

# Tableau de Bord

de l'agglomération urbaine de Montréal



## Aucune marge d'erreur !

Partenaire exclusif



Développement  
économique Canada

Canada Economic  
Development

Canada



Chambre de commerce  
du Montréal métropolitain

Board of Trade of Metropolitan Montreal

# Table des matières



> **Éditorial** >> 3



> **Survol et tendances**  
États-Unis >> 4  
Canada >> 4  
Québec >> 5



> **Économie du Grand Montréal**  
Transport en commun :  
une avenue de compétitivité >> 10  
Développement économique :  
la nécessité d'un climat  
économique serein >> 12



> **Clin d'oeil sur Montréal**  
La transmission des entreprises :  
stratégies gagnantes >> 14



> **Notre conjoncture économique**  
Marché du travail >> 6  
Marché de l'habitation >> 6  
Marché financier >> 7  
Commerce extérieur >> 9

> **Chronique DEC**  
Montréal et la  
nouvelle économie :  
vitalité et  
diversification >> 16

*Le présent document porte sur des données d'avant le 4 septembre 2003*

*Tableau de Bord est une publication trimestrielle de la Chambre de commerce du Montréal métropolitain réalisée en partenariat avec Développement économique Canada.*

**Directrice de la publication**  
Isabelle Hudon

**Révision et coordination**  
Madeleine Murdock

**Conception graphique**  
Talengo design inc.

Également disponible  
sur le site Web de la Chambre :  
[www.cmmm.qc.ca](http://www.cmmm.qc.ca)

5, Place Ville Marie, niveau plaza  
Bureau 12500, Montréal QC H3B 4Y2  
(514) 871-4000

**Rédactrice**  
Annie Vallières, économiste

**Collaboration**  
Louise St-Cyr, HEC Montréal  
Michael Yake, DEC

**Impression**  
Reprotech

Société canadienne des postes –  
Envoi de publications canadiennes –  
Convention no 40063203.

# Éditorial

## Aucune marge d'erreur !



Les données que nous présente ce *Tableau de Bord* de la rentrée reflètent de plusieurs façons l'année plutôt difficile que l'économie – tant montréalaise, québécoise que canadienne – a connu jusqu'à maintenant.

La liste des événements, conjonctures et décisions qui auront été défavorables à la croissance de notre économie étant passablement longue, nous nous conten-

terons de n'en nommer que quelques-uns : la crise du syndrome respiratoire aigu sévère (SRAS) et ses répercussions sur l'industrie touristique; le conflit sur le bois d'œuvre; la lente reprise économique aux États-Unis, notre principal partenaire économique; la hausse importante du dollar canadien et son impact sur nos exportateurs; la fermeture du laboratoire de Biochem entraînant la perte d'une équipe de recherche de pointe à Laval... La plupart de ces turbulences, il faut en convenir, échappaient à bien des égards au plein contrôle des décideurs : difficile de voir comment la plupart d'entre elles auraient pu être évitées.

Cela ne veut pas dire pour autant que les décisions et interventions gouvernementales n'ont aucune importance pour l'économie. Cela met surtout en évidence le fait que lorsque nous connaissons des périodes plutôt difficiles, comme cela semble être le cas présentement, nos gouvernements n'ont tout simplement plus de marge d'erreur. Ils doivent poser des gestes et ces gestes doivent être les bons.

Dans ce contexte, la présentation du projet de loi no 9 sur «l'organisation territoriale de certaines municipalités» n'est pas de nature à rassurer les observateurs de l'économie montréalaise et métropolitaine.

Comme la Chambre l'a indiqué dans le mémoire qu'elle a présenté en commission parlementaire le 11 septembre dernier, on peut difficilement s'objecter à la consultation de la population sur un enjeu qui touche son sens d'appartenance à une communauté de même qu'à l'organisation de cette dernière. Il n'en demeure pas moins que les conséquences potentielles d'éventuelles défusions ont eu pour effet notamment de détourner l'attention de plusieurs – incluant la Chambre – vers l'évolution du projet de loi. Ainsi, force est de constater que le projet de loi 9 a mobilisé – et continuera de le faire – nombre de décideurs qui, habituellement, oeuvrent plutôt au développement économique de la région métropolitaine de Montréal.

