

Recherches sociographiques



Les complémentarités institutionnelles du modèle québécois de développement

Benoît Rigaud, Louis Côté, Benoît Lévesque, Joseph Facal et Luc Bernier

Volume 51, numéro 1-2, 2010

URI : <https://id.erudit.org/iderudit/044692ar>

DOI : <https://doi.org/10.7202/044692ar>

[Aller au sommaire du numéro](#)

Éditeur(s)

Département de sociologie, Faculté des sciences sociales, Université Laval

ISSN

0034-1282 (imprimé)

1705-6225 (numérique)

[Découvrir la revue](#)

Citer cet article

Rigaud, B., Côté, L., Lévesque, B., Facal, J. & Bernier, L. (2010). Les complémentarités institutionnelles du modèle québécois de développement. *Recherches sociographiques*, 51(1-2), 13–43. <https://doi.org/10.7202/044692ar>

Résumé de l'article

Si le fonctionnement de l'économie québécoise poursuit principalement une logique libérale en raison de sa forte intégration continentale, divers facteurs historiques et culturels ont amené l'État du Québec à intervenir plus largement dans l'économie et à promouvoir un partage des fonctions de régulation avec certains groupes constitués de la société civile. À partir de la théorie des complémentarités institutionnelles, la présente étude cherche à alimenter le débat sur l'avenir du modèle québécois de développement. Refusant une approche manichéenne, cette étude repose sur l'hypothèse selon laquelle la performance économique du modèle québécois de développement serait fonction du degré d'intégration entre les institutions du libre marché et les institutions favorisant la redistribution des richesses et la participation citoyenne à la gouverne.

RS

LES COMPLÉMENTARITÉS INSTITUTIONNELLES DU MODÈLE QUÉBÉCOIS DE DÉVELOPPEMENT

Benoît RIGAUD
Louis CÔTÉ
Benoît LÉVESQUE
Joseph FACAL
Luc BERNIER

Si le fonctionnement de l'économie québécoise poursuit principalement une logique libérale en raison de sa forte intégration continentale, divers facteurs historiques et culturels ont amené l'État du Québec à intervenir plus largement dans l'économie et à promouvoir un partage des fonctions de régulation avec certains groupes constitués de la société civile. À partir de la théorie des complémentarités institutionnelles, la présente étude cherche à alimenter le débat sur l'avenir du modèle québécois de développement. Refusant une approche manichéenne, cette étude repose sur l'hypothèse selon laquelle la performance économique du modèle québécois de développement serait fonction du degré d'intégration entre les institutions du libre marché et les institutions favorisant la redistribution des richesses et la participation citoyenne à la gouverne.

Bien que ne disposant pas de l'ensemble des instruments de régulation macroéconomique, le Québec a construit depuis les années 1960 un type d'économie de marché singulier dans l'espace nord-américain.¹ Dans ses dimen-

1 La réalisation de cet article a été rendue possible par le soutien du Fonds québécois de recherche sur la société et la culture à la publication en ligne de L'État québécois en perspective. Pour des données complémentaires sur le sujet, consultez l'adresse suivante : www.etatquebecois.enap.ca.

sions les plus élaborées, le modèle² québécois de développement se caractérise par la reconnaissance d'une pluralité d'acteurs collectifs, la régionalisation et la décentralisation³, une certaine socialisation du marché et l'ouverture vers une économie plurielle⁴, la démocratisation des rapports de travail, la valorisation de la formation et la professionnalisation du travail, l'intervention étatique située⁵ et, enfin, par la multiplication des lieux de délibération avec les acteurs sociaux⁶.

Si le mode de fonctionnement libéral de l'économie du Québec est prédominant du fait de l'intégration des économies canadienne et américaine (BERNIER, 1988 ; BRUNELLE et LÉVESQUE, 2007), ces caractéristiques du modèle québécois de développement introduisent des éléments de mixité. Ces mêmes caractéristiques, considérées comme impures au regard des critères du néo-libéralisme, sont identifiées par certains (PALDA, 1994 ; MCMAHON, 2003) comme étant les causes de la moindre performance économique du Québec par rapport aux autres entités fédérées d'Amérique du Nord. Les écrits initiaux sur la variété des capitalismes (HALL et SOSKICE, 2001) ont soutenu dans un premier temps ce jugement négatif à l'égard de l'identité du modèle québécois de développement. En s'intéressant particulièrement aux relations que les firmes entretenaient avec leur environnement, HALL et SOSKICE (2001) ont distingué de manière inductive deux types d'économie de marché. À partir du cas américain, ils ont conçu un type libéral d'économie de marché qui a pour attributs la séparation des activités de production et des activités de financement des firmes, des relations contractuelles entre les firmes et leurs investisseurs et l'importance de la fluctuation des prix dans la détermination des stratégies d'investissement. À l'opposé, le cas allemand a été qualifié d'« économie coordonnée de marché » (ou encore « économie sociale de marché ») dans la mesure où on observe une imbrication entre les firmes et leurs investisseurs, ce qui favorise une attitude patiente en ce qui concerne les retours sur investissement

2 Selon Louis CÔTÉ, Benoît LÉVESQUE et Guy MORNEAU (2007, p. 6), le terme modèle doit être compris comme « une variété particulière définie par un ensemble de caractères » et n'est pas un synonyme de « référence » ou d'« objet d'imitation ».

3 Qui restent toutefois partielles au Québec en raison de la forte concentration de la fonction publique à Québec et de la faiblesse relative des municipalités et des institutions locales et régionales.

4 L'expression « économie plurielle » a deux significations (LAVILLE, 1994). Une première que nous retenons désigne une économie composée de plusieurs types d'acteurs : des acteurs privés, des acteurs publics, des coopératives, des entreprises d'économie sociale. Une seconde, inspirée des travaux de Polanyi, concerne la pluralité des ressources mobilisées au sein de l'économie et des entreprises, soit des ressources marchandes, des ressources non marchandes (par exemple des subventions et des avantages fiscaux) et des ressources non marchandes et non monétaires (le bénévolat et les dons en espèces).

5 Cet adjectif renvoie à l'ouvrage de SALAIS et STORPER (1993, p. 333 et suiv.). Selon ces deux économistes, il existe trois types d'État: l'État extérieur (extérieur à la société comme le supposaient les keynésiens notamment), l'État absent (où l'État est opposé au marché) et l'État situé (ou encore subsidiaire) qui module son intervention en fonction des territoires locaux et qui laisse une importante autonomie aux acteurs.

6 D'après Benoît LÉVESQUE, préface de l'ouvrage de Gilles L. BOURQUE (2000, p. xi).

et des stratégies d'innovation stables⁷. Pour Hall et Soskice, la réussite économique des États-Unis et de l'Allemagne trouverait ses origines dans les complémentarités institutionnelles⁸ que chacun de ces deux modèles de développement a créées entre les activités de production et les activités de financement des firmes. Ils ont ainsi émis l'hypothèse selon laquelle plus un modèle de développement est proche soit du cas pur de l'économie libérale de marché soit du cas pur de l'économie coordonnée de marché, plus il tire avantage des caractéristiques propres à son type⁹.

Cette hypothèse de la performance supérieure des modèles purs a été ensuite contredite par l'étude du modèle de développement danois de CAMPBELL et PEDERSEN (2007). Ces deux auteurs ont montré qu'un modèle de développement pouvait emprunter des caractéristiques propres aux deux types d'économie de marché et être parmi les économies nationales les plus dynamiques. Ils ont pour cela expliqué comment les arrangements néocorporatistes au Danemark, participant d'une logique dite « coordonnée » dans la théorie de la variété des capitalismes, ont produit un compromis efficace tant d'un point de vue économique que social, la flexicurité, qui intégrait la libéralisation du marché du travail à une modernisation du filet social (notamment par des investissements dans les systèmes d'assurance-chômage, l'éducation et la formation professionnelle).

En s'inspirant de cette étude du cas danois, des travaux de Bruno AMABLE (2005) sur les complémentarités institutionnelles et de la critique raisonnée des écrits initiaux traitant de la variété des capitalismes de Robert BOYER (2002) et de HANCKÉ, RHODES et THATCHER (2007), la présente étude a pour objectif d'alimenter le débat sur la singularité institutionnelle et sur la performance économique du

7 KENWORTHY (2006) propose de nommer les économies libérales de marché des *market-coordinated economies* et les économies coordonnées de marché des *non-market coordinated economies* pour souligner qu'il existe dans les premières des mécanismes de coordination qui divergent de ceux qu'on observe dans les secondes par l'importance du rôle de la régulation marchande. Bien que nous partagions les critiques de Kenworthy, nous reprendrons dans le présent article la dichotomie entre économies libérales et économies coordonnées de marché telle qu'elle a été consacrée par Hall et Soskice dans leur ouvrage de 2001. Selon nous, malgré ses défauts, cette dichotomie a toutefois le mérite de souligner qu'il n'existe pas un seul mode de régulation de l'économie mais plutôt une foisonnante diversité des modèles d'économie de marché qui sont le résultat des trajectoires historiques des nations.

8 « La complémentarité institutionnelle est présente quand l'existence ou la forme particulière prise par une institution dans un domaine renforce la présence, le fonctionnement ou l'efficacité d'une autre institution dans un autre domaine. » Amable fournit l'exemple (p. 22) de la complémentarité institutionnelle entre le secteur financier et la formation professionnelle en Allemagne qui favorise la conception de « stratégies de développement à long terme compatibles avec l'acquisition de compétences particulières, la sécurité d'emploi et des hauts salaires » (AMABLE, 2005, p.83).

9 À savoir, pour les économies libérales de marché, la capacité de s'adapter rapidement aux changements technologiques et de jouer sur les économies d'échelle et, pour les économies coordonnées de marché, la capacité de se spécialiser dans des marchés à haute valeur ajoutée. Voir Peter A. HALL et David SOSKICE (2001, p. 45 et suiv.).

Québec¹⁰. En optant pour une approche en termes de modèle de développement, cette étude cherche à appliquer au cas québécois le modèle théorique des complémentarités institutionnelles dont l'apport est selon nous significatif pour mieux comprendre et analyser la diversité des capitalismes. Chaque modèle national de développement économique étant inséré¹¹ dans un milieu sociopolitique ayant une histoire et une culture propre, il serait plutôt possible que les modalités de fonctionnement d'un modèle soient plurielles et efficaces sur le plan économique à la condition qu'elles entretiennent entre elles des relations de complémentarité.

