

Miser sur l'État-stratège : le modèle québécois face à la résurgence de l'interventionnisme au Canada et dans le monde

X. Hubert Rioux
chercheur

SOMMAIRE

Le Conseil sur la stratégie industrielle du Canada recommande un retour à l'État stratège. Or, le Québec s'est déjà doté d'un État stratège et d'un modèle d'intervention qui arrivent à maturité au moment où nous en avons le plus besoin. Il n'est pas opportun de leur en superposer d'autres à l'échelle fédérale.

- I. Introduction
- II. La résurgence de l'interventionnisme: un phénomène généralisé
- III. Le modèle québécois: un État-stratège en avance sur son temps
- IV. Conclusion: un modèle d'intervention porté par le nationalisme économique

I INTRODUCTION

« Le Canada a tout intérêt à s'inspirer des stratégies planifiées de puissances industrielles comme la Chine et l'Allemagne »¹. Voilà comment Monique F. Leroux, ex-dirigeante du Mouvement Desjardins et plus récemment Présidente du « Conseil sur la stratégie industrielle du Canada », présentait au journaliste économique François Normand le fil rouge du rapport de ce Conseil au gouvernement fédéral, déposé à la fin-2020. Encore mieux, selon madame Leroux et son Conseil, « Ottawa aurait aussi intérêt à s'inspirer en partie du gouvernement du Québec, qui a une approche davantage dirigiste – inspirée entre autres des modèles français et allemand – dans le développement de son industrie ». L'État « post-national » canadien renouerait-il avec le « nationalisme économique » ?

Ce retour de « l'État stratège » et du « nationalisme économique », plus largement, a fait couler beaucoup d'encre au cours du mandat du Président Donald J. Trump aux États-Unis puis à plus petite échelle, depuis l'élection du gouvernement de François Legault au Québec. Nul doute, d'ailleurs, que cela continuera d'attirer l'attention en raison de tous les enjeux d'autosuffisance agroalimentaire, industrielle et médicale soulevés par la crise du COVID-19. Le fait est cependant que la « résurgence » du nationalisme économique, en particulier à l'échelle occidentale, est un phénomène beaucoup plus large et a précédé cette pandémie – tout comme la présidence Trump ou l'élection de la CAQ, donc – d'une bonne douzaine d'années, remontant à la crise financière de 2008.

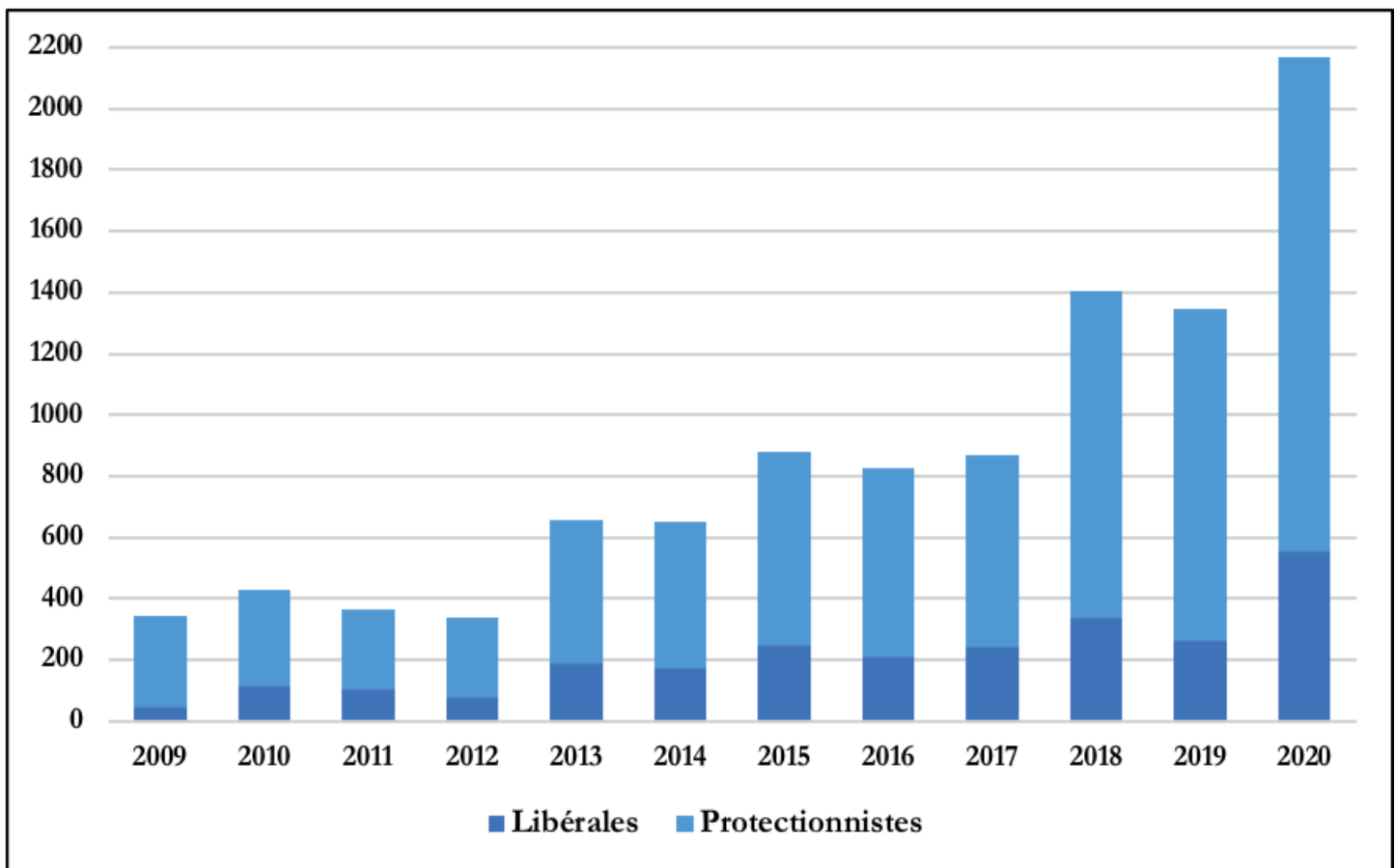
Il est intéressant, dans ce contexte, d'évaluer la position qu'occupe le Québec et en particulier le « modèle québécois » de développement face à ce retour en force du nationalisme économique et de l'État-stratège non seulement chez nos voisins du sud mais un peu partout sur la planète, et ce tant chez les petites nations que chez les grandes. Les questions auxquelles cette fiche propose des réponses sont donc en gros les suivantes : peut-on encore parler d'un nationalisme économique québécois et si oui, quelles en sont les formes principales et comment se comparent-elles aux formes que le phénomène a prises à l'échelle des pays industrialisés depuis 2008 ?

II LA RÉSURGENCE DE L'INTERVENTIONNISME: UN PHÉNOMÈNE GÉNÉRALISÉ

D'abord, pourquoi parler d'une « résurgence » du nationalisme économique et de l'interventionnisme ? Eh bien simplement parce qu'il s'agit d'un phénomène en sérieuse croissance partout dans le monde, qui affecte déjà le Québec par l'entremise non seulement des politiques américaines (et canadiennes, d'ailleurs) mais aussi des mutations qu'il est en voie d'instituer au sein des systèmes économique, commercial et financier internationaux plus généralement.

Premièrement, la croissance annuelle des flux commerciaux internationaux n'a jamais retrouvé, depuis la dernière crise financière, ses niveaux des années 1990 ou du début des années 2000, notamment parce que les mesures protectionnistes se sont multipliées rapidement, à l'échelle globale, depuis 2008. Comme le montre le Graphique 1, les mesures protectionnistes mises en œuvre à l'échelle du monde depuis la crise financière ont d'ailleurs largement dépassé en nombre les mesures de libéralisation du commerce, qui n'ont quand même pas disparu du paysage. L'année 2020 a bien évidemment été particulière à cet égard, les mesures de soutien et de relance économique, les politiques de substitution des importations et de relocalisation industrielle, puis les restrictions à l'exportation s'étant notamment ajoutées aux stratégies tarifaires et d'approvisionnement préférentiel déjà en place depuis plusieurs années.