Cette situation place la Chambre devant un sérieux dilemme : d'un côté, le désir d'en finir au plus vite et de passer à des choses plus constructives; de l'autre, la volonté de préserver les importants acquis des nouvelles villes de Montréal et de Longueuil pour le développement économique de la région.

Il s'agit en fait d'une autre situation où nous n'avons pas droit à l'erreur : nous ne pouvons revenir au *statu quo ante* ni au modèle qui a permis à la région métropolitaine de stagner au 26<sup>e</sup> et dernier rang des grandes agglomérations nord-américaines pour ce qui est du PIB par habitant. Nous ne pouvons pas non plus aboutir avec une structure déficiente ou – pire ! – des structures additionnelles. Bref, il faut que la consultation permette l'expression de l'adhésion des citoyens aux nouvelles villes, tout simplement parce qu'il n'y a pas de meilleure option.

\* \* \*

L'élection du 14 avril dernier a mené au pouvoir un gouvernement qui s'est engagé à livrer du changement. Ce changement – les données de ce *Tableau de Bord* le mettent en évidence – devra être le fruit de bonnes décisions.

Il en découle pour nos élus une importante et délicate responsabilité : faire, en toutes circonstances, la démonstration que ces changements qu'ils proposent sont effectivement les bons. Dans cette optique, la Chambre demandait notamment dans son mémoire sur le projet de loi 9 la réalisation d'études d'impact exhaustives, rendues publiques avant toute consultation auprès de la population.

En cette période où nous avons peu de place pour l'erreur, il est tout naturel d'être plus prudent et d'exiger plus d'explications.

Inutile de dire que c'est ce à quoi la Chambre s'appliquera !

Le président,

Benoît Labonté

# Survol et tendances

## États-Unis

### Une reprise sans gain d'emplois

Bien que certains stimuli soient en place – baisses d'impôt, politique monétaire expansionniste, offres de financement à 0 % pour l'achat de biens durables –, la reprise américaine demeure sans gain d'emplois et, pour une autre fois, les chiffres sont décevants. De janvier à juillet 2003, le nombre d'emplois a décliné de 328 000. Le taux de chômage continue d'évoluer au-dessus des six points de pourcentage, malgré une baisse de 0,2 point à 6,2 % en juillet par rapport à juin, laquelle est principalement attribuable au fait que certains chômeurs ont cessé de chercher activement du travail. Ces données continuent de teinter l'**indice de confiance** du Conference Board qui a perdu 6,9 points en juillet pour atteindre 76,6 %, soit le plus bas niveau depuis mars dernier. De son côté, l'**emploi manufacturier** a reculé de 2,7 % pour les sept premiers mois de 2003. La deuxième moitié de l'année pourrait être différente dans la mesure où l'**indicateur sur les conditions du secteur manufacturier**<sup>1</sup> (de la Réserve fédérale de Philadelphie) présente une remontée à 22 % pour le mois de juillet, comparativement à 8,3 % en juin, ce qui laisse entrevoir une reprise d'activité pour le secteur manufacturier dans les prochains mois.

Malgré ce portrait sombre de l'emploi, le **PIB réel** a affiché un gain surprenant de 3,1 % au deuxième trimestre de 2003. Et le secteur de la construction continue de bien performer là où, en juillet, les **mises en chantier** ont présenté une hausse de +1,5 %, à 1,87 million de nouvelles unités, un sommet historique inégalé depuis 1986. C'est une troisième hausse en autant de mois; les mises en chantier ont crû de +7,3 % et de +5,7 %, respectivement en mai et juin. L'évolution des derniers mois laisse entrevoir que l'activité dans ce secteur se maintiendra à un niveau élevé jusqu'à la fin de l'année. Le **taux directeur** de la Réserve fédérale étant à 1 %, les perceptions demeurent très bonnes quant à l'accès à la propriété.