Pour contribuer au débat dans cette perspective, nous nous basons sur la théorie des complémentarités institutionnelles telle que formalisée par Bruno AMABLE (2005), qui présente trois avantages principaux. Premièrement, la théorie des complémentarités institutionnelles permet de prendre en compte le rôle de l'État, un élément largement occulté par Hall et Soskice en 2001 et qui est pourtant déterminant dans le cas du Québec, notamment dans les secteurs financier, énergétique et social et en raison de l'existence de certains dispositifs de participation et de concertation dits néocorporatistes (MONTPETIT, 2003, p. 192). Deuxièmement, le cadre théorique conçu par Amable tente d'embrasser les interactions complexes entre l'économie et le social. Il considère ainsi un grand nombre de secteurs (cinq exactement), et non pas seulement celui de l'intermédiation financière et de la gouvernance corporative comme le font Hall et Soskice. En adoptant une perspective large de l'économie, ce cadre théorique favorise une compréhension plus fine du partage des rôles dans le domaine de l'économie entre les acteurs publics, les entreprises privées, les entreprises d'économie sociale et les organisations de

10 Ce débat est fortement politisé. Les clivages gauche/droite et souverainiste/fédéraliste, bien que n'étant pas mutuellement exclusifs, conditionnent grandement le jugement formulé à l'égard du niveau de performance de ce modèle : chez ceux qui se situent à gauche de l'échiquier politique, ainsi que chez les souverainistes, l'optimisme prévaut généralement sur les questions économiques, alors que pour ceux qui se situent plus à droite, ainsi que pour les fédéralistes, les aspects négatifs du modèle québécois de développement sont habituellement plus soulignés et des amendements au modèle sont recommandés pour qu'il converge vers un type d'économie plus libéral et plus homogène avec le reste du Canada. La question de la performance économique du modèle québécois est également controversée. Nous ne reviendrons pas ici sur ces controverses (pour un aperçu des positions les plus opposées, lire, d'une part, DUBUC, 2006; PALDA, 1994; MCMAHON, 2003 et, d'autre part, LISÉE, 2006; GUAY et MARCEAU, 2005). Rappelons seulement que selon des indicateurs tels que le produit intérieur brut par habitant et le revenu personnel disponible (tels qu'apparaissant dans le Tableau statistique canadien publié par l'Institut de la Statistique du Québec et le Secrétariat aux affaires intergouvernementales canadiennes), la performance économique du Québec est effectivement inférieure à celle de la performance moyenne des provinces canadiennes; mais que ces indicateurs ont des limites, soulignées récemment par STIGLITZ, SEN et FITOUSSI (2009), puisqu'ils ne mesurent que l'activité économique « marchandisée » (voir Esping-Andersen, 1999) et n'intègrent pas en conséquence les externalités négatives (dommages à l'environnement, dégradation de la santé publique notamment). Les limites de ces indicateurs illustrent la complexité de juger les résultats des interventions de l'État qui sont de plus en plus multidimensionnelles et interreliées.

11 Ce qui renvoie au concept d'embeddedness conçu d'abord par POLANYI (1983), puis problématisé par GRANOVETTER (1985) à partir de la notion de réseau.

la société civile. De plus, cela aboutit à une multiplication des pistes de réformes bien au-delà de l'alternative entre le plus ou le moins d'État. Troisièmement, alors que Hall et Soskice comparaient seulement des États souverains entre eux, l'utilisation de la théorie des complémentarités institutionnelles pour analyser le cas du Québec, en mettant en lumière l'inscription nationale des relations entre l'État et la société, permet de rompre avec une conception des fédérations comme étant des ensembles homogènes.

Dans la première partie, l'évolution de la politique économique québécoise sera mise en contexte. Cet exercice de contextualisation fera ressortir les caractéristiques économiques, mais également sociales et surtout politiques et identitaires du modèle québécois de développement. Il permettra aussi d'expliquer quels sont les effets conjoints attendus du modèle québécois. Dans la deuxième partie, la structure économique du Québec sera analysée en fonction des cinq secteurs identifiés par AMABLE (2005), ce qui constituera un préalable pour conclure sur les complémentarités institutionnelles et désigner des pistes de réformes.

LE MODÈLE QUÉBÉCOIS DE DÉVELOPPEMENT DANS SON CONTEXTE HISTORIQUE ET POLITIQUE

Luc JUILLET, Gilles PAQUET et Jeffrey ROY (2002) affirment que le modèle québécois a été construit en fonction de trois idées : l'intervention de l'État, la concertation et le nationalisme québécois. Dans cette partie, l'évolution de la politique économique québécoise sera contextualisée en soulignant deux de ses dimensions marquantes : l'importance du nationalisme dans la politique économique québécoise moderne et la mise en place de certaines formes de partage de la gouvernance depuis les années 1960. Bien que cette évolution participe de « la singularité que présente chaque configuration nationale de gouvernance » (CÔTÉ, LÉVESQUE et MORNEAU, 2007, p. 6), les deux dimensions soulignent certaines similitudes en ce qui concerne les complémentarités institutionnelles attendues entre le Québec et d'autres pays ayant un marché national relativement petit et une économie très ouverte.

Comme YOUNG, FAUCHER et BLAIS (1984) le soulignaient dans les années 1980, toutes les provinces canadiennes se sont engagées dans un processus de croissance et de légitimation de leur capacité d'intervention. Selon ces auteurs, le processus de *province-building*, qui favorise l'émergence d'un type d'économie de marché dans lequel l'État joue un rôle notable dans la prestation de certains services, a été plus marqué au Québec que dans le reste du Canada (MCROBERTS, 1993). Cela s'explique par le fait qu'au Québec l'histoire de l'interventionnisme économique de l'État provincial est intimement liée à celle de la question nationale, et cela en raison du statut minoritaire du Québec, majoritairement francophone, dans l'espace nord-américain majoritairement anglophone.

Ainsi, au cours de la Révolution tranquille¹², le gouvernement du Québec s'est doté de plusieurs organisations publiques et a soutenu des entreprises collectives, notamment des coopératives, dont la mission était de garantir les conditions du développement économique du Québec et d'effectuer un certain rattrapage du niveau de vie des États voisins canadiens et américains (GUAY et MARCEAU, 2005). S'inscrivant en rupture avec la conception minimale du rôle de l'État qui prévalait sous le gouvernement de Maurice Duplessis au cours des années 1950, le modèle québécois première version des années 1960 et d'une partie des années 1970 (BOURQUE, 2000) a fait de l'État québécois le principal acteur du développement économique. D'inspiration interventionniste, bureaucratique et planificatrice, ce modèle première version a eu une forte dimension institutionnelle dans la mesure où il s'agissait pour les entrepreneurs de la Révolution tranquille de procéder à une réhabilitation des institutions publiques et de faire la preuve que la méfiance de la population envers le politique et les institutions, qui « s'expliquait par la hantise du favoritisme, elle-même engendrée par une longue histoire de clientélisme » (NOËL, 2009, p. 139), n'avait plus lieu d'être.

Pour expliquer l'importance des questions économiques dans le projet nationaliste après 1960, il faut rappeler qu'en l'absence de l'intervention de l'État, les francophones du Québec, majoritaires sur le territoire québécois mais minoritaires au Canada, exclus des centres du pouvoir économique et peu scolarisés, étaient défavorisés sur le marché du travail où la langue véhiculaire était l'anglais (MARTIN, 1995). Résultant de cette situation sociopolitique, les écarts dans la distribution linguistique des revenus étaient marqués à la fin des années 1960, puisqu'un habitant du Québec unilingue anglophone avait un revenu près de deux fois supérieur à celui d'un habitant du Québec unilingue francophone (DICKINSON et YOUNG, 2003, p. 355)¹³. Le fossé entre les situations économiques des francophones et des anglophones était particulièrement profond dans les milieux ouvriers urbains où le quart des familles francophones gagnait moins de 3 000 \$ en 1961, ce qui constituait alors le seuil de pauvreté. Il était aussi manifeste en ce qui a trait à l'accès à l'emploi, le taux de chômage étant dans les années d'après-guerre nettement plus élevé au Québec que dans le reste du Canada¹⁴.

La montée en puissance de l'entrepreneuriat québécois est un des éléments marquants du processus rapide de modernisation sociale et économique que le Québec a connu au cours des années 1960. Coïncidant avec la perte par Montréal du statut de métropole économique du Canada au profit de Toronto, cette montée

12 Définie comme la période historique commençant au début des années 1960 qui a pour caractéristique majeure la rapidité et l'ampleur des processus de refondation institutionnelle et de changement social. La croissance de la taille de l'État et la diversification de ses missions (rappelons, notamment, que le ministère de l'Éducation a été créé en 1964 et que la mise en place d'un programme universel et gratuit d'assurance maladie date de 1971) se sont concentrées principalement au cours des années 1960 et 1970.

13 Citant les rapports des commissions royales sur le bilinguisme et le biculturalisme de la fin des années 1960, dites commissions Laurendeau-Dunton.

14 Selon Gérard BOISMENU (1981, p. 304), le Québec représentait 28 % de la main-d'œuvre canadienne en 1960, mais 36,8 % du chômage canadien.

en puissance s'est traduite par une augmentation du taux de contrôle francophone de l'économie du Québec, qui est passé, de 1961 à 1987, de 47 % à 60 % (DICKINSON et YOUNG, 2003, p. 338). Pareillement, au début des années 1990, « près de 70 % des recettes des sociétés du Québec provenaient d'entreprises dont le centre de décision se trouve au Québec et dont le contrôle est québécois » (SAUCIER, 1993, p. 69), alors qu'en Ontario et en Alberta, ce taux était seulement de 60 % et de 50 %. L'État du Québec a coordonné des actions structurantes qui ont soutenu ce processus d'émancipation économique dont entre autres l'aide au financement des entreprises actives sur le territoire québécois, notamment par le truchement de la Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQ), des investissements massifs en éducation dans toutes les régions du Québec, la mise en place, bien que tardive par rapport à d'autres provinces canadiennes, d'un système de santé public universel, et l'instauration d'une tarification unique d'électricité, ce qui a favorisé l'industrialisation de certaines régions. Ces interventions de l'État québécois ont ainsi permis d'accroître le sentiment d'appartenance et d'identification des Québécois à un espace national, le Québec. Il faut cependant nuancer cette affirmation en soulignant que le gouvernement fédéral a lui aussi, au cours des années 1960, 1970 et 1980, accru ses interventions sectorielles et « régionales » au bénéfice des résidents du Québec et des autres provinces canadiennes. Cette concurrence entre les gouvernements fédéral et provincial pour la désignation de l'espace national légitime d'action publique renvoie à l'expression *competitive state building* développée par BANTING (1995).

De manière générale, jusqu'à aujourd'hui¹⁵, le modèle québécois de développement a été la concrétisation de l'intention de la plupart des leaders politiques, tant souverainistes que fédéralistes, de renforcer l'autonomie politique et administrative du Québec (CÔTÉ, LÉVESQUE et MORNEAU, 2005). L'affirmation de la dimension politique du modèle québécois de développement a eu des répercussions tant sur les relations entre le Québec et le gouvernement fédéral (GUINDON, 1977) que sur la manière de percevoir la libéralisation des échanges à l'échelle nord-américaine (BRUNELLE et LÉVESQUE, 2007). En ce qui concerne les relations intergouvernementales canadiennes, considérant le rattrapage économique du Québec comme une nécessité, les gouvernements successifs du Québec ont défendu une vision dualiste et non hiérarchique du fédéralisme. Relativement au mouvement qui s'est soldé par l'entrée en vigueur de l'Accord sur le libre-échange nord-américain (ALENA) en 1994, les responsables politiques ont de manière générale considéré que l'estompage des barrières tarifaires était à la fois un facteur de croissance économique et un facteur propice à favoriser l'intégration du Québec en dehors du seul cadre fédératif canadien. Cela a été manifeste lors du troisième Sommet des Amériques qui s'est tenu en avril 2001 à Québec et qui s'est conclu par une déclaration en faveur de la

15 FACAL et BERNIER (2008) soulignent que la rupture promise en 2003 (la volonté de procéder à une « réingénierie » de l'État québécois) par le premier ministre Charest a rencontré de nombreuses difficultés dans son application. Le gouvernement Charest, après avoir mis en question le modèle québécois de développement, a découvert ses vertus dans la conjoncture économique difficile des années 2008 et 2009. Depuis sa réélection en décembre 2008, il donne ainsi des signes de vouloir renforcer sa résilience et non plus de le transformer radicalement.

mise en place, à partir de 2005, d'une Zone de libre-échange des Amériques. En revanche, une des contreparties de cette ouverture au marché nord-américain a été l'absence de diminution de la dépendance de l'économie québécoise envers la conjoncture économique américaine, ce qui pose la question de la diversification des marchés d'exportation¹⁶.

