1992, p. 50.

²¹ Allan Meltzer propose une voie de réponse : « Voici le premier principe de la réglementation : les avocats et les politiciens rédigent les règles, et les marchés développent les moyens de contourner les règles sans les violer » A.H. Meltzer, « Regulatory Overkill », *The Wall Street Journal*, 27 mars 2007, p. A14.

Partie IV L'importance des perceptions

La notion de crise devient centrale pour comprendre les ajustements dans un système centralisé. La crise peut être réelle ou fictive, mais c'est elle qui fait bouger le système et entraîne des ajustements. Les différents rapports ou déclarations de sages qui dénoncent le poids des crises appréhendées dans la gestion du système de santé refusent à mon avis la logique d'un système centralisé. Comme les prix, qui sont le mécanisme d'ajustement d'un système décentralisé, les crises, réelles ou non, jouent le même rôle dans les systèmes centralisés. Elles font bouger le système ou les normes.

Les crises reposent sur des perceptions influencées par les biais et les mythes. Selon le *Petit Robert*, le mythe est « une image simplifiée, souvent illusoire, que des groupes humains élaborent ou acceptent au sujet d'un individu ou d'un fait et qui joue un rôle déterminant dans leur comportement ou leur appréciation ».

Toutes les sociétés ont leurs mythes qui influencent les perceptions de la réalité. Les Québécois ne se distingueraient-ils pas par leur générosité même si selon un indice de générosité calculé pour les différentes provinces et les États américains, le Québec se classait en 2003 au 58^e rang sur 61, devançant les Dakota du Nord et du Sud et la Virginie de l'Ouest?²²

À partir des estimations imprécises des membres d'un groupe, il est souvent possible d'obtenir une estimation précise d'un événement, qui devient même supérieure au jugement des experts. Ceci a été récemment qualifié de « sagesse des foules ».²³ Toutefois, dans son livre *The Myth of the Rational Voter*, Bryan Caplan insiste sur quatre familles de croyances qui limitent le « miracle de l'agrégation » ou l'annulation des erreurs non systématiques chez les votants. Résumons-les.

Le premier biais noté par Caplan concerne la dépréciation du pouvoir des processus de marché. Il reprend l'expression de Schumpeter sur le « préjudice indéracinable que toute action visant à servir l'intérêt du profit doit être antisociale seulement par ce fait ». Le deuxième biais touche à la peur d'établir des relations avec l'étranger, ce qui favorise les diverses mesures protectionnistes. Le troisième biais porte sur le recours au nombre de travailleurs comme critère d'évaluation au lieu de la rentabilité ou du surplus engendré. Le progrès technologique devient alors perçu comme destructeur d'emplois. Le dernier biais est le pessimisme, une tendance à surestimer la sévérité des problèmes et à sous-estimer la performance de l'économie. Voici un biais favorable à la création de crises. De son côté, la décentralisation s'identifie à une forme de lâcher prise sur l'économie et la société et ainsi elle exige ainsi un certain degré d'optimisme.

Deux facteurs renforcent ces biais au Québec : le statut de groupe minoritaire en Amérique du Nord et l'histoire religieuse du Québec. Ils défavorisent le recours à la concurrence qui devient

²² S. LeRoy et M. Palacios, « Charitable Giving in Canada and the US : The 2005 Generosity Index », *Fraser Forum*, déc. 2005 – janv. 2006, p. 26.

²³ J. Surowiecki, *The Wisdom of Crowds*, New York NY : Anchor Books, 2005, 306 p.

perçue au mieux comme un jeu à somme nulle, le gain de l'un ayant sa contrepartie en la perte d'un autre. La concurrence n'est pas envisagée comme un mécanisme favorable à l'amélioration et à l'accroissement du gâteau collectif.

Divers comportements se rattachent à ces convictions. Par exemple, le statut de minoritaire favorise le recours au langage guerrier : devant l'ennemi, il ne faut pas se diviser, mais être solidaire. La concurrence et la flexibilité des institutions sont perçues comme des défauts. La centralisation et la cartellisation seraient vues comme une source de force. On penche vers la fermeture du système au lieu de son ouverture moins rassurante.