Ce sont les consommateurs qui, depuis le 11 septembre 2001, tiennent à bout de bras l'économie américaine. La **politique monétaire** expansionniste<sup>2</sup> de la Réserve fédérale américaine continue de stimuler la **consommation**, mais on pourrait atteindre un plafonnement d'ici la fin de l'année. Les faibles taux d'intérêt et les campagnes à 0 % d'intérêt ne pourront pas soutenir encore longtemps, à eux seuls, la consommation. Tout compte fait, les signes de redémarrage de l'économie se lisent dans la progression, supérieure aux attentes, du commerce de détail en juillet, en hausse de 1,4 %, et dans la correction à la hausse concernant les données de mai et de juin. L'**inflation** demeure faible au pays, à 2,1 % en juillet. D'ici la fin de l'année, la Réserve fédérale devrait

demeurer fidèle à sa politique monétaire expansionniste. En s'appuyant sur les résultats du deuxième trimestre de 2003 – qui présentaient une croissance à 6,9 % des **investissements fixes non résidentiels** – et sur les prévisions des deux prochains trimestres, certains analystes croient que les entreprises devraient prendre le relais et recommencer à investir.

Par contre, une ombre se dessine au tableau. La détérioration des finances publiques américaines devient préoccupante pour plusieurs analystes. Premièrement, le **déficit budgétaire** fédéral américain a été révisé à la hausse, à 475 milliards \$, pour 2003, et le **déficit du compte courant**<sup>3</sup>, excède les 500 milliards \$ (soit 5 % du PIB). L'effet cumulé de ces deux mouvements, en créant une pression à la hausse sur les taux d'intérêt réels de long terme, aura comme impact une réduction des dépenses d'investissement, ce qu'on appelle l'**effet d'éviction**. Ce contexte est non désirable, mais l'administration Bush ne semble pas avoir de plan pour remédier à cet état de fait, qui a d'ailleurs été décrié par le Fonds monétaire international. Il nécessitera des ajustements, sans quoi l'économie canadienne sera lourdement affectée, puisque tributaire de l'économie américaine.

Sans contredit, la panne d'électricité survenue en Amérique du Nord à la mi-août aura aussi des effets néfastes sur la production industrielle, mais il est encore trop tôt pour évaluer l'ampleur des dégâts. \*

## Canada

### L'économie présente certains signes de ralentissement

Bien que le premier trimestre se soit soldé par une très bonne croissance du **PIB** de 2,4 %, divers événements – épidémie du SRAS, appréciation rapide du dollar canadien, embargo sur le bœuf canadien – se sont succédés par la suite et sont venus noircir le tableau au Canada. Ces facteurs ont d'ailleurs eu un effet négatif sur la croissance du PIB, au point tel que ce dernier s'est contracté à -0,3 % au deuxième trimestre. En marge de cette annonce, le ministre fédéral des Finances a revu à la baisse, à 2,2 %, les prévisions de croissance au pays pour 2003, ce qui est en deçà des prévisions de l'OCDE, qui table sur une croissance économique de 2,7 % au pays. De plus, il faudra voir comment la panne d'électricité survenue en Ontario, affectera la croissance de cette province et celle du Canada entier. Selon les estimations de la Banque TD, cette panne pourrait amputer le PIB ontarien de 1,4 % (taux non annualisé) et, conséquemment, le PIB canadien de 0,6 %.

Si l'effet de ces événements sur l'économie canadienne et celle des provinces va en s'estompant, l'appréciation du huard relativement au billet vert (+12 % en sept mois)

1. L'indicateur sur les conditions du secteur manufacturier est une mesure de l'activité manufacturière des entreprises sondées dans la région de Philadelphie.

2. On dit qu'une politique monétaire est expansionniste lorsque la banque centrale diminue le taux d'escompte, ce qui assouplit l'offre de monnaie et de crédit.

3. Le compte courant représente le bilan des transactions d'un pays au chapitre des exportations nettes, des paiements d'intérêt nets et des autres transferts.

# Survol et tendances

aura, quant à elle, un effet persistant sur l'économie au pays et affectera durement sa compétitivité. Le degré du choc sera plus élevé en Ontario et au Québec, comparativement aux autres provinces, compte tenu de leur haut niveau de dépendance au commerce avec les États-Unis (exportations et importations). Déjà, l'appréciation du huard cumulée à une croissance lente chez notre partenaire commercial principal, aura contribué à faire régresser de 5,7 % (taux annualisé) les **exportations**, au premier trimestre par rapport au précédent. Pour leur part, les importations ont augmenté de 3,8 %. Pour la même période, la **balance commerciale** est demeurée positive, mais a baissé par rapport au dernier trimestre de l'an passé.