Partage de la gouverne : la participation de la société civile

Les années 1960 et 1970 ont été marquées par un type de développement « par le haut » et une étatisation de la société. Ce processus d'étatisation de la société est cependant à relativiser. En effet, selon NOËL (2009, p. 141), la sortie « des deux trappes sociales qui paralysaient le Québec », la trappe des inégalités sociales et celle de la méfiance vis-à-vis du politique, n'a été possible que par l'effet combiné d'une refondation des institutions publiques et de la mise en place de programmes gouvernementaux structurants. Dans le cadre de cette refondation institutionnelle, l'État québécois s'est progressivement doté d'un ensemble de dispositifs permettant la participation des groupes représentatifs constitués (principalement le patronat, les syndicats et les organismes sans but lucratif) à la gouverne des services publics. Dans le domaine économique, la participation des représentants de la société civile au sens large à la gouverne de l'État est particulièrement visible dans la composition des conseils d'administration de plusieurs sociétés d'État et organismes consultatifs (dont notamment la Caisse de dépôt et placement du Québec, la Régie des rentes du Québec, la Commission de la santé et de la sécurité au travail et la Commission des partenaires du marché du travail). Sur la scène politique québécoise, la mise en place de ces institutions a été rendue possible par l'existence d'une alliance fondée sur un compromis fordiste¹⁷ entre le parti souverainiste d'inspiration sociale-démocrate, le Parti québécois, et les centrales syndicales (BOURQUE, 2000). À la suite de l'élection de 1976, le gouvernement formé par ce parti a cherché à conjuguer la redistribution de l'amélioration de la productivité en services publics avec la défense des intérêts minoritaires du Québec dans l'espace américain, notamment en adoptant la Charte de la langue française en 1977 qui réglemente l'usage du français dans l'espace public. À la fin des années 1970 et au début des années 1980, la pratique des sommets économiques a été une occasion d'ancrer des pratiques de concertation entre les acteurs du développement économique et de rendre l'économie québécoise plus concurrentielle, notamment dans les secteurs des services et des technologies (GAGNON, 1991). De grandes rencontres néocorporatistes ont

16 En 2006, les États-Unis ont ainsi acheté une grande part des exportations internationales québécoises (78,7 %).

17 À savoir selon la théorie de la régulation (BOYER et SAILLARD, 2002), un compromis institutionnalisé (c'est-à-dire dans lequel l'État joue un rôle de médiateur entre les revendications des représentants des employeurs et des employés) qui a trois caractéristiques : une organisation du travail influencée par le taylorisme, la garantie d'un partage des gains de productivité avec les employés et l'existence d'un cercle vertueux entre accumulation intensive, consommation et investissement. Cette dernière caractéristique l'a rendu vulnérable à l'intensification des échanges économiques mondiaux et de la contrainte extérieure.

également eu lieu au début du premier gouvernement Bouchard. La Conférence sur le devenir social et économique du Québec en mars 1996, au cours de laquelle le gouvernement a annoncé l'objectif de réduire les déficits publics, a notamment été marquée par une ouverture des échanges néocorporatistes en direction des représentants de la société civile. Si ces sommets sont par définition temporaires, ils s'inscrivent toutefois en continuité avec des pratiques de participation de la société civile à la gestion publique. Établies dès les années 1970, ces pratiques ont été particulièrement nombreuses dans les secteurs de l'éducation et de la santé (HAMEL et JOUVE, 2006).

Similitudes avec d'autres « petits pays »

Habilitante, partenariale et nationaliste, la politique économique québécoise est l'un des leviers majeurs du processus de construction nationale de la société québécoise. Clairement interventionniste à la suite de la Révolution tranquille, le rôle de l'État est devenu plus subsidiaire en matière de politique industrielle depuis la moitié des années 1990 (CÔTÉ, 2003). Si elle est commune à l'ensemble des pays industrialisés, cette évolution est toutefois plus prononcée dans les « petits pays »¹⁸ (KATZENSTEIN, 1985; l'Observatoire de l'Administration Publique, 2007). Cela est congruent avec le fait que ces petits pays, tels que les pays scandinaves, l'Autriche ou encore les Pays-Bas, fortement intégrés dans l'économie mondiale, n'ont la possibilité d'offrir des biens et services d'excellence que dans un nombre limité de secteurs d'activité. Au Québec par exemple, l'ouverture de l'économie au marché international permet à certaines activités industrielles à haute valeur ajoutée (l'aéronautique et la pharmaceutique notamment) de trouver des débouchés et d'être rentables, ce qui ne serait pas le cas si elles devaient se limiter au marché québécois.

La mise en place des arrangements institutionnels néocorporatistes au début des années 1980 a été accompagnée par une diminution du taux d'arrêt de travail. Alors que les signes de la crise de la régulation fordiste se faisaient plus manifestes, ce synchronisme entre la naissance du néocorporatisme au Québec et la pacification des relations patronales et syndicales atteste de la volonté de la part du monde syndical et du patronat de concevoir de nouvelles solutions de compromis (BÉLANGER et LÉVESQUE, 1994). Il s'inscrit dans le cadre d'une réorientation majeure et généralisée de la politique économique dans les pays de l'OCDE au cours des années 1980 au profit d'une valorisation des politiques d'offre (HEMERIJCK, UNGER et VISSER, 2000 ; BOURQUE, 2000). Devant la difficulté de mettre en place un cercle vertueux entre le régime d'accumulation et la consommation, selon ce renversement de paradigme, la politique économique au Québec s'est restructurée en fonction de la priorité d'accroître la compétitivité, ce qui devait en retour permettre l'atteinte du plein emploi.

18 L'expression est bien-sûr à mettre entre guillemets. À propos de la taille de l'État, Richard ROSE (2001, p. 32) cite un premier ministre belge qui relativisait ainsi la petitesse de son pays: « There are two kinds of countries : those that are small and know it and those that are small and don't. »

De cette présentation sommaire de l'inscription politique et sociale du modèle québécois de développement, on doit retenir deux éléments significatifs pour en comprendre les résultats escomptés et le fonctionnement. Premièrement, au cours des cinquante dernières années, le rôle de l'État au Québec a été plutôt facilitateur qu'interventionniste. L'interventionnisme étatique de type technocratique et animé par une conception descendante des relations entre l'État et la société n'a prévalu au final que pendant une période relativement courte, principalement pendant les années 1960, ce qui toutefois contrastait fortement avec les orientations du duplessisme (HAMEL et JOUVE, 2006). À la suite de la Révolution tranquille, l'État s'est surtout attaché à mettre en place des services publics et universels qui ont un effet structurant sur la prospérité économique (l'éducation, la santé, la distribution d'électricité) et à accompagner les initiatives économiques de diverses natures (celles des firmes multinationales aussi bien que celles des petites entreprises familiales, des coopératives ou encore des entreprises d'économie sociale) alors que l'accès au crédit des Québécois et donc leur capacité à investir étaient limités.

Deuxièmement, la taille et la forte intégration continentale de l'économie québécoise ont amené les représentants des employeurs et des employés à construire des compromis visant à garantir la paix sociale et à rendre la main-d'œuvre moins vulnérable face aux changements technologiques et à l'accentuation de la compétitivité entre nations. Cherchant par le passé à répondre aux besoins d'une population exclue des circuits économiques du marché nord-américain et à la nécessité de prendre part à l'intégration continentale et internationale, le modèle québécois de développement incorpore à la fois des formes institutionnelles propres à la régulation marchande, à la régulation étatique et à la régulation partenariale. Il est donc dans ses fondements de nature mixte¹⁹, ce qui n'est pas intrinsèquement contradictoire avec l'existence de complémentarités institutionnelles. Avant d'établir si de telles complémentarités existent et à quel point elles sont efficaces, il faut d'abord présenter en détail le fonctionnement mixte de l'économie québécoise.

Description de la mixité du modèle québécois de développement

Dans le domaine économique, la cohérence d'ensemble des arrangements institutionnels propres au Québec est soumise à de nombreuses influences : des influences nord-américaines, qui s'imposent d'elles-mêmes pour des raisons géographiques et commerciales, mais également des influences européennes, en raison du rôle dévolu à l'État dans la structuration des rapports entre économie et société. Le Québec emprunterait ainsi des caractéristiques propres à chacun des deux types d'économie de marché élaborés par HALL et SOSKICE (2001, p. 8), l'économie libérale de marché, et l'économie coordonnée de marché.

19 La mixité ne doit pas être confondue avec l'hybridité puisque la mixité ne suppose pas l'intégration de différentes formes institutionnelles. Selon Benoît LÉVESQUE et Bernard THIRY (2008), l'hybridité suppose l'intégration de deux formes institutionnelles différentes, alors que la non-intégration donne lieu à une mixité, voire à une dualité.

Toutefois, contrairement à ce qui en est au Danemark (CAMPBELL et PEDERSEN, 2007) qui apparaît comme un cas exemplaire d'hybridation des formes de coordination par le marché et des formes de coordination non marchande, l'intégration de ces deux formes de coordination au Québec pourrait être améliorée comme le laissent entendre les débats entourant la performance économique du Québec. L'identité du modèle québécois de développement est ainsi clairement mixte, mais est-elle hybride, ce qui suppose de fortes complémentarités institutionnelles au point où elles apparaissent intégrées les unes aux autres, ou plutôt est-elle le fruit d'un processus de changements institutionnels par juxtaposition laissant place à une dualité des formes institutionnelles qui peut s'avérer être source d'inefficience (THELEN, 2003; BOYER, 2003) ? Pour répondre à cette question, nous explorerons la manière dont est conduite la politique économique québécoise dans les cinq secteurs institutionnels identifiés par Bruno AMABLE (2005, p. 374). Ces secteurs sont : la concurrence sur les marchés de produit; le rapport salarial (réglementation et relations industrielles) et les institutions du marché du travail (et la politique de l'emploi); l'intermédiation financière et la gouvernance corporative ; la protection sociale ; le secteur éducatif.

La concurrence sur le marché des produits

L'état de la concurrence dans un pays donné est déterminé par un ensemble d'arrangements institutionnels. L'importance de l'actionnariat public et l'effet contraignant de barrières réglementaires et tarifaires sont les principales variables pour mesurer le degré de libre concurrence qui prévaut sur le marché des produits (AMABLE, 2005, p. 154). Plus l'actionnariat public et ces barrières sont faibles dans un pays donné, plus le modèle d'économie de marché prévalant se rapproche du type libéral. Au Canada, de manière générale, les questions de concurrence relèvent du gouvernement fédéral et font l'objet d'une certaine homogénéisation dans le cadre de l'ALENA²⁰. En dehors de cet espace de libre-échange, le Canada, selon des données colligées au cours des années 1990, apparaît cependant comme un des pays de l'OCDE ayant dressé les barrières les plus importantes aux importations et à l'investissement étranger (NICOLETTI, SCARPETTA et BOYLAUD, 2000).