Graphique 1. Nouvelles mesures commerciales libérales vs. protectionnistes/illibérales, tous pays du monde²

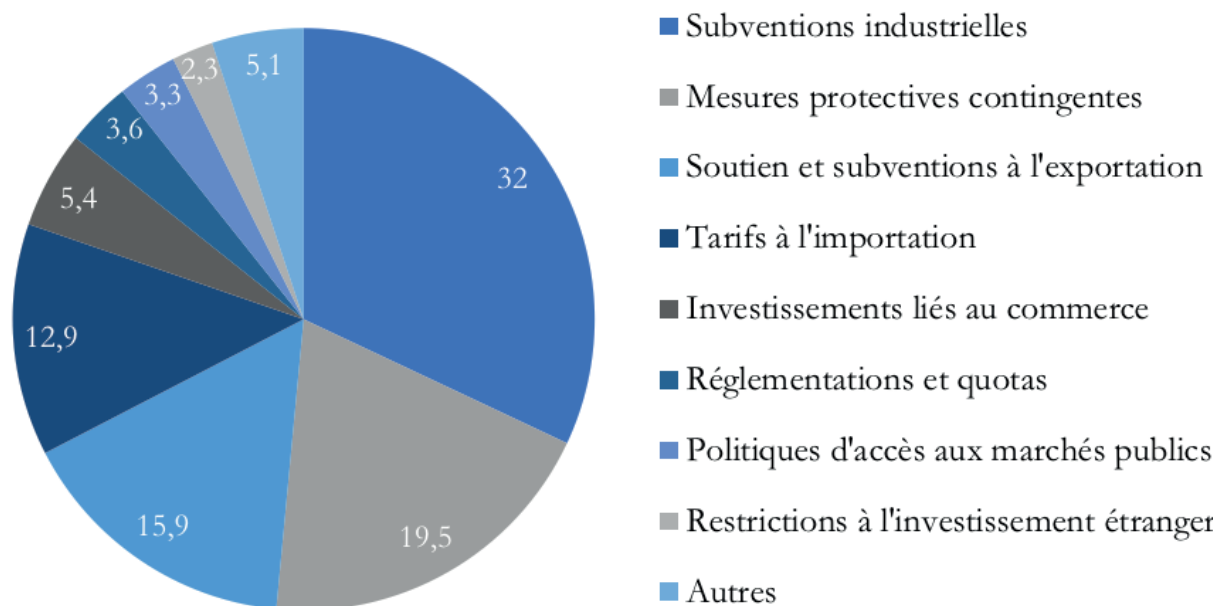


Ce qui est peut-être plus intéressant encore est la répartition nationale de ces mesures : il n'est en effet pas surprenant de constater que des pays comme les États-Unis, l'Inde, la Chine ou la Russie trônent au sommet de la liste des États les plus protectionnistes du monde à l'heure actuelle, puisque de façon générale, ce sont effectivement les grands États, incluant aussi le Brésil, l'Argentine, le Royaume-Uni, l'Allemagne ou la France qui se sont révélés les plus agressifs à cet égard. Les plus petits États occidentaux à l'inverse, tels que l'Irlande, l'Autriche, les Pays-Bas, le Portugal, les pays nordiques et scandinaves, la Suisse ou la Belgique sont demeurés plus libéraux, en tout cas en ce qui concerne les restrictions traditionnelles au commerce telles que les tarifs à l'importation.

Il y a à cela une explication assez simple : le fait est que, toutes choses étant égales par ailleurs, les petits États sont souvent largement plus dépendants du commerce international de biens et services que les plus grands; ils ne peuvent donc pour cette raison tout simplement pas recourir aux mêmes stratégies protectionnistes, ni dans la même mesure, que les grandes puissances. Si on mesure l'ouverture commerciale, par exemple, en fonction du simple volume des exportations en proportion du PIB national, il appert clairement que les petits pays, scandinaves, baltes ou d'Europe centrale sont effectivement plus ouverts et plus dépendants du commerce international que les grands États. La même disproportion s'applique d'ailleurs parfois entre les États nationaux et les États fédérés ou régionaux : les exportations totales³ du Québec, par exemple, représentent environ 48% de son PIB, contre plus ou moins 32% dans le cas du Canada pris dans son ensemble.

Ces constats soulèvent d'ailleurs un point important, car lorsqu'on réfère au nationalisme économique, on a spontanément tendance à penser au protectionnisme et en particulier aux tarifs à l'importation. Pourtant, le cœur, l'aspect dominant de cette « résurgence » du nationalisme économique depuis un peu plus d'une décennie se trouvent ailleurs, soit dans l'accroissement de l'interventionnisme étatique et en particulier de l'utilisation de ressources financières publiques pour influencer les dynamiques industrielles. En effet, s'il est vrai que les barrières commerciales et à l'investissement ont explosé depuis dix ou douze ans, cela est encore plus vrai de l'utilisation des subventions industrielles de toutes sortes, y incluant les subventions à l'exportation. Ainsi, les subventions représentent effectivement la catégorie de mesures protectionnistes ou « illibérales » la plus largement utilisée, bien au-delà des barrières commerciales tarifaires ou non-tarifaires traditionnelles (Graphique 2).

Graphique 2. Nouvelles mesures protectionnistes/illibérales par type (% du total), tous pays, 2009-2020⁴

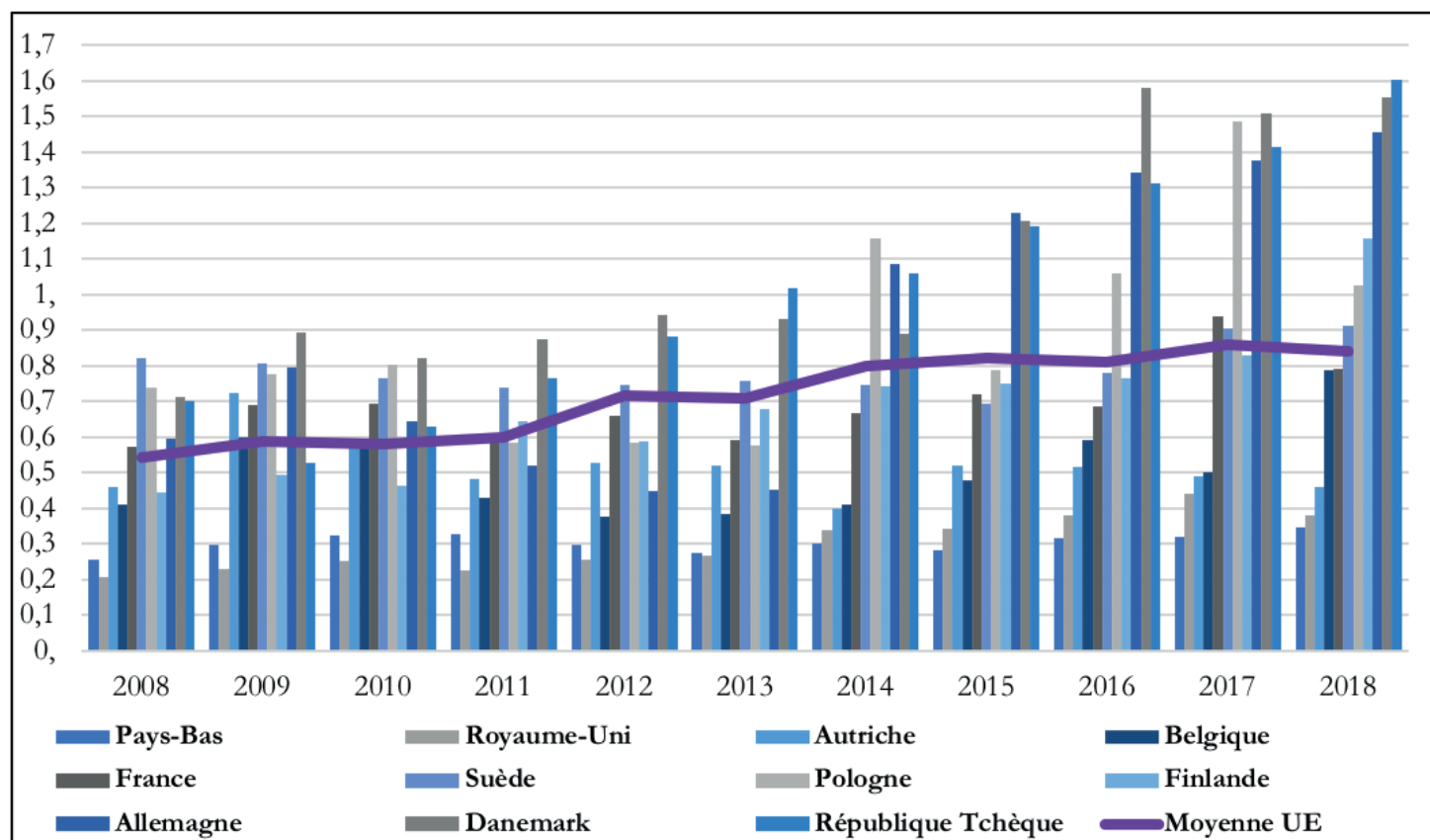


Les subventions industrielles, les subventions à l'exportation, les investissements publics liés au commerce et les politiques d'accès préférentiel aux marchés publics, qui représentent aussi une forme de subvention, comptent ainsi pour plus de 55% des nouvelles mesures protectionnistes/illibérales mises en oeuvre à l'échelle du monde depuis 2009, contre environ 45% pour les mesures tarifaires ou non-tarifaires et les restrictions à l'investissement étranger (Graphique 2).