La faible fréquentation des lieux de culte ne signifie pas que la tradition religieuse des citoyens a été effacée. Le passé perpétue incessamment son influence. Le monopole catholique chez les francophones a favorisé un biais favorable au corporatisme des groupes d'intérêts et défavorable à la concurrence et à la tradition libérale de la liberté individuelle et d'initiative. Cette religion n'allait tout de même pas se faire le défenseur de la main invisible d'Adam Smith, où la recherche des intérêts égoïstes mène à un résultat global valable. C'est cependant la base des processus décentralisés.

Les groupes d'intérêts nourrissent les biais et les mythes dans leurs prises de positions. En voici deux petits exemples. L'*American Cancer Society* a admis que son estimation, qui est encore répétée aujourd'hui, voulant qu'une femme sur neuf soit frappée du cancer du sein durant sa vie, était une exagération visant à inciter davantage les femmes à recourir aux examens périodiques.²⁴

Plus près de nous, l'UPA affirme que le producteur de lait « ne reçoit que 0,60 ¢ pour ce litre de lait alors que son coût de production est de 0,73 ¢ »²⁵. Comment cette affirmation peut-elle se concilier avec le prix élevé des quotas ou des droits de produire du lait qui se situe entre 25 et 30 mille dollars pour vendre 365 kg de matière grasse par année.

Les économistes transmettent-ils aussi des mythes? Sûrement. C'est selon moi le cas pour la croissance de la productivité : une faible croissance de la productivité n'est pas nécessairement un indice de mauvaise performance économique.

Le thème de la productivité fait souvent l'objet de propositions tautologiques. La productivité est un simple rapport entre le volume de la production et la quantité des facteurs utilisés pour la réaliser. Rien n'est plus simple et il est sûrement permis de sourire devant la « profondeur de pensée » des citations suivantes :

²⁴ « L'American Cancer Society, après avoir annoncé en janvier 1991 que la probabilité pour les femmes d'avoir le cancer du sein avait augmenté à 1 sur 9, a admis que ce chiffre est « davantage une métaphore qu'une donnée solide », tout en affirmant que cela est utilisé à de bonnes fins : inciter les femmes à examiner leurs propres seins et à obtenir des mammographies périodiques ». S. Blakeslee, « Faulty Math Heightens Fears of Breast Cancer », *The New York Times*, 15 mars 1992, sect. 4, p. 1.

²⁵ Communiqué de l'UPA du 5 février 2004 intitulé « Il faut revoir les règles du jeu dans la chaîne agroalimentaire, plaide l'UPA ».

« Il faut désormais accorder la priorité à l'obtention d'un meilleur taux de croissance du revenu réel des Canadiens. La chose est possible, et l'une des meilleures façons d'y parvenir est d'améliorer la productivité. »²⁶

« La productivité est un des déterminants les plus importants de la croissance économique à long terme. En raison des bouleversements technologiques encourus et des changements démographiques à venir, l'accroissement du niveau de vie passera de plus en plus par une amélioration des façons de travailler et du savoir-faire des travailleurs. La prospérité économique future du Québec dépendra donc en grande partie de son habileté à relever le défi de la productivité. »²⁷

Une région où le facteur travail est relativement abondant a un salaire d'équilibre plus bas et aussi une productivité marginale du travail moindre. Si ce n'était pas le cas, par exemple, à cause de salaires artificiellement maintenus, il en résulterait du gaspillage et du chômage dans cette région, qui aurait ainsi une productivité qui serait mal adaptée à la présumée surabondance de la main-d'œuvre. Ainsi une productivité marginale plus basse dans cette région n'est pas un signe d'inefficacité ou de gaspillage mais, au contraire, une condition pour maximiser le revenu réel tant qu'une surabondance relative de main-d'œuvre persiste.