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

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

À la suite des quelques privatisations d'entreprises publiques qu'a connues le Québec dans les années 1980 et au début des années 1990 (BERNIER, 1994), l'économie publique commerciale du Québec n'a une importance significative que dans un seul domaine, l'énergie²¹. En effet, depuis la nationalisation de l'électricité en 1962²², Hydro-Québec, la société d'État chargée de la production et de la distribution de l'électricité, a continûment servi d'instrument de développement économique régional. Les investissements massifs de cette société ont été le symbole de l'interventionnisme qui caractérisait alors la politique économique québécoise²³. Par ailleurs, l'État québécois soutient les exploitations agricoles privées de diverses manières, notamment par la régulation de l'offre, l'octroi de prêts et d'assurances par l'intermédiaire de la Financière agricole, et soutient également l'industrie forestière et ses coopératives. Outre les investissements directs lors de la réalisation des projets hydroélectriques dans certaines régions périphériques du Québec, le faible prix de l'électricité constitue un facteur d'attractivité de l'économie québécoise. Déterminé à la suite de consultations publiques tenues par la Régie de l'énergie, un organisme gouvernemental de régulation dont le conseil d'administration est nommé par le gouvernement, le prix de l'électricité est près de deux fois moins élevé au Québec qu'aux États-Unis. Dans l'espace de concurrence nord-américain, l'électricité québécoise, à plus de 95 % d'origine hydroélectrique, se situe en dessous du prix du marché. À l'échelle internationale, seule la Norvège a un prix de l'électricité inférieur à celui du Québec.

Bref, on peut affirmer que le Québec se situe clairement dans la catégorie des économies libérales de marché. Toutefois, le protectionnisme relatif du gouvernement fédéral et l'interventionnisme étatique dans le domaine de l'énergie et de l'agriculture, motivés par la volonté de développer les régions périphériques et rurales de la province, atténuent le mode de régulation marchand des rapports entre l'État et la société au Québec.

La réglementation du marché du travail, les relations industrielles et la politique de l'emploi

Le travail, considéré comme facteur de production, est un élément essentiel de la compétitivité des économies de l'ère postindustrielle. Pour analyser son impact sur la compétitivité, on distingue communément trois dimensions : la protection de l'emploi par la réglementation, la dynamique des relations industrielles et le mode de fonctionnement de la politique de l'emploi (AMABLE, 2005, p. 165).

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

22 Hydro-Québec a été fondée en 1944 et n'a eu le monopole de la production et de la distribution d'électricité qu'à partir de l'achat de compagnies privées d'électricité en 1962.

23 Au cours des années 1970, ces investissements représentaient près du quart de tous les investissements (publics et privés) au Québec. Voir Luc BERNIER et Louis SIMARD (2007, p. 463).

Plus le marché du travail est réglementé, plus le modèle de développement sera de type coordonné. Au contraire, l'absence ou la quasi-absence de réglementation témoigne de l'existence d'un type libéral d'économie de marché. Selon les données de l'OCDE, le marché du travail au Canada est parmi les moins réglementés. En 1998, hormis les États-Unis et le Royaume-Uni, c'était au Canada que la protection des travailleurs par la réglementation du travail était la plus faible au sein de l'OCDE. Quatre pays méditerranéens (l'Espagne, l'Italie, la Grèce et le Portugal) étaient, à l'opposé, ceux dont la réglementation du travail était la plus protectrice parmi les pays de l'OCDE (NICOLETTI, SCARPETTA et BOYLAUD, 2000).

Si la réglementation du marché du travail participe clairement d'un mode de régulation libéral, il faut toutefois souligner que les normes du travail du Québec sont sous certains aspects (salaire minimum, équité salariale, durée du travail, congés, protection contre le harcèlement, droit de rappel après licenciement) parmi celles qui offrent le plus de protection aux travailleurs au Canada (Ministère du Travail du Québec, 2007). À l'échelle nord-américaine, cette intervention de l'État québécois dans les relations de travail contraste particulièrement avec le modèle américain, marqué par le rôle minimaliste de l'État dans la détermination des conditions universelles de travail. Alors que le rôle de l'État québécois dans le rapport salarial vise particulièrement à assurer un ensemble de droits sociaux minimaux et universels, les normes du travail aux États-Unis sont beaucoup moins généreuses.

Considérons maintenant la dimension des relations industrielles. Plus les relations contractuelles entre employés et employeurs sont décentralisées, plus cela atteste de l'existence d'un type de régulation libéral du marché du travail. Cependant, d'autres facteurs, tels que la syndicalisation de la main-d'œuvre peuvent atténuer l'effet de la décentralisation des relations industrielles. En effet, dans un contexte de pénurie de main-d'œuvre, la forte syndicalisation dans certains secteurs d'activité engendre une uniformisation des conditions de travail, les employeurs des entreprises où les salariés sont non syndiqués étant incités à proposer des conditions semblables à celles des entreprises concurrentes où les salariés sont syndiqués. Cette configuration se retrouve effectivement au Québec du fait de l'importance relative du taux de syndicalisation, qui est supérieur à la moyenne canadienne et à la moyenne américaine²⁴. Malgré la décentralisation des négociations²⁵, l'effet du fort taux de syndicalisation de la main-d'œuvre au Québec a pour conséquence d'instituer *de facto* un mode de détermination de travail par branche tel qu'il existe notamment en Allemagne et en France. Néanmoins, dans ces pays, la coordination par branche est beaucoup plus institutionnalisée, de nombreux comités paritaires assumant ce rôle de coordination qui est promu et encadré

24 Ministère du Travail du Québec (2006, p. 2). Le taux de syndicalisation en 2005 était de 40,5 % au Québec, de 30,6 % dans le reste du Canada et de 13,7 % aux États-Unis.

25 Cela est vrai dans le secteur privé. Au contraire, dans le secteur public, les relations industrielles sont fortement centralisées au point où les syndicats forment souvent un front commun.

par l'État. Au Québec, en revanche, les corporations et les ordres professionnels disposent d'une plus grande autonomie et l'intervention de l'État est plus réglementaire²⁶ qu'institutionnelle.

Bien que des divergences soient observables en ce qui concerne la réglementation du travail, l'Amérique du Nord demeure relativement homogène en ce qui a trait aux relations industrielles. Dans leur mode de fonctionnement, les régimes de relations de travail québécois, canadiens et américains s'accordent en effet sur deux principes : la retenue syndicale obligatoire à la source, principe connu sous l'expression formule Rand au Canada²⁷, et un système de négociation de site, par opposition à un système de négociation de branche. La comparaison des taux de syndicalisation avec des pays autres que les pays nord-américains est peu pertinente. En France et en Allemagne par exemple, le principe de la liberté d'association prévaut, ce qui rend une règle semblable à la formule Rand inconcevable. De surcroît, dans ces pays, des normes de travail universelles ou sectorielles offrant de nombreux avantages sociaux et de fortes garanties contre les licenciements et les congédiements rendent la syndicalisation moins nécessaire. De plus, dans ces deux pays, des modes de relations de travail paritaires, ouvertes aux employés syndiqués et non syndiqués, ont été mis en place dans les entreprises (le comité d'entreprise en France et le Betriebsrat en Allemagne).

Au Québec, la dynamique des relations industrielles serait donc plus « segmentaliste » que collectiviste (THELEN, 2001, p. 77), c'est-à-dire qu'elle serait caractérisée par une décentralisation et qu'elle favoriserait la compétition entre les employeurs afin qu'ils proposent des perspectives de carrière et des privilèges (assurance maladie, régime de retraite, formation et perfectionnement notamment) qui sont propres aux sites de travail. En cela, le Québec s'apparenterait plus aux économies libérales de marché qu'aux économies coordonnées de marché. Toutefois, l'existence de normes de travail minimales et universelles plus généreuses que celles en vigueur aux États-Unis et au Royaume-Uni atténue le caractère libéral des relations industrielles au Québec (BÉLANGER et TRUDEAU, 2007).

De plus, les relations industrielles au Québec sont également marquées, dans certains secteurs et dans certains sites de production, par des procédures originales et innovantes de concertation et de participation des travailleurs (LAPOINTE, CUCUMEL, BÉLANGER, LÉVESQUE et LANGLOIS, 2003 ; LAPOINTE, CUCUMEL, BÉLANGER et LÉVESQUE, 2006 ; BÉLANGER et LÉVESQUE, 2002). Ces initiatives locales illustrent la possibilité de relations collaboratives entre le patronat et les syndicats. Elles

26 Citons, par exemple, l'existence du régime d'extension juridique des conventions collectives qui permet au gouvernement du Québec de « décréter qu'une convention collective relative à un métier, à une industrie, à un commerce ou à une profession, lie également tous les salariés et tous les employeurs professionnels du Québec, ou d'une région déterminée du Québec » afin de protéger les employeurs contre la concurrence déloyale et d'améliorer les conditions de travail des non-syndiqués. (HÉBERT, 1999, p. 26).

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

présentent un fort potentiel d'émulation pour un organisme gouvernemental tel que la Commission des partenaires du marché du travail du Québec dont le rôle est de proposer des améliorations au fonctionnement du marché du travail. Cette commission, composée de représentants du patronat, des syndicats, du milieu de l'éducation ainsi que d'organismes communautaires, est le lieu principal de concertation en ce qui concerne les enjeux du travail au Québec. Son pouvoir d'influence sur les politiques publiques apparaît cependant limité en raison du caractère segmentaliste et décentralisé des relations industrielles. En l'absence d'une réforme structurelle de ces relations, la mise en œuvre des mesures favorisant l'innovation et la croissance de l'emploi se déroule essentiellement à l'échelle des initiatives locales, qui selon Campbell et Pedersen constituent une des clés du succès économique danois²⁸.

Dans le domaine de la politique de l'emploi, définie comme l'ensemble des mesures spécifiques visant à soutenir l'offre et la demande sur le marché du travail, on distingue communément les mesures actives des mesures passives²⁹. L'activation de la politique de l'emploi renvoie à un phénomène généralisé au sein des pays de l'OCDE. Elle vise la responsabilisation des bénéficiaires par l'existence de contreparties à l'octroi des prestations de chômage. Dans les pays qui ont adopté ce type de politique, l'aide gouvernementale est conditionnelle à la démonstration plus ou moins contraignante de la volonté des bénéficiaires d'accroître leur employabilité. Selon BARBIER (2006), la distinction entre les mesures actives et passives est de plus en plus difficile à établir en raison du couplage entre les mesures économiques et les mesures sociales de lutte contre le chômage. La diffusion des principes de la flexicurité dans les pays de l'OCDE a notamment contribué à rendre plus complexes les relations entre ces deux types de mesures. Le concept de flexicurité désigne la configuration de la politique de l'emploi au Danemark qui combine faible protection de l'emploi, mobilité du travail et flexibilité des conditions de travail avec un haut niveau de protection sociale, ce qui permet aux chômeurs de bénéficier de mesures universelles visant à accroître leur employabilité et à s'orienter vers des secteurs d'activité moins marqués par la précarité des conditions d'emploi (MADSEN, 2006).