L'exemple de l'Europe est ici particulièrement illustratif. Mesurés en pourcentage des PIB nationaux, les subventions industrielles ou « aides d'État » offertes par les États européens ont presque doublé depuis la crise financière de 2008. Tel que le montre le Graphique 4, cette croissance substantielle des aides d'État au cours de la dernière décennie s'est confirmée tant chez les grandes puissances comme la France (0,58% à 0,91%), le Royaume-Uni (0,21% à 0,38%), l'Allemagne (0,59% à 1,55%) ou la Pologne (0,74% à 1,03%) que chez les plus petits États, tels que la République Tchèque (0,7% à 1,6%), les Pays-Bas (0,26% à 0,35%), la Belgique (0,41% à 0,79%) ou dans une moindre mesure, l'Autriche (0,41% à 0,46%).

Fidèles à leur habitude, les pays scandinaves s'inscrivent dans la même tendance à la hausse et se retrouvent également en devant de peloton. La Finlande, par exemple, a pratiquement triplé son ratio subventions/PIB depuis la crise financière et l'a quintuplé depuis le début des années 2000, le portant à plus de 1,15% contre 0,44% en 2008. En Suède, les subventions industrielles atteignent aujourd'hui 0,91% du PIB national, contre 0,82% en 2008 et 0,26% en 2000. Le Danemark, enfin, a plus que doublé son ratio subventions/PIB depuis la crise financière (0,71% à 1,55%) et se retrouve aujourd'hui parmi les États les plus interventionnistes d'Europe, tout juste derrière la Hongrie (1,83%), la République Tchèque (1,6%) et la Croatie (1,54%).

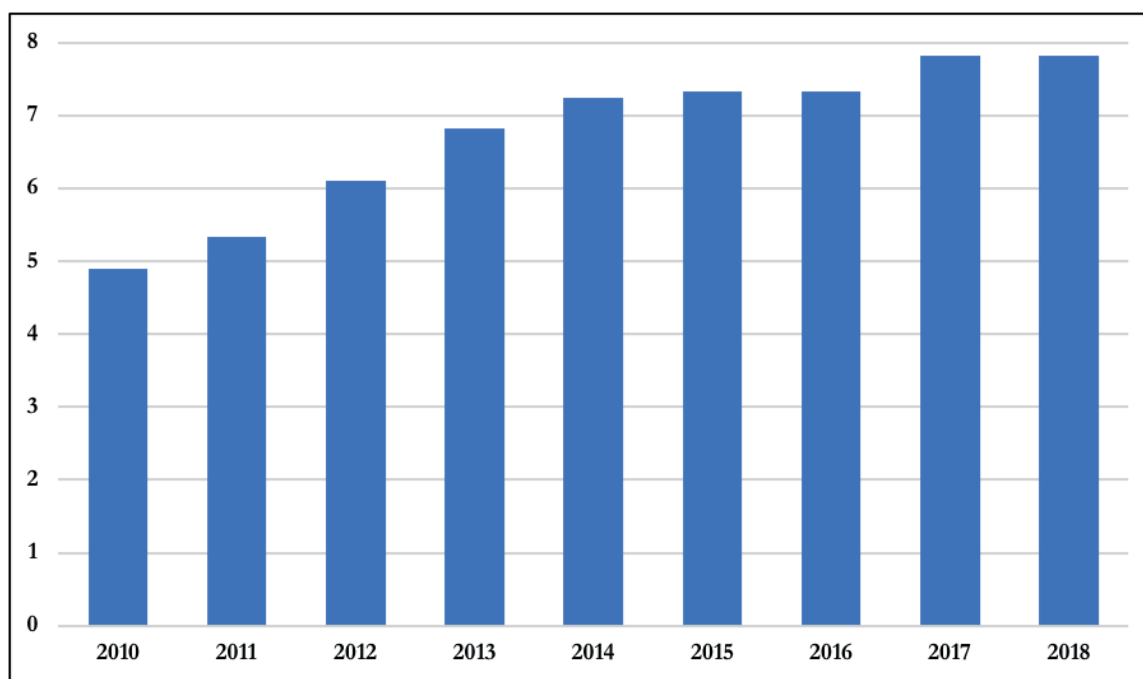
Graphique 3. Aides d'État (subventions industrielles) en % du PIB⁵



L'une des formes principales que prend cette résurgence de l'interventionnisme étatique financier, que certains vont jusqu'à qualifier, un peu hyperboliquement, de retour du « capitalisme d'État » ou de « néo-keynésianisme » est la multiplication et la montée en importance des sociétés d'État financières et des banques publiques d'investissement. Le secteur dans lequel les sociétés d'État sont, à l'échelle internationale, les plus influentes est d'ailleurs effectivement le secteur financier, y incluant donc le secteur du financement corporatif, et cela est vrai même en excluant de l'analyse les gigantesques banques d'investissement publiques chinoises.

À l'échelle mondiale, par exemple, les actifs totaux des fonds souverains sont passés d'environ 1000 milliards \$US en l'an 2000 à 3300 milliards en 2007, puis à près de 8000 milliards en 2018, après une véritable explosion dans la foulée de la crise financière (Graphique 4). Le monde compte en outre maintenant plus de 500 banques publiques de développement, dont au moins un cinquième ont été créées depuis l'éclatement de la bulle technologique au début des années 2000. Une seconde vague très importante de capitalisation de telles banques a ensuite déferlé à la suite de la crise de 2008. Parmi celles-ci, on compte évidemment un bon nombre, d'ailleurs toujours croissant, de banques publiques d'investissement « vertes », spécifiquement dédiées à la transition énergétique et au développement d'éco-infrastructures.

Graphique 4. Actifs mondiaux totaux des fonds souverains, 2010-2018 (billions de dollars US)⁶



Nul doute, évidemment, que cette tendance va à nouveau s'accélérer dans la foulée de la crise du COVID-19. À la fin-2020 par exemple, le « Conseil sur la stratégie industrielle du Canada » recommandait effectivement dans son rapport au gouvernement fédéral une mobilisation sans précédent des sociétés d'État financières canadiennes – Banque de développement du Canada, Exportation et Développement Canada, Financement agricole Canada, Banque de l'infrastructure du Canada. On leur enjoint notamment « d'accepter un niveau de risque plus élevé et de fournir un capital supplémentaire considérables aux entreprises canadiennes »⁷ dans tous les secteurs, des biotechnologies au tourisme, en plus de (re)capitaliser une multitude de fonds spécialisés de R&D, de capital de risque et de capital de développement, de restructuration, d'acquisition, de relève, d'investissements en infrastructures et de « croissance inclusive », axés sur la promotion de l'entrepreneuriat féminin et autochtone.

Le rapport de ce Conseil va toutefois encore plus loin, recommandant au gouvernement fédéral de se doter, pour la relance et la transition énergétique comme technologique de l'économie canadienne, d'une politique industrielle interventionniste axée essentiellement sur la mobilisation des capitaux institutionnels et privés par l'entremise de l'investissement public. Selon les auteurs, ainsi, « un plan de ce niveau d'ambition appelle à un engagement à garantir les investissements qui doivent être réalisés. Dans ce contexte, l'une des options prometteuses serait d'instaurer un fonds de croissance industrielle aligné sur les objectifs de la stratégie industrielle recommandée par le Conseil. Ce Fonds de croissance de l'industrie devrait être suffisamment important pour avoir une véritable incidence : il devrait s'établir initialement à environ 30 à 35 milliards de dollars »⁸. Pour donner un ordre de grandeur, cela équivaldrait donc carrément à mettre sur pied une seconde Banque de développement du Canada, les actifs totaux de la BDC ayant atteint un peu plus de 30 milliards \$ en 2019.