Au Québec les années soixante-dix se caractérisaient par une hausse de la rémunération hebdomadaire moyenne par rapport à celle de l'Ontario. À la fin de cette période, la rémunération était généralement plus élevée au Québec, situation étrange pour une province qui montrait un taux de chômage considérablement plus élevé et qui a toujours eu de la difficulté à conserver sa population. Dans ces conditions, la hausse relative de la rémunération au Québec y a entraîné une croissance moins importante de l'emploi tout en permettant un accroissement de la production par travailleur plus élevé qu'en Ontario.

La période de 1982 à 2002 présente des tendances contrastées par rapport aux années soixante-dix. Comme le montre la figure 7, la période se caractérise par une croissance plus lente des salaires au Québec (partie A), en même temps que par une sous-productivité qui s'accroît (partie B). En contrepartie, le Québec réduit son retard dans le taux d'emploi (le rapport des emplois à la population de 15 à 64 ans) (partie C).

Le refus de placer la question de la productivité dans le cadre du marché des facteurs de production oblige les intéressés à recourir au principe directeur du rattrapage comme base de politiques industrielles. Selon ce principe, si les facteurs de production des Maritimes avaient les mêmes caractéristiques que ceux de l'Ontario, ils auraient les mêmes revenus. Il faut donc éliminer ces différences. Malheureusement, ce principe du rattrapage ne découle pas de l'analyse économique mais en est plutôt la négation, puisqu'il nie, d'une certaine façon, la division du travail.

²⁶ Conseil économique du Canada, *Dix-septième exposé annuel : un climat d'incertitude*, Ottawa, Approvisionnement et Services Canada, 1980, p. 135.

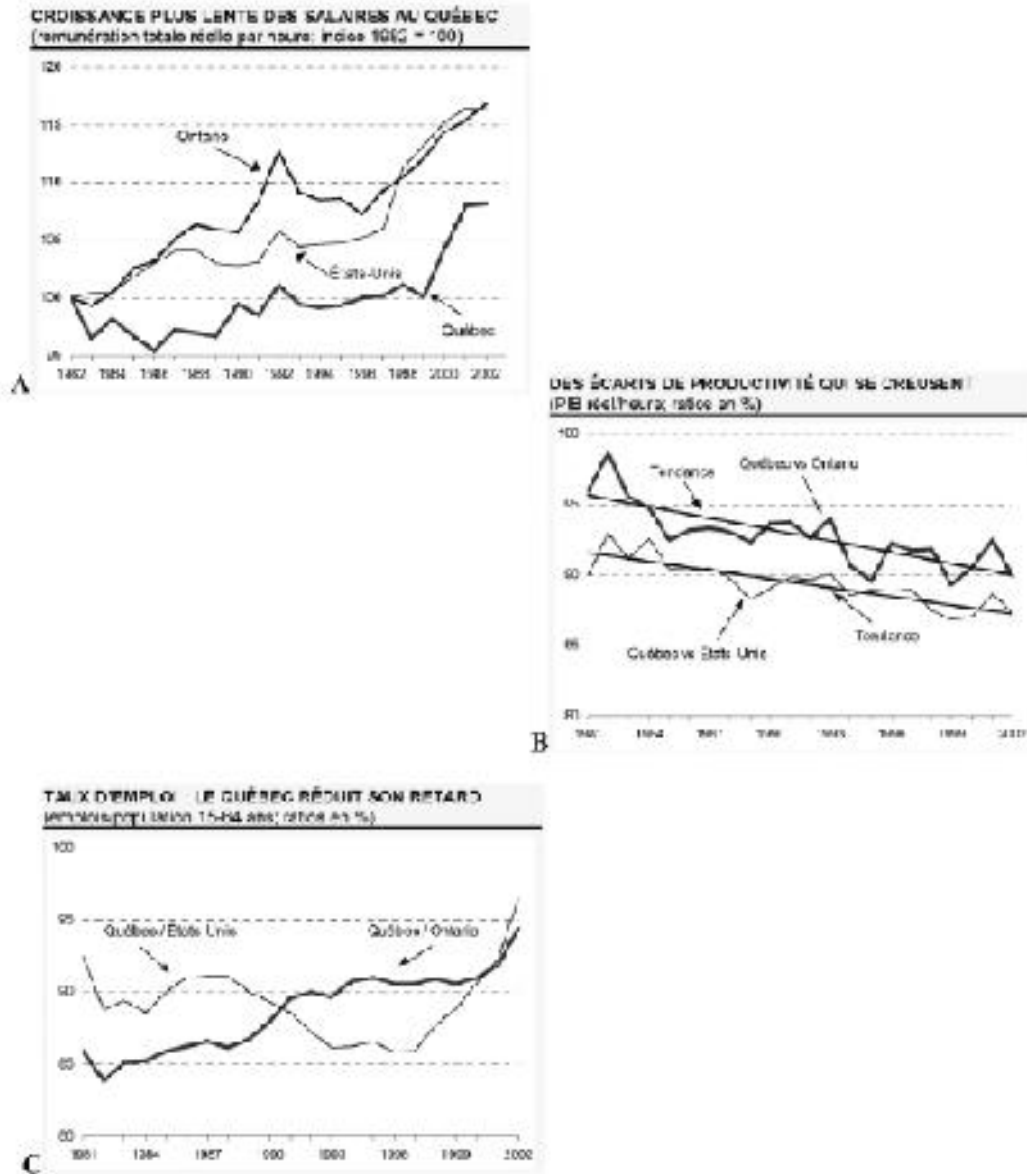
²⁷ R. McIntosh et L. Martin, « Productivité du travail au Québec. Une faible croissance qui nuit à la prospérité des Québécois », *Analyse et conjoncture économiques*, vol. 1, n° 6, 27 février 2004, p. 1.