28 CAMPBELL et PEDERSEN (2007, p. 327) : « Increased market exposure combined with decentralized collective learning and decision making increased the institutional flexibility of the Danish political economy in ways that helped improve its performance overall. These may be the key institutional mechanisms that facilitate success for hybrid forms of capitalism. »

29 Selon Christine ERHEL (2002) : « Les mesures actives ont pour objectif d'aider au retour à l'emploi des chômeurs et d'augmenter le niveau d'emploi dans l'économie, soit de manière directe (création d'emplois publics temporaires, subventions à l'embauche), soit de manière indirecte (formation). Les mesures passives comprennent l'indemnisation du chômage et les dispositifs de cessation anticipée d'activité, dont l'objectif est d'atténuer les conséquences du chômage. Cette distinction recoupe l'opposition plus courante entre traitement économique et traitement social du chômage. »

Au Québec, la priorité de la politique de l'emploi étant de favoriser l'employabilité et la réinsertion professionnelle des personnes sans emploi, la stratégie pour y arriver a beaucoup évolué au cours des dernières années. En vigueur depuis 2005, la décision d'intégrer les services de la sécurité du revenu au sein des centres locaux d'emploi témoigne clairement de l'orientation « active » de la politique de l'emploi au Québec. En accompagnement de cette orientation, le gouvernement du Québec s'est engagé à dépenser 1,5 milliard de dollars entre le 1^{er} avril 2008 et le 31 mars 2011 dans le cadre du Pacte pour l'emploi puis du Pacte pour l'emploi Plus³⁰ pour accroître l'employabilité des prestataires des programmes d'assistance sociale, soutenir la formation en entreprise, faciliter l'intégration des immigrants dans le marché du travail et accompagner des mesures de retraite progressive.

Parmi les mesures dites passives, la principale, l'indemnisation du chômage, est de type assurantiel. Au Canada, le programme de l'assurance-chômage, qui a été rebaptisé programme de l'assurance-emploi en 1996, est de compétence fédérale depuis 1940. Ce programme est strictement financé par les cotisations des employeurs (à hauteur de 58,3 %) et des employés (41,7 %). Toutefois, c'est le gouvernement fédéral qui fixe les taux de cotisation, après consultation de la Commission de l'assurance-emploi. Il gère également les placements du fonds de l'assurance-emploi de manière discrétionnaire étant donné que, depuis 1986, le compte de l'assurance-emploi est consolidé avec les comptes de l'administration fédérale. Ceci a pour effet de reporter l'excédent ou le déficit annuel de l'assurance-emploi au solde budgétaire du gouvernement fédéral (Institut Canadien des Actuaires, 2007, p. 11). La gestion du fonds de l'assurance-emploi vise ainsi plus à alimenter le fonds consolidé du gouvernement fédéral qu'à optimiser les placements au profit des bénéficiaires, comme c'est le cas par exemple pour les fonds publics de retraite (Régime de pensions du Canada et Régime de rentes du Québec), ce qui alimente depuis plusieurs années une controverse quant à la gouvernance du programme. Il faut noter également qu'au cours des années 1990, ce programme a fait l'objet d'une rationalisation importante (diminution des indemnités et de la durée maximale des prestations, durcissement des critères d'admissibilité) afin de réduire les déficits du compte de l'assurance-emploi. Selon les termes de Développement Ressources Humaines Canada, cette rationalisation avait pour but de rendre les salaires « concurrentiels » par rapport aux prestations (Ressources Humaines et Développement Social Canada, 2006, p. 151).

En raison de l'importance du filet social qui existe au Québec, la politique de l'emploi y est plus proche dans sa mise en œuvre du cas danois que du cas américain. Elle en diffère toutefois en raison du caractère moins généreux du régime canadien d'assurance-chômage (Ressources Humaines et Développement Social Canada, 2002), ce qui peut limiter les chances des chômeurs de s'orienter vers des marchés d'emploi plus dynamiques et constitue en conséquence un obstacle à une meilleure complémentarité des instruments de la politique de l'emploi du

30 Qui a été signé dans le contexte des mesures de relance économique qui ont suivi l'élection de décembre 2008.

Québec. Par ailleurs, en l'absence de données comparables quant à la mobilité de la main-d'œuvre entre le Québec et les pays de l'OCDE, on ne peut que rappeler l'importance de l'obtention d'une formation de base de qualité afin d'accroître la mobilité intersectorielle et géographique en matière d'emploi³¹. Dans le contexte de précarisation des emplois non qualifiés, les programmes de lutte contre l'analphabétisation et contre le décrochage scolaire apparaissent notamment particulièrement bien fondés.

Le financement des entreprises et la gouvernance corporative

Dans les écrits portant sur l'intermédiation financière (AMABLE, 2005), on distingue les systèmes de financement des entreprises fondés sur les banques de ceux fondés sur les marchés financiers. Le degré de proximité entre les entreprises et les investisseurs doit également être pris en compte pour expliquer la diversité des relations entre ces deux types d'agents économiques. En Amérique du Nord, les marchés financiers sont généralement une source importante de financement des entreprises. Les activités de production et de financement sont clairement séparées, ce qui a pour corollaire une vision à court terme du financement. En Allemagne, les activités de production et de financement sont au contraire imbriquées les unes aux autres du fait d'un modèle de gouvernance des entreprises auquel participent les banques.

Le développement d'instruments financiers (des prêts préférentiels particulièrement) constitue une caractéristique forte du modèle québécois³². Devant la financiarisation de l'économie et la recomposition territoriale du système de production, ces instruments visent à faciliter l'investissement dans certains secteurs économiques en intégrant les activités de financement aux activités de production des entreprises. Cette intégration se traduit par une attitude « patiente » des investisseurs, ce qui convient bien au mode de gestion des petites et moyennes entreprises dont le poids collectif est important dans le tissu économique du Québec³³. Selon l'OCDE (2003, p. 107), le développement du capital de risque est « le plus grand succès de l'activité publique québécoise » dans le domaine économique. Il a été porté par une pluralité d'acteurs : des fonds syndicaux ou

31 Les données du Canada ne sont pas disponibles dans la banque de données de l'OCDE relative à la durée moyenne d'occupation d'un emploi (*average job tenure* en anglais). Campbell et Pedersen soulignent que la capacité des travailleurs de s'orienter vers des secteurs plus dynamiques, qui est elle-même conditionnée par la maîtrise de connaissances générales et le développement de compétences transversales, est une condition du succès de la flexicurité au Danemark.

32 Marie-Claire MALO (2006, p. 3) rend compte de la trajectoire nationale du Québec au XX^e siècle par la succession de quatre phases : la phase de l'Église-nation, celle de l'État-nation, celle de l'Entreprise-nation (« Québec inc. ») et celle de l'Investisseur-nation.

33 Selon l'Institut de la Statistique du Québec et le ministère de l'Industrie et du Commerce (2000), en 1996, les entreprises de moins de 100 employés représentaient 34,7 % des emplois et 95,8 % des employeurs. À l'opposé, les grandes entreprises de 500 employés et plus représentaient 41 % des emplois et 0,6 % des employeurs.

des coopératives, des entreprises et organismes privés, des fonds publics et des fonds mixtes. Parmi les acteurs collectifs, les coopératives financières sont des acteurs de première importance pour faciliter la création et la consolidation de la capitalisation des entreprises³⁴ au Québec. De manière générale, le phénomène coopératif y est particulièrement bien développé. Selon le Forum coopératif 2007, le Québec compte 5 des 300 plus grandes coopératives et mutuelles du monde : le Mouvement Desjardins (13^e), la Coopérative fédérée du Québec (93^e), Agropur (138^e), SSQ Groupe financier (246^e) et La Capitale (291^e). Les fonds de travailleurs gérés par des organisations syndicales sont un autre type d'acteurs collectifs dont l'importance dans l'économie québécoise en fait une spécificité. Le principal, le Fonds de solidarité FTQ, qui possédait plus de 7,4 milliards d'actif net au 30 novembre 2007, est également le plus ancien (il a été créé en 1983). Le deuxième en importance (qui avait un actif net de 547 millions de dollars au 31 mai 2007), Fondation CSN, a été créé en 1996. En dehors de ces acteurs non étatiques, qui ont profité des décisions fiscales et réglementaires de l'État québécois, des sociétés d'État à vocation financière ont un rôle stratégique dans la dynamique d'investissement des acteurs privés. Parmi elles, la Caisse de dépôt et placement du Québec (CDPQ) joue un rôle majeur dans la régulation économique et monétaire au Québec, au point où elle a été comparée à une banque centrale de substitution (BOURQUE, 2000, p. 48), et dans le développement et la consolidation d'un régime d'épargne-retraite propre au Québec, le Régime de rentes du Québec (ROUZIER, 2008). Le rôle de la CDPQ n'a été qu'accessoirement de fournir du capital de risque au tissu socioéconomique québécois. Ainsi, elle investissait une faible proportion (6 %) de son actif sous la forme de capital de risque, ce qui, compte tenu de sa taille, représentait néanmoins « la source de capital de risque la plus importante au Québec et au Canada » (MENDELL, LÉVESQUE et ROUZIER, 2003, p. 22). La CDPQ a connu une redéfinition de son mandat au profit d'une conception essentiellement comptable de sa performance en 2003³⁵, ce qui revenait à nier les possibilités de complémentarité entre le financement de l'épargne-retraite et la capitalisation des entreprises québécoises. Mais avec la crise financière et l'effondrement du marché des papiers commerciaux à l'été 2007, la CDPQ a été amenée à revisiter ces principes relatifs à la gestion du risque et à son rôle dans l'économie du Québec.

C'est assurément dans la dimension financière que le modèle québécois de développement contraste le plus avec le type libéral d'économie de marché. Cette dimension illustre bien, de par l'importance qu'y occupent les acteurs publics et collectifs, les changements radicaux qu'a connus le tissu socioéconomique du Québec au cours des 50 dernières années.

34 Plusieurs formes coopératives sont à distinguer selon l'activité, les objectifs et le type de membre. Pour plus de détails, MALO (2006).

35 Depuis 2003, la CDPQ a vu son rôle de soutien aux entreprises québécoises devenir statutairement secondaire par rapport à celui de gérer la réserve de la Régie des rentes du Québec et des autres dépôts provenant de régimes de retraite d'employés publics qu'elle peut recevoir en vertu de sa loi constitutive.