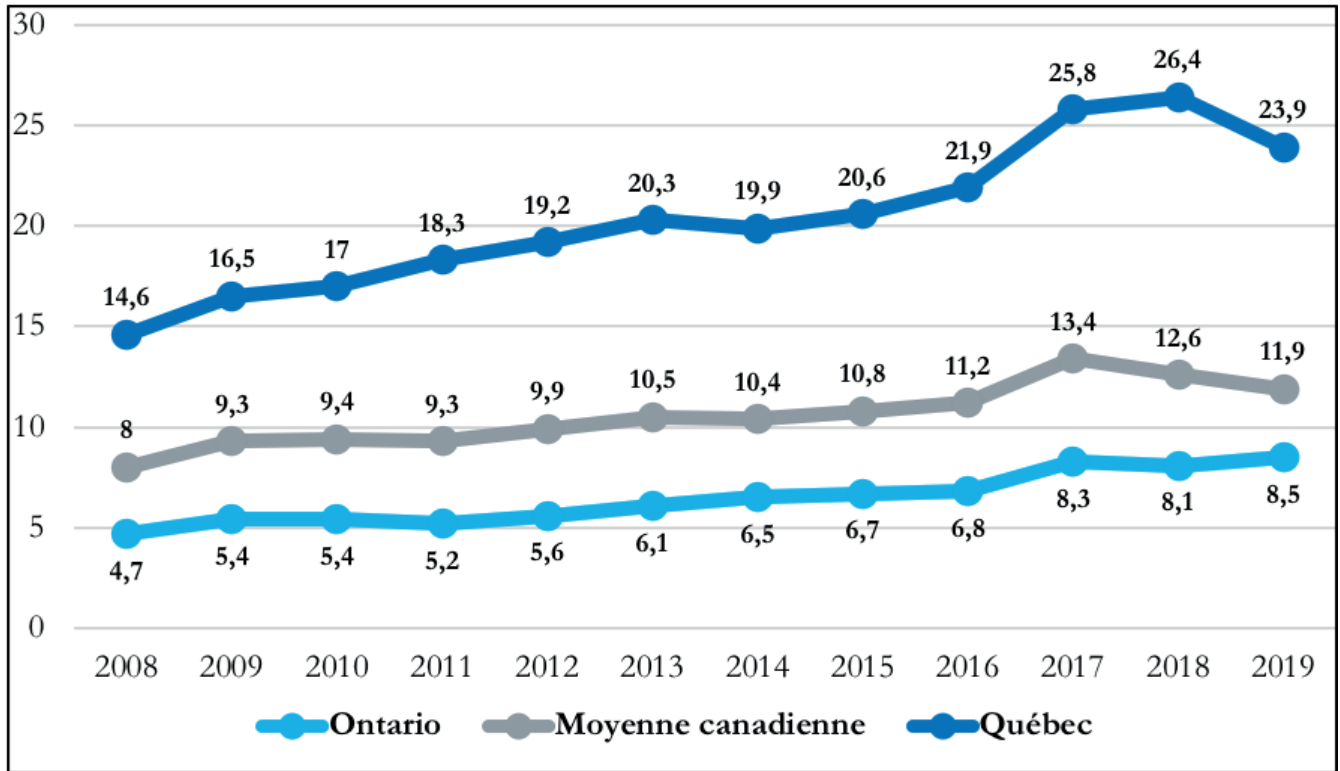
Il serait difficile d'exagérer le caractère inorthodoxe de l'approche privilégiée par ce rapport en regard de la tradition libérale du Canada en matière de développement industriel. Or, pour toutes les raisons évoquées jusqu'ici, ce virage interventionniste proposé n'est d'un autre côté pas si surprenant. Comme tous les pays occidentaux, le Canada se retrouve face à un quadruple incitatif à l'injection massive de capitaux dans l'économie : a) crise sanitaire et économique; b) quatrième révolution industrielle; c) transition énergétique; d) concurrence croissante des capitalismes d'État asiatiques. Qui plus est, un tel virage s'inscrirait en droite ligne d'une autre longue tradition canadienne : celle du dédoublement des institutions, de la mise en concurrence des secteurs publics fédéral et provinciaux dans les champs de compétences « partagés », puis de l'utilisation du « pouvoir de dépenser » fédéral au profit de stratégies, de priorités et d'objectifs souvent divergents des, voire contraires aux intérêts économiques du Québec. Il faut en effet rappeler que le Québec s'est pour sa part déjà doté, après soixante ans d'efforts, d'un modèle économique axé sur l'interventionnisme d'un État-stratège dédié exclusivement aux intérêts québécois.

III LE MODÈLE QUÉBÉCOIS: UN ÉTAT-STRATÈGE EN AVANCE SUR SON TEMPS

Il a en effet déjà été bien établi par plusieurs études, qui se sont notamment intéressées aux politiques financières de la Révolution tranquille et à leur héritage, que le Québec est assez largement plus interventionniste que les autres provinces ou que le Canada dans son ensemble. Or, ce que l'on sait moins est que cette particularité du modèle québécois n'est pas qu'un reliquat des décennies passées en voie d'atténuation, mais demeure à l'inverse au cœur des politiques, des stratégies et du « modèle » québécois, si bien que l'écart avec le Canada et les autres provinces s'en trouve constamment renforcé, en particulier depuis la crise financière de 2008.

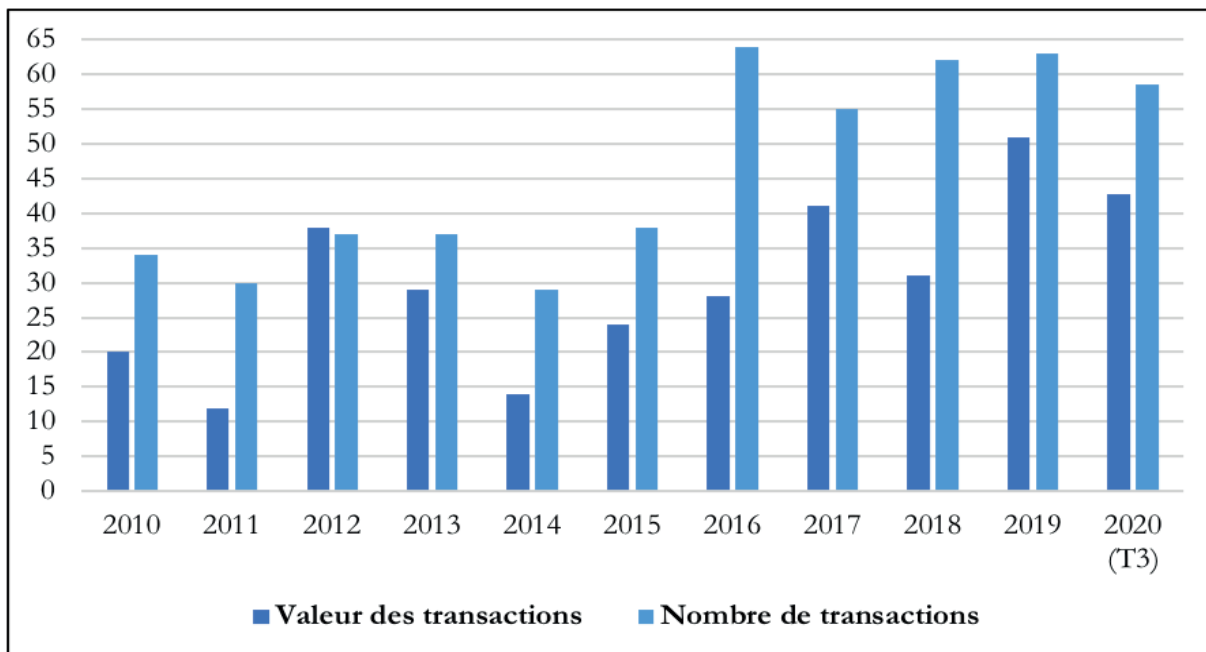
Depuis 2008, l'État-stratège a effectivement de nouveau pris de l'ampleur au Québec. Ainsi, l'administration publique québécoise – dont la définition exclut d'ailleurs ici les sociétés d'État financières, telles que la Caisse de dépôt et placement ou Investissement Québec – détenait en 2019 l'équivalent de plus de 24% du PIB provincial en participations directes dans des entreprises ou des fonds d'investissement, une proportion en forte croissance et qui atteint désormais plus de deux fois la proportion moyenne canadienne et près de trois fois la proportion ontarienne (Graphique 5). L'interventionnisme financier québécois demeure donc non seulement beaucoup plus important qu'ailleurs au Canada, mais l'écart entre les modèles québécois et ontarien ou canadien à cet égard s'est creusé depuis la crise financière.