Le **marché du travail** est également moins vigoureux qu'en 2002, mais la création d'emplois est tout de même positive, avec 70 900 nouveaux emplois créés entre janvier et juillet de cette année. Au Québec, l'emploi se porte moins bien compte tenu du choc subi par le secteur manufacturier (voir texte suivant : Québec). Il va sans dire que les secteurs agricole, forestier, manufacturier, touristique et celui de l'hébergement sont les plus à risque de connaître une baisse – qui pourra être reflétée dans notre prochaine publication – à la lumière de l'actualité canadienne et de celles des provinces.

Malgré les indicateurs précédents qui présentent un portrait plus sombre de l'économie canadienne, le secteur de la construction et les investissements sont plus positifs, comme quoi la bonne santé économique des dernières années au pays porte encore fruit dans la construction. En ce sens, les **mises en chantier** continuent d'afficher des gains positifs pour 2003, avec 214 000 nouvelles unités mensuellement. Cette situation se reflète dans les 22 000 nouveaux emplois générés dans ce secteur. Selon les perspectives révisées de Statistique Canada, les **investissements privés et publics** devraient être de 212,5 milliards \$ en 2003, en hausse de 4,0 % sur 2002. Les investissements dans l'habitation (+4,2 %) et dans le secteur de la fabrication (+13,7 %) devraient être les moteurs de cette croissance.

Comme autre point positif, l'**inflation** a diminué au pays (en termes de variation sur 12 mois) depuis son sommet de février. L'indice de référence de la Banque du Canada s'est même retrouvé en juillet sous la barre des 2 % – point médian de la fourchette cible de l'indice –, pour la première fois depuis janvier 2002, et la banque centrale demeure confiante que cela se poursuivra au cours de l'année. L'inflation, comme d'autres indicateurs économiques seront sous observation aux prochaines rencontres d'établissement du taux directeur. La fragilisation de l'économie canadienne joue en faveur d'un nouvel assouplissement du taux directeur cet automne. \*

## Québec

### Un bilan mitigé mais encourageant

Tout comme pour le Canada, les données du Québec présentent un bilan positif, mais moins épatant que celui de l'an dernier. En ce sens, le Québec débutait l'année 2003 en affichant une croissance économique de +0,3 % au premier trimestre, comparativement

au gain de 0,9 % au trimestre précédent. Par contre, les premiers mois du deuxième trimestre s'annoncent moins bien. Les mois d'avril et de mai ont présenté des pertes mensuelles du PIB de 0,1 % et de 0,3 % respectivement. Malmenée par la faiblesse de l'économie américaine et par le raffermissement du dollar canadien, la **production manufacturière** a diminué de 0,7 % en mai, soit une cinquième baisse en six mois.

Tout comme au Canada, la reprise américaine toujours lente et l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain ont toutes deux eu des répercussions fâcheuses sur le **commerce extérieur** québécois, en repli par rapport au même trimestre de l'an passé (voir texte *Commerce extérieur* p. 9). Selon les économistes de la Banque TD, l'appréciation de notre devise, enregistrée au cours des sept premiers mois de 2003, pourrait avoir comme effet de retrancher 1,4 point de pourcentage sur le PIB réel provincial cette année, sans compter l'effet d'une appréciation prochaine de notre devise, en deuxième moitié d'année. Nul besoin de spécifier que l'**équilibre budgétaire** du gouvernement provincial sera un sérieux casse-tête pour le ministre des Finances qui prévoyait, dans son dernier budget, une croissance de 2,5 % cette année. Bien que réaliste à l'époque, cette prévision aura du mal à se réaliser, si l'on tient compte des dernières révisions économiques de croissance réalisées par les grandes banques.