La protection sociale

Le niveau et les modalités de fonctionnement de la protection sociale déterminent la nature (publique, collective ou privée) de la prise en charge des risques de l'existence. Les risques les plus communément couverts sont la maladie, le handicap et la vieillesse. Si leur prise en charge varie grandement d'un pays à l'autre, sur la base des études d'Esping-Andersen³⁶, trois types de régimes de protection sociale sont toutefois à distinguer (PALIER et DANIEL, 2001, p. 36) : 1) le régime libéral (États-Unis, Canada, Australie, Royaume-Uni), dans lequel le marché plutôt que l'État est privilégié dans les mécanismes d'allocation des ressources. La responsabilité de se prémunir contre les risques de la vie est avant tout individuelle, ce qui a notamment pour conséquence la création de régimes de retraite par capitalisation. Dans ce type de régime, l'État joue essentiellement un rôle de contrôle des assurances privées qui couvrent ces risques, et le niveau de dépenses sociales est faible ; 2) le régime social-démocrate (Danemark et Suède). L'État prédomine dans l'allocation des ressources et dispense des services universels. La citoyenneté est la condition d'accès aux services de la protection sociale. Dans ces pays, le niveau de dépenses sociales est généralement élevé ; 3) le régime conservateur corporatiste (Italie, Autriche, Belgique, Allemagne, France) qui est organisé à partir des catégories professionnelles. La protection sociale est principalement financée par les cotisations sociales des employeurs et des employés. Elle est souvent gérée par des organismes tripartites regroupant des représentants de l'État, des employeurs et des employés. Le niveau de dépenses sociales dans ces pays est généralement modéré.

Sur la base d'une analyse de données quantitatives pour la période 1993-1998, BERNARD et SAINT-ARNAUD (2004) concluent que le régime providentiel du Québec, s'il est bel et bien libéral de façon dominante tout comme celui des autres provinces canadiennes, est celui qui ressemble le plus aux régimes sociaux-démocrates européens. Selon cette étude, le Québec et l'Alberta seraient les provinces les plus dissemblables, le régime providentiel de l'Alberta ayant plus d'affinité avec le régime « ultra-libéral » des États-Unis qu'avec le régime dit simplement « libéral » du Canada. Par certains aspects, notamment une faiblesse relative du taux d'activité des femmes, le Québec aurait été antérieurement proche des régimes dits « latins » ou familialistes, où « la solidarité s'incarne principalement dans la famille, qui joue le rôle déterminant dans la distribution du bien-être » (BERNARD et SAINT-ARNAUD, 2004, p. 2). Cependant, la croissance rapide du taux d'activité des femmes de 25 à 54 ans au cours des années 2000 qui ont été marquées par des investissements importants dans les politiques familiales (renforcement du réseau de la petite enfance, instauration du Régime québécois d'assurance parentale) contredit

36 Gøsta ESPING-ANDERSEN (1999, p. 41 et suiv.). La typologie a été élaborée à la suite de l'analyse de trois dimensions : les caractéristiques nationales relatives à la place de la famille, des groupes de pairs, de l'État et du marché dans les processus de protection sociale ; le degré d'inégalité et de stratification sociale (classes sociales plus ou moins ordonnées) ; le degré de « démarchandisation », c'est-à-dire l'ampleur des services fournis en dehors du marché.

clairement l'assimilation du Québec avec les régimes latins³⁷. Par ailleurs, selon les indices de Gini calculés par FORTIN (2010), en ce qui concerne le caractère égalitaire de la répartition des revenus, le Québec et les provinces atlantiques occupaient en 2006 une position médiane (0,30) entre la situation de l'ensemble du Canada (0,32) et celle des pays européens continentaux tels que la France et l'Allemagne qui affichaient en 2000 des indices de Gini de 0,28³⁸. Selon ces données toujours, le Canada était certes plus égalitaire que les États-Unis (0,37 en 2004), mais nettement plus inégalitaire que la Suède (0,24 en 2005). L'écart entre le Québec et la situation moyenne au Canada tiendrait principalement à la progressivité de la fiscalité au Québec et au maintien, voire à l'amélioration, de certaines politiques sociales depuis la fin des années 1990, telles que l'assurance-médicaments, les politiques familiales et la valorisation du salaire minimum, alors que d'autres provinces (notamment l'Ontario) ont connu un retrait de l'intervention publique de plusieurs secteurs d'activité. Hormis les provinces atlantiques, le niveau de protection sociale au Québec est donc supérieur à celui existant dans le reste du Canada et *a fortiori* dans l'ensemble de l'Amérique du Nord. Les politiques sociales ont donc pour effet de minorer le fonctionnement libéral de l'économie québécoise.

Le secteur éducatif

L'éducation est considérée comme un élément essentiel de la bonne performance de l'économie. En observant les résultats des enquêtes internationales sur la performance en éducation, telles que le PISA (Programme for International Student Assessment) mené par l'OCDE et les études d'étalonnage des pays en fonction de leur compétitivité³⁹, on constate une corrélation entre les bons résultats en éducation et le niveau global de compétitivité des nations. Depuis l'émergence de l'économie du savoir, le rôle de l'État consiste de plus en plus à garantir l'existence d'un environnement propice à l'apprentissage et à l'innovation par l'offre de services d'éducation, de formation et de recherche de qualité.

Selon les données du PISA 2006, le Québec affichait des résultats particulièrement bons en mathématiques (au 5^e rang parmi 60 pays), des résultats légèrement inférieurs à la moyenne canadienne en lecture et un rendement égal à la moyenne

37 Selon Statistique Canada, ESTAT, Tableau 282-0002, en 2008, le taux d'activité des Québécoises de 25 à 54 ans était de 83,0 %, alors que cet indicateur était pour l'Ontario de 82,1 % et de 82,0 % pour l'ensemble du Canada.

38 Ces indices sont calculés après la prise en compte de l'effet de l'imposition et des transferts. Sans la prise en compte de l'imposition et des transferts, le Québec et les provinces atlantiques sont les régions économiques du Canada où les écarts dans la répartition des revenus sont les plus importants. Autrement dit, selon FORTIN (2010), « the tax-and-transfer system achieves a greater reduction of inequality in Quebec and Atlantic Canada ».

39 La plus connue étant celle du Forum économique mondial, *The Global Competitiveness Report*.

canadienne en sciences (BUSSIÈRE, KNIGHTON et PENNOCK, 2007)⁴⁰. Outre la qualité des services éducatifs, ce sont également les liens avec l'industrie et leur effet sur l'employabilité des élèves et des étudiants qui déterminent la contribution du secteur éducatif à la performance économique nationale. Au Québec, la grande diversité de l'offre d'éducation est une caractéristique forte du secteur éducatif. Cette diversité, présente dans le réseau universitaire qui doit logiquement être spécialisé, existe également dans l'enseignement secondaire et dans le réseau collégial. Le deuxième cycle du secondaire offre notamment plus de 170 programmes de formation professionnelle répartis dans 21 secteurs. Toutefois, malgré cette diversité de l'offre, des lacunes dans l'articulation entre l'offre d'éducation et les besoins socioéconomiques ont été relevées (Conseil supérieur de l'éducation, 2005, p. 10). Cela renvoie à un défi commun à la plupart des systèmes éducatifs, celui de la valorisation de l'orientation professionnelle des études quel que soit le niveau d'enseignement atteint.

La mesure de la part relative des dépenses publiques et des dépenses privées en éducation constitue un indicateur de l'importance de l'intervention publique dans la prestation des services éducatifs. Ainsi, plus la part des dépenses publiques est importante, plus le système éducatif s'éloigne d'un type de régulation strictement marchand entre la demande et l'offre de services éducatifs. Au Québec, pour l'enseignement primaire et secondaire, la prise en charge directe des coûts de l'éducation par les usagers est résiduelle. Les impôts et les taxes couvrent les neuf dixièmes de ces coûts dans le système public et le système privé confondus (Conseil des Ministres de l'Éducation du Canada et Statistique Canada, 2007, p. 236). En revanche, pour l'enseignement postsecondaire (collégial et universitaire), en 2006-2007, les revenus de la tarification représentaient le quart des coûts totaux (MONTMARQUETTE, FACAL et LACHAPPELLE, 2008, p. 45). Ceci implique que l'imposition et la taxation couvraient les trois quarts des coûts totaux de l'enseignement postsecondaire. C'est donc pour ce type d'enseignement que la prise en charge directe par les usagers est la plus importante, bien qu'elle soit largement en dessous du coût réel des services (LACROIX et TRAHAN, 2007, p. 39).

Sur la scène pancanadienne, la situation du Québec revêt une certaine singularité relativement à la contribution du public et des ménages aux dépenses en éducation. En effet, pour l'enseignement universitaire, les dépenses privées représentaient 29,1 % des dépenses totales, soit environ 10 % de moins que la moyenne canadienne. Par contre, pour l'éducation préscolaire, primaire et secondaire, le Québec affichait le taux le plus élevé (10,4 %) de contribution des dépenses privées aux dépenses totales (Conseil des Ministres de l'Éducation du Canada et Statistique

40 Il faut cependant souligner, qu'au cours des dernières années, on observe une tendance à la baisse de la performance éducative du Québec. Par exemple, dans le cadre de l'enquête internationale sur la mathématique et les sciences (TEIMS en anglais), qui compare tous les quatre ans les résultats dans ces deux matières des élèves de niveau secondaire de 49 pays, les jeunes Québécois sont passés, de 2003 à 2007, du 10^e au 19^e rang en sciences et du sixième au huitième rang en mathématique. Par ailleurs, le problème du décrochage scolaire ne cesse de s'aggraver : dans le réseau scolaire public, le taux de décrochage au secondaire est passé de 26% en 2000 à 29 % en 2008. À ce chapitre, le Québec avait en 2008 le deuxième taux le plus élevé parmi les provinces canadiennes.

Canada, 2007). L'importance de la clientèle scolaire des écoles privées au primaire et au secondaire et la tarification qu'elles imposent expliquent cette situation.

Si à l'échelle interprovinciale la contribution directe des usagers des services d'éducation universitaire apparaît faible au Québec, elle est en revanche nettement au-dessus de la moyenne des États membres de l'OCDE. Par inférence à partir des données de l'OCDE (2006) et du Conseil des Ministres de l'Éducation du Canada et Statistique Canada (2007), le Québec se situerait à 9 % au-dessus de la moyenne des pays de l'OCDE. Ce sont les deux pays asiatiques de l'OCDE (la Corée du Sud et le Japon) qui affichent le plus fort taux de contribution directe de la clientèle au financement des services universitaires. Les taux des pays anglo-saxons (les États-Unis, l'Australie, la Nouvelle-Zélande et dans une moindre mesure le Royaume-Uni) sont proches de celui du Canada. L'intervention de l'État dans la prestation des services éducatifs au Québec est donc plus prononcée qu'ailleurs au Canada, bien qu'à l'échelle internationale, le Québec fait clairement partie des pays où la part du privé en éducation est la plus grande. Le système éducatif au Québec est fortement encadré par l'État du point de vue institutionnel et réglementaire, tout en laissant une place importante, bien que nettement moindre qu'ailleurs en Amérique du Nord, au privé en matière de financement. Dans ce secteur institutionnel également, on observe des modalités de fonctionnement et de financement mixtes.

Quelles complémentarités renforcer ?

La crise financière, qui a débuté à l'été 2007 et qui a été contenue grâce à l'intervention massive des États, est venue rappeler le caractère simplificateur de la distinction entre l'économie libérale de marché et l'économie coordonnée (ou sociale) de marché. La mixité est de manière plus réaliste un attribut significatif du mode de fonctionnement des économies nationales de plus en plus mondialisées⁴¹. De plus, il apparaît de plus en plus difficile d'opposer les interventions économiques aux interventions sociales, étant donné par exemple que les dépenses en éducation et en santé peuvent être considérées comme des investissements indispensables pour permettre au marché du travail de fonctionner de manière optimale. L'économie étant insérée dans le social et le politique, il convient plutôt de se questionner à propos du caractère complémentaire des diverses interventions de l'État, des entreprises privées et de la société civile et non pas d'observer les déviations des modèles nationaux par rapport à un type d'économie supposément supérieur.