Graphique 5. Actions et parts de fonds d'investissement détenues par l'administration publique provinciale et municipale (en % du PIB)⁹



À ces investissements de l'administration publique québécoise s'ajoutent par ailleurs bien évidemment ceux des plus importantes sociétés d'État financières, spécialisées dans les secteurs du placement et du financement corporatif. La Caisse de dépôt et placement puis Investissement Québec contribuent en effet au financement des entreprises québécoises à hauteur de plusieurs milliards de dollars annuellement, et ce en ne comptant que les investissements privés de la Caisse au Québec, excluant ainsi le plus gros de ses participations au capital public de sociétés québécoises cotées en bourse.

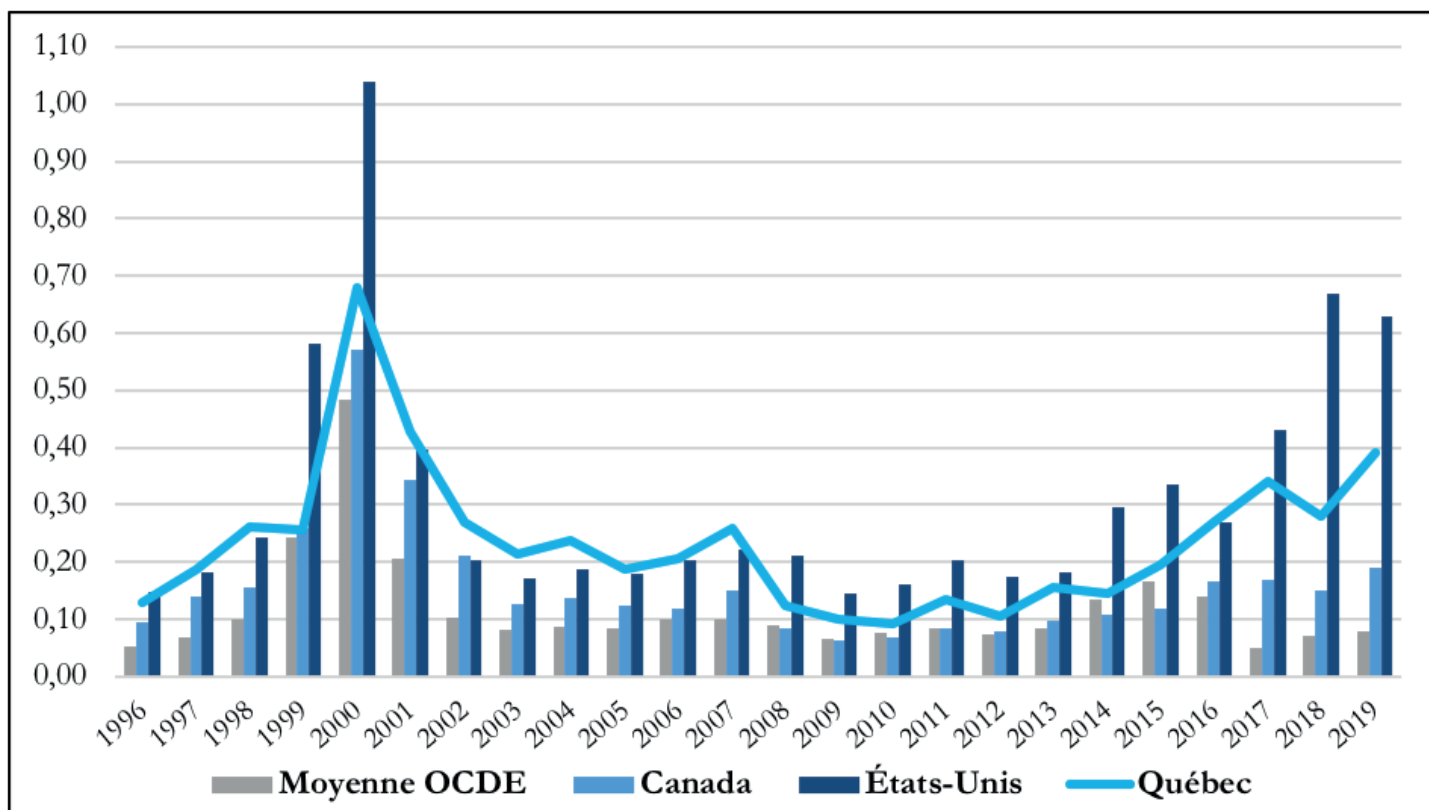
Graphique 6. Part du Québec (%) au sein du marché canadien du capital de développement¹⁰



Notamment en raison des activités de financement d'Investissement Québec et de la CDPQ ainsi, mais également grâce à l'intervention de ses fonds fiscalisés et de ses institutions de finance solidaire – Fonds de solidarité FTQ, Fondation, Capital Régional et Coopératif Desjardins, Caisse d'économie solidaire, Fiducie du Chantier de l'économie sociale, etc. – le Québec occupe, depuis une dizaine d'années et à quelques exceptions près, une part du marché canadien du capital de développement significativement plus élevée que son poids économique au sein du Canada, et ce tant au niveau du nombre de transactions effectuées qu'au niveau de la valeur des transactions annuelles (Graphique 6). En 2019 par exemple, 63% des transactions et 51% du capital de développement engagé dans des entreprises au Canada l'a été au Québec, ce qui représente des écarts de plusieurs dizaines de points de pourcentage par rapport au poids économique de la province au sein du Canada, qui est d'environ 20%.

Les contributions des fonds gouvernementaux et fiscalisés à cette surperformance de l'industrie québécoise du capital de développement ont été et demeurent absolument fondamentales. Au cours des cinq dernières années, soit entre 2015 et le troisième trimestre de 2020, la valeur totale des transactions en capital de développement au sein desquelles ont été impliqués la Caisse de dépôt et placement, Investissement Québec, le Fonds de solidarité FTQ, Fondation ou Desjardins Capital/CRCO s'élève à pas moins de 50,3 milliards \$, pour une moyenne annuelle de 10 milliards \$¹¹. Année après année, d'ailleurs, ces cinq grandes institutions du modèle québécois de développement figurent parmi les dix investisseurs les plus actifs du Canada, aux côtés d'autres organisations québécoises, telles que Novacap ou la Banque de Montréal, puis de la Banque de développement du Canada, notamment.