Les promoteurs d'un rattrapage du Canada ou du Québec, en ce qui concerne la part des dépenses consacrées à la recherche scientifique ou à l'importance relative des secteurs dits de pointe, oublient presque toujours de caractériser notre pays ou notre province du point de vue de la division internationale du travail, ce qui affaiblirait énormément leur argumentation. Chacun a ses avantages et ses faiblesses.

En somme, comme une faible croissance de la productivité n'est pas nécessairement un indice de mauvaise performance économique, la maximisation du taux de croissance de la productivité n'est pas nécessairement un objectif valable et ne peut servir de critère d'évaluation des différentes activités.

Mais alors, quel est le critère pour juger de l'efficacité des politiques et aussi des différents projets? Le critère d'appréciation est pourtant fort simple : c'est celui de la rentabilité. La question qui doit être posée est claire : les bénéfices attendus d'une activité ou d'un projet sont-ils supérieurs aux coûts prévus? Si la réponse est affirmative, le projet contribue à accroître le revenu réel de la population et doit être réalisé, même si le projet n'a pas les caractéristiques de modernité ou de technologie de pointe. Les alumineries ont une productivité du travail très élevée mais demeurent aujourd'hui une source de pauvreté pour le Québec.

Figure 7
Tendance des salaires, de la productivité et des taux d'emploi,
Québec, Ontario et États-Unis, 1982-2002.



Sources : A) R. McInosh et L. Martin, «Productivité du travail au Québec. Une faible croissance qui nuit à la prospérité des Québécois», *Finances Québec, Analyse et conjoncture économiques*, vol. 1, n° 6, 27 février 2004, p. 3.
B et C) L. Martin, «Le niveau de vie des Québécois. Un écart subsiste par rapport à celui de nos voisins», *Finances Québec, Analyse et conjoncture économiques*, vol.1, n° 5, 11 nov. 2003, p. 2.

Conclusion

Au terme de ces quatre parties de mon exposé dont les liens peuvent apparaître ténus, je vous souhaite de fructueuses délibérations sur des questions importantes comme les changements démographiques, l'environnement, le progrès technologique et autres.

Toutefois, il demeure toujours utile de se rappeler de l'aspect assez froid d'analyste que revêt le travail de l'économiste dans un univers privilégiant l'expression émotive des opinions.

Merci de votre attention.

Gérard Bélanger,
Département d'économie,
Université Laval
gerard.belanger@ecn.ulaval.ca