41 On pourrait même soulever l'hypothèse que la mixité d'une économie est un facteur de sa résilience. L'impact modéré de la crise économique qui a débuté en 2008 au Québec découlerait en partie du caractère pluriel de l'économie québécoise. La diversité des modèles d'affaires des entités économiques au Québec aurait en effet permis de compenser l'effondrement des marchés financiers, de maintenir le niveau de consommation et par rétroaction de redonner confiance aux investisseurs.

En creux de la question de la complémentarité se pose celle de la possibilité que les différentes formes institutionnelles présentes dans une économie mixte se nuisent et fonctionnent en vase clos. Il est souhaitable que les emprunts institutionnels soient réappropriés, mis en compatibilité et en cohérence avec les arrangements institutionnels originels. Selon nous, il existe au Québec trois enjeux où des transformations pourraient garantir de meilleures complémentarités institutionnelles, ceux du partenariat dans la gouvernance des entreprises, de l'institutionnalisation du néocorporatisme et de la cohérence entre les actions des deux ordres de gouvernement.

Historiquement, ce sont les instruments financiers du modèle québécois de développement qui ont été à l'origine d'un cercle vertueux entre l'épargne, l'investissement et la consommation. En revanche, dans une économie fortement ouverte, les conditions permettant l'existence d'un tel cercle vertueux se sont considérablement altérées. À l'instar du modèle de cogestion allemand, pour faire en sorte que les instruments financiers qui s'accompagnent d'avantages fiscaux contribuent efficacement au développement du Québec, une piste de solution serait de mettre en place des mécanismes de gouvernance et de reddition de comptes tripartites incluant des représentants des actionnaires, des syndicats et des investisseurs, qu'ils soient des entreprises publiques (la SGF par exemple), collectives (les fonds syndicaux) ou privées (des banques commerciales).

Ce point concernant la gouvernance des entreprises en soulève un deuxième, celui de la structuration des relations industrielles. Un des défis en la matière est de favoriser la capacité d'innovation des milieux de travail par la diffusion de pratiques exemplaires de collaboration entre les partenaires du marché du travail dans la mesure où cette capacité est largement déterminée par la recherche de situations donnant-donnant (LÉVESQUE, 2001). Au Québec, si les arrangements institutionnels segmentalistes et décentralisés en place sont *a priori* en adéquation avec la recherche de flexibilité et d'adaptation, les moyens pour diffuser les enseignements tirés de certaines expériences de collaboration entre le patronat et les syndicats sont en contrepartie limités. Dans cette perspective, l'État québécois a un rôle important à jouer pour renforcer les institutions de concertation néocorporatistes. Pour cela, il s'agirait de soutenir encore davantage les travaux de la Commission des partenaires du marché du travail. En jouant pleinement son rôle de médiateur et de facilitateur, l'État québécois favoriserait ainsi l'institutionnalisation de pratiques délibératives et collaboratives entre les partenaires du marché du travail. Dans un contexte de vieillissement rapide de la main-d'œuvre, la mise en place de règles du jeu visant la recherche de l'intérêt commun dans tous les secteurs d'activité et sites de travail permettrait de manière générale de concilier l'amélioration de la compétitivité et l'amélioration des conditions de travail, notamment par des investissements en matière de formation professionnelle et par une participation active des associations de représentants des employés dans les instances de gouvernance des entreprises.

Troisièmement, compte tenu des difficultés de réformer la fédération, en raison des dispositions constitutionnelles et de l'absence de consensus sur les rôles respectifs des provinces et du fédéral, certaines complémentarités institutionnelles ne peuvent pas être améliorées de manière pérenne actuellement. Dans le domaine

de la politique de l'emploi particulièrement, les interventions du gouvernement fédéral et du gouvernement du Québec manquent de cohérence, notamment en ce qui a trait à la question de la régionalisation des critères de détermination des prestations de l'assurance-emploi. À l'instar de ce qui s'est fait au Québec en matière de formation professionnelle depuis l'entente Canada-Québec relative au marché du travail de 1997, l'arrimage du programme d'assurance-emploi avec les mesures du gouvernement du Québec telles que le Pacte pour l'emploi pourrait être mieux assuré dans le cadre d'une délégation de responsabilité du gouvernement fédéral au profit du gouvernement du Québec.

*

* *

La problématique de la cohérence entre les interventions du fédéral et du provincial au Québec amène à considérer une voie d'évolution du modèle québécois de développement autre que celle de son hybridation et de l'intégration d'emprunts institutionnels, celle du renforcement de son identité. En effet, sur des sujets majeurs tels que le développement durable et la responsabilité sociale des entreprises, on observe une divergence d'intérêts entre le Québec et certaines provinces canadiennes soutenues actuellement par le gouvernement fédéral. Ceci engendre des tensions entre, d'une part, les mesures prises par le Québec en faveur de la consolidation du caractère pluriel et durable de son économie et, d'autre part, les décisions du gouvernement fédéral de soutenir un modèle libéral de développement, notamment dans le domaine énergétique. Face aux pressions concourant à une harmonisation du modèle québécois de développement par rapport au modèle d'économie de marché plus libéral du reste du Canada, l'avenir du modèle québécois sera en grande partie conditionné par l'aptitude du gouvernement du Québec et de ses partenaires socioéconomiques d'accentuer les effets de proximité entre les divers types d'entités économiques localisées sur les territoires locaux du Québec. L'étude du modèle québécois de développement souligne ainsi que ce n'est pas seulement à partir de constats comptables qu'il faut évaluer la performance d'un modèle national de développement. L'intégration des dimensions politiques et institutionnelles est également souhaitable, notamment en ce qui concerne la cohérence des interventions des gouvernements dans le cadre d'une gouvernance multiniveau et l'avènement d'un État subsidiaire et partenarial.

Benoît RIGAUD

*L'Observatoire de l'administration publique,
École nationale d'administration publique du Québec.*

Louis CÔTÉ

*L'Observatoire de l'administration publique,
École nationale d'administration publique du Québec.*

Benoît LÉVESQUE

*Professeur émérite,
Université du Québec à Montréal.*

Joseph FACAL

École des hautes études commerciales (HEC) Montréal.

Luc BERNIER

*Centre de recherche sur la gouvernance des entreprises publiques
et l'intérêt général (CERGO),
École nationale d'administration publique du Québec,
Québec.*

BIBLIOGRAPHIE

AMABLE, Bruno

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

BANTING, Keith

1995 « The welfare state as statecraft : Territorial politics and Canadian social policy », dans Stephan LEIBFRIED et Paul PIERSON (dirs.), *European Social Policy Between Fragmentation and Integration*, Washington, The Brookings Institution.

BARBIER, Jean-Claude, Ndongo Samba SYLLA et Anne EYDOUX

2006 *Analyse comparative de l'activation de la protection sociale en France, Grande-Bretagne, Allemagne et Danemark*, Noisy-le-Grand, Centre d'études de l'Emploi, Rapport de recherche n° 31.

BÉLANGER, Jacques et Gilles TRUDEAU

2007 « Le cadre réglementaire en matière d'emploi : L'industrie manufacturière québécoise en contexte d'intégration économique », *Relations industrielles*, 62 : 433-465.

BÉLANGER, Paul R. et Benoît LÉVESQUE

1994 « Modernisation sociale des entreprises : diversité des configurations et modèle québécois », dans Paul R. BÉLANGER, Michel GRANT et Benoît LÉVESQUE (dirs.), *La modernisation sociale des entreprises*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, p. 17-43.

2002 « Le modèle québécois : vers une démocratie sociale ? », dans Gregor MURRAY, Colette BERNIER, Denis HARRISON et Terry H. WAGAR (dirs.), *Rethinking Institutions for Work and Employment*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 39-50.

BERNARD, Paul et Sébastien SAINT-ARNAUD

2004 « Du pareil au même ? La position des quatre principales provinces canadiennes dans l'univers des régimes providentiels », *Cahiers canadiens de sociologie*, 19, 2, [en ligne], http://www.cprn.org/documents/32765_fr.pdf

BERNIER, Luc

- 1988 « The foreign economic policy of a subnational state: The case of Quebec », dans Ivo D. DUCHACEK, Daniel LATOUCHE et Garth STEVENSON (dirs.), *Perforated Sovereignties and International Relations : Trans-Sovereign Contacts of Subnational Governments*, New York, Greenwood Press, p. 125-139.1994
 « Privatization in Québec », dans Robert BERNIER et James Iain GOW (dir.) *Un État réduit ? / A Down-Sized State ?*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, p. 221-246.

BERNIER, Luc et Louis SIMARD

- 2007 « The governance of public enterprises: The Quebec experience », *Annals of Public and Cooperative Economics*, 78, 3, p. 455-474.

BOISMENU, Gérard

- 1981 *Le duplessisme : politique économique et rapports de force, 1944-1960*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal.

BOURQUE, Gilles L.

- 2000 *Le modèle québécois de développement : de l'émergence au renouvellement*, préface de Benoît Lévesque, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec. (Pratiques et politiques sociales et économiques.)

BOYER, Robert et Yves SAILLARD (dirs)

- 2002 *Théorie de la régulation : l'état des savoirs*, Paris, Éditions La Découverte, 2ème édition.

BOYER, Robert

- 2002 « Variétés du capitalisme et théorie de la régulation », *L'Année de la régulation*, 6, Paris, Presses de Sciences Po, p. 125-194.
 2003 « Les analyses historiques comparatives du changement institutionnel : quels enseignements pour la théorie de la régulation ? », *L'Année de la régulation*, 7, Paris, Presses de Sciences Po, p. 167-203.

BRUNELLE, Dorval et Benoît LÉVESQUE

- 2007 « Free trade and models of development », dans Ricardo GRINSPUN et Yasmine SHAMSIE (dirs.), *Whose Canada ? Continental Integration, Fortress North American and the Corporate Agenda*, Montreal & Kingston, McGill-Queen's University Press et Canadian Centre for Policy Alternatives, p. 391-406.

BUSSIÈRE, Patrick, Tamara KNIGHTON et Dianne PENNOCK

- 2007 *À la hauteur : Résultats canadiens de l'étude PISA de l'OCDE. La performance des jeunes du Canada en sciences, en lecture et en mathématiques. Premiers résultats de 2006 pour les Canadiens de 15 ans*, Ottawa, Statistique Canada.

CAMPBELL, John L. et Ove K. PEDERSEN

- 2007 « The varieties of capitalism and hybrid success: Denmark in the global economy », *Comparative Political Studies*, 40, 3 : 307-332.

Conseil des ministres de l'éducation du Canada et Statistique Canada

- 2007 *Indicateurs de l'éducation au Canada. Rapport du Programme d'indicateurs pancanadiens de l'éducation*, Ottawa.

Conseil supérieur de l'éducation

2005 *L'éducation à la vie professionnelle : valoriser toutes les avenues*, Québec, Conseil supérieur de l'Éducation.

CÔTÉ, Louis

2003 « L'étude des modèles nationaux de gouvernance : le cas québécois », *Économie et solidarités*, 34, 2, p. 95-117.