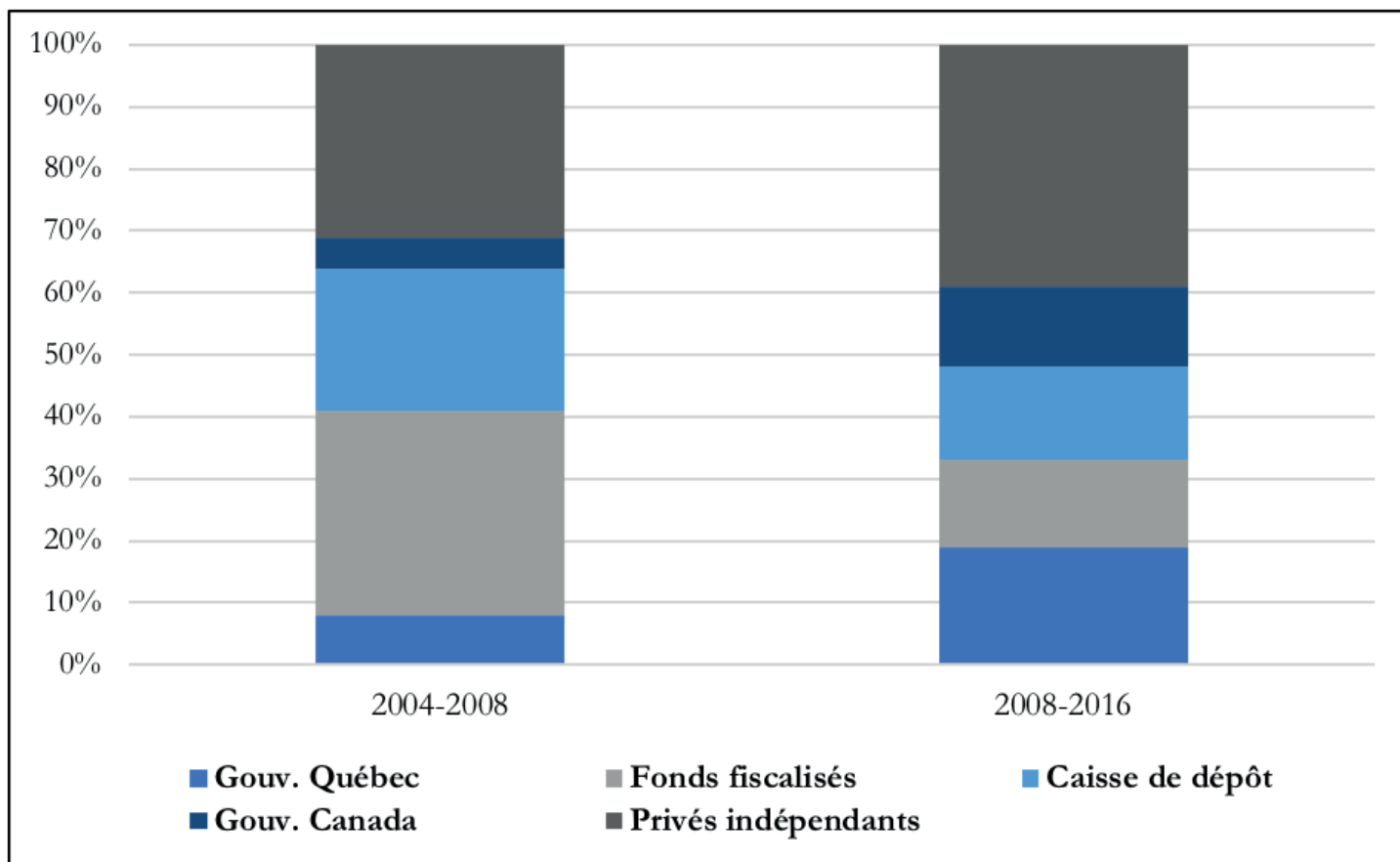
Graphique 7. Investissements en capital de risque en % du PIB¹²



On peut d'ailleurs faire un constat très similaire en ce qui concerne le capital de risque, plus spécifiquement : en effet, mesuré à l'aune des investissements en proportion du PIB, l'industrie québécoise du capital de risque est désormais l'une des plus performante au monde, loin devant celle du Canada dans son ensemble ou de la moyenne des pays de l'OCDE, puis se rapprochant davantage des niveaux d'investissement que l'on retrouve aux États-Unis, qui demeure la plus grande puissance mondiale dans ce domaine, aux côtés d'Israël ou de Singapour, notamment. D'ailleurs, non seulement le Québec surpasse-t-il à cet égard le Canada et la moyenne des pays de l'OCDE de façon continue et substantielle depuis le milieu des années 1990, mais il surclassait même les États-Unis à la fin des années 1990 et dans les années ayant suivi l'éclatement de la bulle technologique au début des années 2000, et ce jusqu'à la crise financière de 2008 (Graphique 7).

Ce qui explique en partie la surperformance de l'écosystème québécois du capital de risque puis ce qui fait sa particularité, ici encore, est l'intervention de l'État et de ses partenaires hybrides. Depuis le milieu des années 2000, et plus particulièrement depuis la publication du fameux « Rapport Brunet » sur le rôle de l'État québécois dans le capital de risque, un grand nombre de fonds « privés » de capital de risque se sont développés au Québec. Faisant les constats d'une présence trop dominante du secteur public dans le domaine du capital de risque puis d'insuffisances de financement aux stades de l'amorçage et de l'expansion dans les secteurs à haute intensité technologique, le rapport Brunet recommandait de favoriser une logique d'effet-levier, soit un interventionnisme ciblé et complémentaire au développement de fonds d'investissement privés sectoriels et spécialisés.

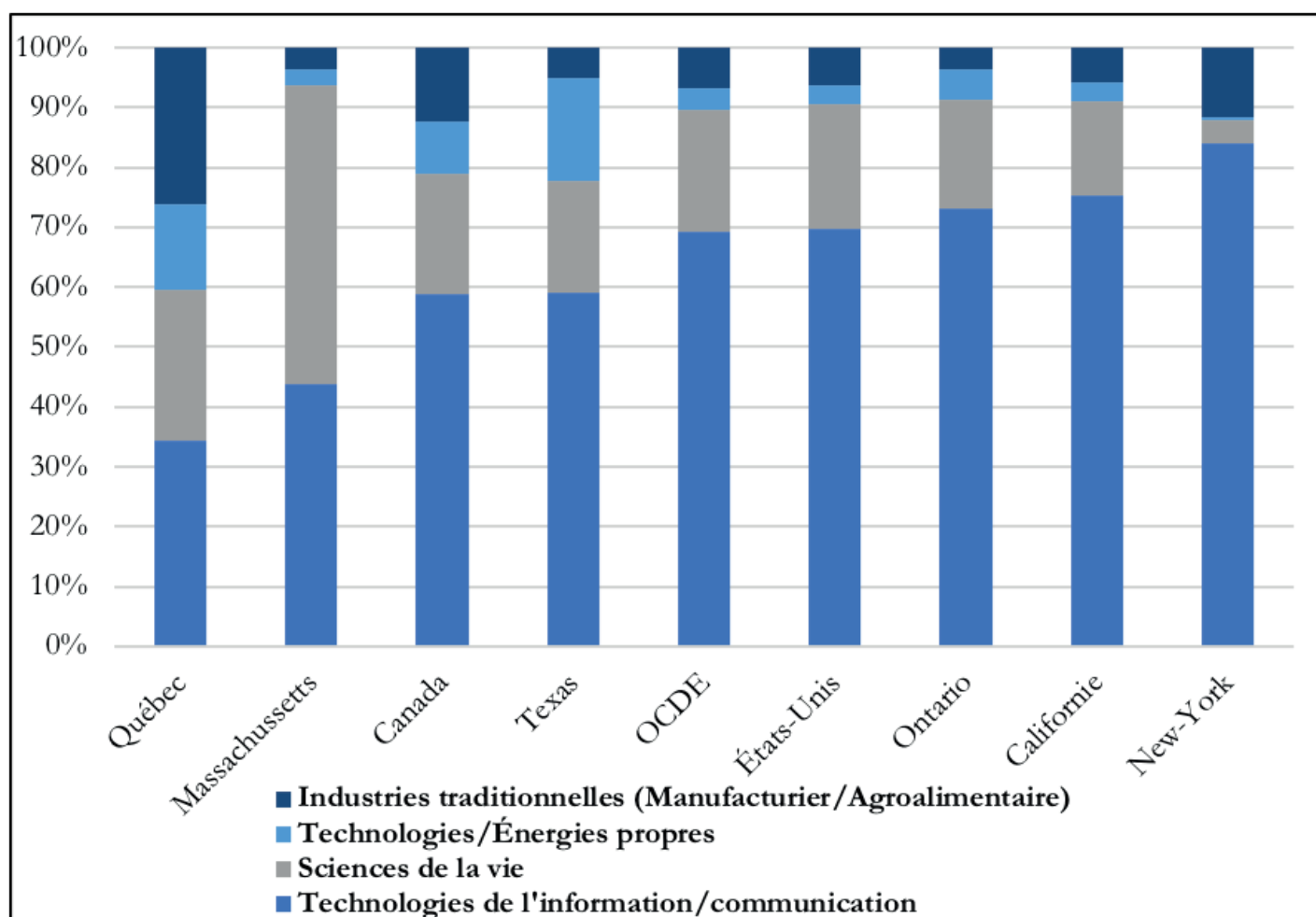
Graphique 8. Sources de capitalisation des fonds privés de capital de risque au Québec depuis le Rapport Brunet (% moyen des fonds totaux engagés)¹³



Or, ce dont on se souvient généralement beaucoup moins est que ce rapport reconnaissait également les particularités du modèle québécois et la nécessité de l'apport gouvernemental. Ainsi, malgré quelques réformes en réduisant la portée, telles que la privatisation des fonds Innovatechs ou l'amenuisement relatif des interventions de la Société générale de financement jusqu'à sa fusion avec Investissement Québec, l'interventionnisme dans le domaine du capital de risque s'est même intensifié depuis lors, notamment par le biais de la commandite de fonds privés à coup de milliards de dollars. Par conséquent, ces derniers sont au Québec pratiquement tous, sous une forme ou une autre et à hauteur de 50% en moyenne, capitalisés par l'État et ses instruments financiers, comme Investissement Québec ou la Caisse de dépôt et placement, puis par les fonds fiscalisés (Graphique 8).

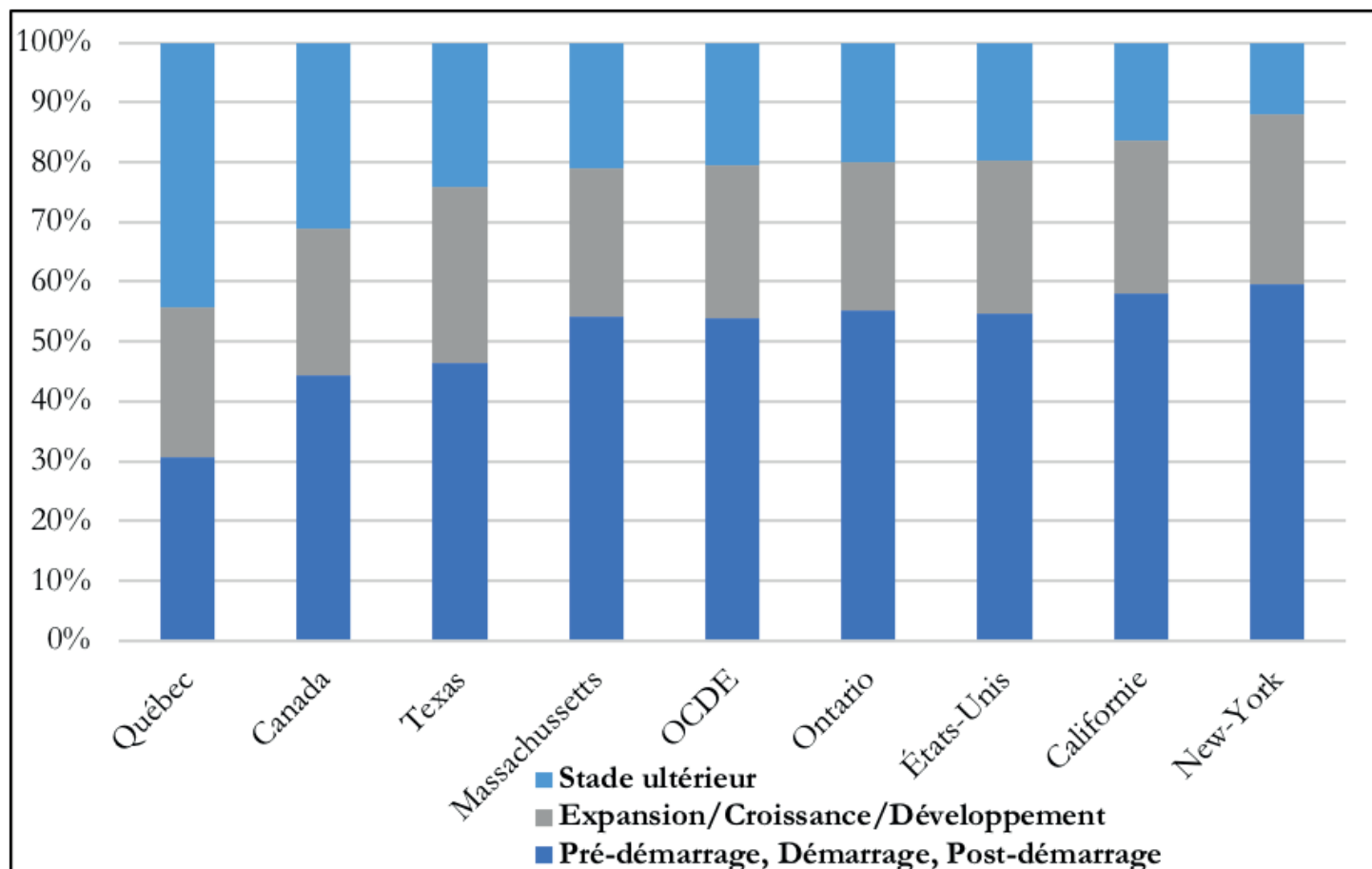
Par conséquent, l'État québécois demeure directement présent, à diverses échelles, dans plus de 60% des transactions en capital de risque réalisées au Québec et influence donc leurs formes comme leurs finalités. Considérant de surcroît que la vaste majorité des « fonds privés indépendants » opérant au Québec ont été capitalisés en partie par l'État ou les fonds fiscalisés québécois – pensons à Teralys Capital et à tous les fonds commandités par ce dernier, ou à Cycle Capital, CTI, iNovia, Novacap, Lumira, White Star, XPND, Luge Capital, Real Ventures, AmorChem, Panache et autres – il n'est pas déraisonnable d'évoquer une implication partielle de l'État, directe et indirecte, dans la quasi-totalité des transactions en capital de risque réalisées au Québec annuellement. Comment cette influence se traduit-elle dans les faits et quelle différence fait-elle ? Il y aurait plusieurs choses à évoquer ici, mais il vaut la peine d'en souligner deux qui englobent en quelque sorte l'ensemble du phénomène.

Graphique 9. Investissements en capital de risque par secteur industriel (% du total, moyenne 2012-2016)¹⁴



D’abord, selon les compilations effectuées par l’Institut de la statistique du Québec, le Québec est de loin la juridiction d’Amérique du Nord où la répartition du capital d’investissement par secteur est la plus équilibrée, laissant une large place (en moyenne plus de 25% du capital investi annuellement) aux industries traditionnelles – notamment manufacturières – plutôt que de tout miser sur les domaines de « pointe », tels que les technologies de l’information et des communications, les sciences de la vie, ou les technologies et énergies propres, qui accaparent 95% du capital de risque et plus en Ontario, au Massachusetts, en Californie, au Texas ou dans les pays de l’OCDE en moyenne, puis près de 90% dans l’État de New-York ou au Canada en général (Graphique 9). Les données canadiennes les plus récentes permettent de confirmer que cette tendance générale demeure, bien que les écarts semblent s’amenuiser : pour 2017, 2018 et 2019, les investissements en capital de risque au Québec ont été en moyenne répartis à 54% en TIC, à 23% en sciences de la vie, à 14% en technologies propres et à 9% vers les industries traditionnelles, contre respectivement 66%, 20%, 8% et 6% pour les investissements canadiens dans leur ensemble¹⁵. Il faudra toutefois attendre quelques années encore avant d’en conclure que l’industrie québécoise du capital de risque s’est définitivement détournée des industries traditionnelles.

Graphique 10. Investissements en capital de risque par stade de développement (% du total, moyenne 2012-2016)¹⁶



Deuxièmement, toujours selon les données compilées par l'ISQ, le Québec est aussi, assez clairement, la juridiction nord-américaine où la distribution des investissements en capital de risque selon les stades de croissance des entreprises est la plus diversifiée, laissant une très large place et même une place prépondérante (près de 45% des investissements annuels en moyenne, contre 31% au Canada et 21% en Ontario) aux entreprises « matures » aux stades ultérieurs de la diversification, de la consolidation ou même de la relève et du transfert (Graphique 10). Conjuguée à la plus grande diversité des secteurs industriels couverts par le capital de risque québécois, qui se révélera importante à mesure que s'accélère la modernisation technologique des entreprises manufacturières, cette répartition des investissements plus généreuse à l'égard des entreprises matures permet, d'abord et dans bien des cas, la sauvegarde de la propriété québécoise des entreprises sur le long terme, puis de façon corollaire, le maintien d'un niveau de résilience, particulièrement en temps de crise, supérieur à la moyenne canadienne telle que calculée notamment sur la base des taux de décès d'entreprises. Aujourd'hui autant que jamais donc, peut-être même plus que jamais, le Québec peut être qualifié « d'État stratège » en ce qui a trait au domaine de la finance entrepreneuriale et corporative. Doivent être entendues par là, principalement, quatre choses :

- a) l'allocation de grandes quantités de capitaux publics à la capitalisation des entreprises québécoises et des fonds d'investissement spécialisés québécois;
- b) l'accompagnement souvent personnalisé des entreprises financées par l'État, ses sociétés publiques ou parapubliques, puis ses partenaires et ce tout au long de leurs stades de croissance lorsque nécessaire;
- c) la priorité accordée au développement à long terme des entreprises financées plutôt qu'au profit à court terme généré par ces investissements, le capital « patient » permettant une forte résilience de nos entreprises en temps de crise ou de ralentissement économique, mais aussi le maintien de la propriété québécoise de ces entreprises;
- d) l'octroi de financement non seulement aux secteurs ou aux entreprises à très haute valeur ajoutée, dans les régions urbaines, mais aussi le déploiement de ces investissements dans les secteurs traditionnels et de l'économie sociale, puis dans les régions périphériques et/ou dévitalisées.