CÔTÉ, Louis, Benoît LÉVESQUE et Guy MORNEAU

2005 *L'évolution du modèle québécois de gouvernance : le point de vue des acteurs*, Québec, École nationale d'administration publique.

2007 « L'évolution du modèle québécois de gouvernance : Le point de vue des acteurs », *Politique et Sociétés*, 26, 1, p. 3-26.

DICKINSON, John Alexander et Brian YOUNG

2003 *Brève histoire socio-économique du Québec*, Sillery, Septentrion.

DUBUC, Alain

2006 *Éloge de la richesse*, Montréal, Les Éditions Voix parallèles.

ERHEL, Christine

2002 « Politiques de l'emploi », *Encyclopedia Universalis*, Corpus, édition septembre.

ESPING-ANDERSEN, Gøsta

1999 *Les trois mondes de l'État-providence : Essai sur le capitalisme moderne*, Paris, PUF.

FACAL, Joseph et Luc BERNIER

2008 « Réformes administratives et représentations collectives au Québec », *Revue française d'administration publique*, 127, 3 : 493-510.

FORTIN, Pierre

2010 « Quebec is fairer : There is poverty and less inequality in Quebec », *Inroads*, 26 : 58-64.

GAGNON, Mona-Josée

1991 « La participation institutionnelle du syndicalisme québécois : variations sur les formes du rapport à l'État », dans Jacques T. GODBOUT (dir.), *La participation politique : Leçons des dernières décennies*, Québec, Institut québécois de la culture, coll. Questions de culture, p. 173-204.

GRANOVETTER, Mark

1985 « Economic action and social structure : The problem of embeddedness », *American Journal of Sociology*, 91, 3 : 481-510.

GUAY, Alain et Nicolas MARCEAU

2005 Réponses aux détracteurs du « modèle québécois » : *Le Québec n'est pas le cancre économique qu'on dit*, [en ligne], http://www.inm.qc.ca/pdf/annuaire_2005_009.pdf

GUINDON, Hubert

1977 « La modernisation du Québec et la légitimité de l'État canadien », *Recherches sociographiques*, 18, 3 : 337-366.

HALL, Peter A. et David SOSKICE (dirs.)

2001 *Varieties of Capitalism : The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, Oxford University Press.

HAMEL, Pierre et Bernard JOUVE

2006 *Un modèle québécois? Gouvernance et participation dans la gestion publique*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal.

HANCKÉ, Bob, Martin RHODES et Mark THATCHER (dirs)

2007 *Beyond Varieties of Capitalism. Conflict, Contradictions, and Complementarities in the European Economy*, Oxford, Oxford University Press.

HÉBERT, Gérard

1999 *L'ABC des relations du travail au Québec et au Canada*, 3^e édition, Montréal, G. Hébert.

HEMERIJCK, Anton, Brigitte UNGER et Jelle VISSER

2000 « How small countries negotiate change: Twenty-five years of policy adjustment in Austria, the Netherlands, and Belgium », dans Fritz W. SCHARPF et Vivien A. SCHMIDT (dirs), *Welfare and Work in the Open Economy : Diverse Responses to Common Challenges*, vol. 2, New York, Oxford University Press.

Institut canadien des actuaires

2007 *Un regard en arrière et un pas en avant : Le point de vue des actuaires concernant l'avenir du système d'assurance-emploi*, Ottawa, Institut canadien des actuaires.

Institut de la statistique du Québec et Ministère de l'industrie et du commerce

2000 *Les PME au Québec : État de la situation*, édition 1999, Québec, Les Publications du Québec.

JUILLET, Luc, Gilles PAQUET et Jeffrey ROY

2002 « Le nouveau modèle québécois axé sur la gouvernance », *Interventions économiques*, 29, 2.

KATZENSTEIN, Peter J.

1985 *Small States in World Markets : Industrial Policy in Europe*, New York, Cornell University Press.

KENWORTHY, Lane

2006 « Institutional coherence and economic performance », *Socio-Economic Review*, 4, 1 : 69-91.

LACROIX, Robert et Michel TRAHAN

2007 *Le Québec et les droits de scolarité universitaire*, Montréal, CIRANO.

LAPOINTE, Paul-André, Guy CUCUMEL, Paul R. BÉLANGER, Benoît LÉVESQUE et Pierre LANGLOIS

2003 « Nouveaux modèles de travail dans le secteur manufacturier au Québec », *Recherches sociologiques*, XLIV, 2 : 313-347.

LAPOINTE, Paul-André, Guy CUCUMEL, Paul R. BÉLANGER et Benoît LÉVESQUE

2006 « Du fordisme au post-fordisme? Portrait des innovations sociales dans les usines syndiquées du Québec », dans Paul-André LAPOINTE et Guy BELLEMARE (dirs.), *Innovations sociales dans le travail et l'emploi. Recherches empiriques et perspectives théoriques*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, p. 11-59.

LAVILLE, Jean-Luis (dir.)

1994 *L'économie solidaire, une perspective internationale*, Paris, Desclée de Brouwer.

LÉVESQUE, Benoît

2001 « Le partenariat : une tendance lourde de la nouvelle gouvernance à l'ère de la mondialisation. Enjeux et défis pour les entreprises publiques et d'économie sociale », in *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative/Annals of Public and Cooperative Economics*, Oxford, Blackwell, 72, 3 : 322-340.

LÉVESQUE, Benoît et Bernard THIRY

2008 « Concurrence et partenariat, deux vecteurs de la reconfiguration des nouveaux régimes de la gouvernance des services sociaux et de santé », dans Bernard ENJOLRAS (dir.), *Gouvernance et intérêt général dans les services sociaux*, Bruxelles, Peter Lang, p. 227-262.

LISÉE, Jean-François

2006 *Déchiffrer le modèle québécois*, [en ligne], <http://www.vigile.net/ds-lisee/index.html>

MADSEN, Kongshoj

2006 « How can it possibly fly ? The paradox of a dynamic labor market in a Scandinavian welfare state », dans John L. CAMPBELL, John A. HALL et Ove K. PEDERSEN (dirs.), *National Identity and the Varieties of Capitalism : The Danish Experience*, Montréal, McGill-Queen's University Press, p. 323-355.

MALO, Marie-Claire

2006 « Coopératives et modèle de développement : l'expérience québécoise », *Cahiers du CRISES*, ET0601, coll. Études théoriques, [en ligne], <http://www.crisis.uqam.ca/cahiers/ET0601.pdf>

MARTIN, Pierre

1995 « Le nationalisme québécois et le choix du libre-échange continental », dans Alain G. GAGNON et Alain NOËL (dirs.), *L'espace québécois*, Montréal, Québec/Amérique, p. 105-132.

MCMAHON, Fred

2003 *Quebec Prosperity : Taking the Next Step*, Vancouver, The Fraser Institute, coll. Studies in economic prosperity, no 2.

MCRROBERTS, Kenneth

1993 *Quebec : Social Change and Political Crisis*, troisième édition, Toronto : McClelland and Stewart.

MENDELL, Marguerite, Benoît LÉVESQUE et Ralph ROUZIER

2003 « Portrait du capital de développement au Québec : une première esquisse », *Économie et solidarités*, 34, 1 : 21-36.

Ministère du travail

2006 *La présence syndicale au Québec en 2005*, rapport réalisé par Alexis Labrosse, [en ligne], http://www.travail.gouv.qc.ca/publications/rapports/bilanrt/pres_synd2005.pdf

Ministère du travail

2007 *Une étude comparative de la législation sur les normes minimales du travail au Canada*, étude réalisée par Lise BOICLAIR et Pierre BOUTET, Québec, ministère du Travail.

MONTMARQUETTE, Claude, Joseph FACAL et Lise LACHAPPELLE

2008 *Mieux tarifer pour mieux vivre ensemble*, rapport du Groupe de travail sur la tarification des services publics, Québec.

MONTPETIT, Éric

2003 « Les réseaux néocorporatistes québécois à l'épreuve du fédéralisme canadien et de l'internationalisation », dans Alain-G. GAGNON (dir.), *Québec : État et société*, tome 2, Montréal, Québec/Amérique, p. 191-207.

NICOLETTI, Giuseppe, Stefano SCARPETTA et Olivier BOYLAUD

2000 *Summary Indicators of Product Market Regulation with an Extension to Employment Protection Legislation*, OCDE, Economic Department Working Papers, 226.

NOËL, Alain

2009 « Des lieux de concertation en évolution », dans Louis CÔTÉ, Benoît LÉVESQUE, Guy MORNEAU (dirs.), *État stratège et participation citoyenne*, Québec, Presses de l'Université du Québec, p. 135-151.

L'Observatoire de l'administration publique, École nationale d'administration publique

2007 *La gouvernance dans tous ses états*, Telescope, vol. 13, no 2, [en ligne], <http://www.observatoire.enap.ca/fr/index.aspx?sortcode=1.11.13>

OCDE

2003 *Examens territoriaux de l'OCDE : Canada*, Paris, OCDE.

2006 *Regards sur l'éducation*, Paris, OCDE.

PALDA, Filip (dir.)

1994 *L'État interventionniste : le gouvernement provincial et l'économie du Québec*, Vancouver, The Fraser Institute.

PALIER, Bruno et Christine DANIEL

2001 *La protection sociale en Europe : Le temps des réformes*, Paris, La Documentation française.

POLANYI, Karl

1983 *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard, 420 p. (1^{re} édition : 1944).

Ressources humaines et Développement social Canada

2002 *L'approche adoptée par les pays nordiques à l'endroit de l'emploi saisonnier : Comparaison avec le Canada* [en ligne], <http://www.hrsdc.gc.ca/fra/sm/ps/rhdc/rpc/publications/recherche/2002-002371/page08.shtml>

Ressources humaines et Développement social Canada

2006 *Rapport de contrôle et d'évaluation de l'assurance emploi*, annexe 6, Ottawa, Ressources humaines et Développement social Canada.

ROSE, Richard

2001 *The Prime Minister in a shrinking world*, Cambridge, Polity Press.

ROUZIER, Ralph

2008 *La Caisse de dépôt et placement du Québec: portrait d'une institution d'intérêt général (1965-2000)*, Paris, L'Harmattan.

SALAIS, Robert et Michael STORPER (dirs.)

1993 *Les mondes de production. Enquête sur l'identité économique de la France*, Paris, Éditions de l'École des Hautes Études en sciences sociales.

SAUCIER, Serge

1993 « Québec inc. a-t-il encore un avenir ? », dans Jean-Pierre DUPUIS (dir.), *Le modèle québécois de développement économique*, Québec, Presses Inter Universitaires.

STIGLITZ, Joseph, Amartya SEN et Jean-Paul FITOUSSI

2009 *Richesse des nations et bien-être des individus. Performances économiques et progrès social*, Paris, Éditions Odile Jacob.

THELEN, Kathleen

2001 « Varieties of labor politics in the developed democracies », dans Peter A. HALL et David SOSKICE (dirs), *Varieties of Capitalism : The Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford, Oxford University Press.

2003 « Comment les institutions évoluent: perspectives de l'analyse comparative historique », *L'Année de la régulation*, 7, Paris, Presses de Sciences Po, p. 13-43.

YOUNG, Robert. A., Philippe FAUCHER et André BLAIS

1984 « The concept of province-building: A critique », *Canadian Journal of Political Science*, 17, 4 : 783-819.