IV CONCLUSION: UN MODÈLE D'INTERVENTION PORTÉ PAR LE NATIONALISME ÉCONOMIQUE

Si le caractère distinctif du modèle québécois au Canada ne fait donc aucun doute, il s'inscrit également, avec une longueur d'avance, dans le sens l'accroissement de l'interventionnisme étatique et du nationalisme financier à l'échelle globale depuis 2008. Six éléments principaux lient aujourd'hui le modèle québécois à ce qu'on peut qualifier de « nationalisme financier ». D'abord, cela se traduit par une volonté politique sans cesse renouvelée de consolidation de l'industrie proprement québécoise du financement corporatif. Pensons ici aux fonds de travailleurs, qui sont à peu près uniques au Québec et qui bénéficient d'un soutien solide et stable de la part du gouvernement québécois, ou à tout le secteur de la finance responsable et solidaire, dont le dynamisme distingue l'écosystème financier du Québec par rapport à l'Amérique du Nord et qui est assez largement soutenu par l'État québécois et par ces mêmes fonds de travailleurs¹⁷.

Deuxièmement, on peut réellement parler dans le cas du Québec de la recherche constante d'une coordination stratégique entre investisseurs publics, institutionnels et privés. La capitalisation des fonds hybrides et privés de capital de risque en est un excellent exemple : tant le gouvernement du Québec que les fonds de travailleurs, Desjardins, la Caisse de dépôt et placement ou Investissement Québec y mettent leurs ressources en commun et se concertent quant aux stratégies et aux secteurs d'investissement à privilégier. Le modèle québécois vise donc, en troisième lieu, à canaliser dans la mesure du possible l'épargne des Québécois et l'investissement privé dans le sens des stratégies

industrielles gouvernementales et/ou de l'intérêt général : on le voit par exemple dans le secteur des énergies vertes, puis encore récemment alors que la Caisse de dépôt s'est alliée au Mouvement Desjardins pour créer Luge Capital, un fonds d'investissement dédié aux secteurs de l'intelligence artificielle et des technologies financières, dont on cherche à mousser le développement endogène à Montréal.

Ce dernier exemple est révélateur puisque cette volonté de canaliser l'investissement national vers le secteur de l'intelligence artificielle vise notamment à faire contrepoids au capital étranger, de manière à sauvegarder autant que faire se peut la propriété québécoise des PME actives dans ce domaine, qui nous échappe trop souvent comme le cas d'Élément AI l'a récemment illustré. C'est d'ailleurs là une quatrième caractéristique du modèle québécois, qui se confirme aussi, par exemple, par les investissements publics importants réalisés dans le créneau de la relève entrepreneuriale, afin de financer et de soutenir la reprise locale des entreprises, et notamment des entreprises familiales. Au cours des dernières années ont également été mis sur pied, aux fins de la sauvegarde de la propriété québécoise des PME à haut potentiel et des champions industriels nationaux, le « Groupe d'initiatives financières » regroupant les grands joueurs de l'écosystème financier québécois et le « Fonds pour la croissance des entreprises québécoises », qui devra en quelque sorte servir d'instrument financier collectif pour les interventions de ce Groupe.

Cinquièmement, et c'est là un point important dans le contexte actuel, le modèle québécois offre une protection substantielle aux exportateurs face à la compétition étrangère, aux conflits commerciaux ou aux crises, en plus de viser dans certains secteurs à substituer aux importations une production locale. Dans le cas des conflits commerciaux, on peut penser évidemment aux multiples programmes d'aide financière offerts à l'industrie forestière dans la foulée des conflits du bois d'œuvre avec les États-Unis. Dans le cas du soutien en temps de crise ou de la substitution des importations, on peut penser notamment aux programmes sur mesure d'Investissement Québec, tels que le récent « Programme d'action concertée temporaire pour les entreprises » (PACTE) ou l'initiative « Propulser nos manufacturiers innovants », ayant laissé place au programme « Productivité Innovation » fin 2020.

Enfin, toutes ces caractéristiques culminent, en même temps qu'elles en sont l'incarnation concrète, dans cette légitimité plus grande que l'on accorde généralement au Québec à l'État en tant qu'intervenant économique et financier. Au-delà des critiques ponctuelles formulées à l'endroit du modèle québécois, la population tient aux capacités d'intervention de l'État et à leur utilisation stratégique. On le voit à chaque fois qu'une entreprise importante du Québec Inc. est en difficulté ou risque d'être vendue à l'étranger : même s'il n'est pas toujours possible de protéger les sièges sociaux stratégiques, des propositions et des tentatives sont presque systématiquement mise de l'avant à cette fin, parfois avec succès. On le voit également ces derniers temps, alors que, en parallèle des initiatives susmentionnées en matière de rétention des sièges sociaux, la réforme et le renforcement d'Investissement Québec sont largement salués, nonobstant quelques réserves bien naturelles, tant par l'écosystème financier en particulier que par la population en général. L'État-stratège québécois, près de soixante ans après la Révolution tranquille, arrive à maturité au moment même où nous en avons le plus besoin. Il n'est pas opportun de lui en superposer un autre à l'échelle canadienne.

NOTES

- 1 François Normand (2020), « Stratégie industrielle : le Canada doit s'inspirer de l'Allemagne », Les Affaires, 14 décembre.
- 2 Source : Global Trade Alert (Center for Economic Policy Research) : https://www.globaltradealert.org/global_dynamics/day-to_1117
- 3 Exportations interprovinciales et internationales.
- 4 Ibid. Les données concernant le Québec incluent les exportations interprovinciales.
- 5 Totaux excluant les aides d'État au secteur ferroviaire et les aides d'urgence au secteur financier. Source : Commission européenne, State Aid Scoreboard 2019 : https://webgate.ec.europa.eu/comp/redissat/databrowser/explore/all/COMP_TOP_2019?lang=en&display=card&sort=category
- 6 Tiré de Statista : <https://www.statista.com/statistics/276618/volume-of-managed-assets-in-sovereign-wealth-funds-worldwide/>
- 7 Conseil sur la stratégie industrielle du Canada (2020), Redémarrer, Relancer, Repenser la prospérité de tous les Canadiens. Un plan de croissance ambitieux pour bâtir une économie numérique, durable et innovante, Ottawa, p. 42.
- 8 Ibid., p. 74.
- 9 Source : Statistique Canada, Tableau 10-10-0147-01 (Statistiques de finances publiques canadiennes). *Ces données n'incluent pas les « entreprises publiques » et ne comptabilisent donc pas, dans le cas du Québec, les actifs de la Caisse de dépôt et placement ou d'Investissement Québec, par exemple.
- 10 Sources : Association canadienne du capital de risque et d'investissement (CVCA), Aperçus du marché canadien du capital de risque et du capital de développement, 2011-2020, Toronto.
- 11 Ibid.
- 12 Sources : Institut de la statistique du Québec (2017), « Investissements en capital de risque au Québec et dans le monde entre 1996 et 2016 », Bulletin S@voir.stat, vol. 17, no. 4, Québec; OECD.Stat, Venture Capital Investments.
- 13 Tiré de KPMG (2018), « Le capital d'investissement au Québec – Évolution récente et nouveaux défis », Rapport final pour le Ministère de l'Économie, de la Science et de l'Innovation, Montréal, p. 47.
- 14 Source : Institut de la statistique du Québec (2017), op. cit.
- 15 Sources : CVCA, op.cit.; Québec (2018, 2019), Coup d'œil : investissements en capital de risque. Bilan annuel, Québec.
- 16 Source : Institut de la statistique du Québec (2017), op. cit.
- 17 Voir X. Hubert Rioux (2020), Portrait 2020 de la finance responsable au Québec, Rapport de recherche, Institut de recherche en économie contemporaine.

Institut de recherche en économie contemporaine
10 555, av. de Bois-de-Boulogne
Montréal, Québec, H4L 1L4
<https://irec.quebec> | info@irec.quebec
ISBN 978-2-924927-59-5