Le parallèle peut être fait entre le bilan du PIB au Québec et celui de l'emploi en 2003. Le recul du secteur manufacturier et le raffermissement du huard jouent également en défaveur de l'**emploi** et explique la perte de 20 000 emplois au Québec, de janvier à juillet. Évidemment, l'importance du secteur manufacturier à Montréal a également des conséquences sur l'emploi dans la métropole.

Si le Québec a échappé aux impacts directs des effets du SRAS et de la maladie de la vache folle, il en a subi tout de même les répercussions indirectes. Les touristes étrangers (davantage les Européens que les Américains) ont négligé Montréal, tout comme Toronto, comme destination voyage depuis l'éclosion du SRAS. Selon Tourisme Montréal, les **pertes en recettes touristiques** pour le printemps 2003 pourraient être de l'ordre de 45 millions \$ pour Montréal et de 519 millions \$ pour le pays pour l'année entière. Le bilan final de la saison touristique 2003 sera donc moins bon que ce qui avait été anticipé en début d'année.

Comme points positifs au tableau, les **investissements privés et publics** (perspectives révisées) au Québec devraient croître de 9,9 %, soit la troisième plus forte croissance au pays. De plus, le secteur de la construction résidentielle devrait être un des seuls secteurs économiques à présenter en 2003 un bilan supérieur à celui de 2002. \*

# Notre conjoncture économique

## Marché du travail La panne de l'emploi

En 2003, la situation de l'emploi évolue à un rythme beaucoup plus lent que l'an passé. Selon Statistique Canada, l'**agglomération urbaine de Montréal** aurait perdu près de 40 000 emplois depuis le début de l'année (janvier à juillet). Bien que la tendance ait semblé vouloir se stabiliser en juin avec une croissance de 11 000 nouveaux emplois, l'économie montréalaise a affiché une nouvelle perte de 3 000 postes en juillet. À la lumière de l'appréciation du dollar canadien depuis le début de l'année et de la forte concentration du secteur manufacturier dans la métropole, la perte d'emplois est beaucoup plus marquée à Montréal qu'ailleurs en province. De plus, il semble que la restructuration du secteur de l'aéronautique continue d'affecter la création d'emplois au Québec, particulièrement à Montréal. La perte de vitalité dans le secteur manufacturier n'aide pas non plus cette situation. Pour un cinquième mois consécutif, le taux de chômage montréalais s'est maintenu au-dessus de la barre des 9 %, à 9,4 %, après avoir franchi un sommet en mai, à 10,2 %. En comparaison, Montréal performe beaucoup moins bien que d'autres grandes villes du Canada, en termes de création d'emplois sur les sept premiers mois de 2003 : création de 700 emplois à Toronto et de 5 900 à Vancouver (selon l'Institut de la statistique du Québec).

Au **Québec**, les données ne sont guère plus encourageantes. On enregistrait une perte de 13 200 emplois en juillet, après avoir connu une hausse de 10 300 en juin. Au cumul, l'emploi au Québec a diminué de 20 000 pour les sept premiers mois de l'année, comparativement au gain de 112 400 enregistrés sur la même période l'an passé. Cette comparaison démontre que le marché de l'emploi est en panne. L'explication est simple : le secteur manufacturier, meneur dans la création d'emplois l'an passé, est beaucoup moins vigoureux cette année. Il a subi une perte de 24 000 emplois depuis janvier, et cela, malgré un gain de 10 000 en juillet. Le conflit sur le bois d'œuvre, la remontée du dollar canadien ont tous deux été défavorables au marché du travail au Québec. La fragilité de l'économie américaine explique également une partie des difficultés à dégager une forte croissance de l'emploi au Québec depuis janvier. Ainsi, le taux de chômage au Québec a aussi écopé et n'a pas cessé d'augmenter depuis le début de l'année, en hausse de 0,7 point. En juillet, le taux s'est à nouveau retrouvé au-dessus des 9 % (9,1 %).

Au cumul de la performance de toutes les provinces en termes d'emploi, le **Canada** a essuyé une perte de 13 300 emplois en juillet, et seule la Colombie-Britannique a connu une croissance (+9 800) digne de mention pour ce même mois. Ce repli mensuel qu'a connu le Canada est un troisième déclin en quatre mois, mais on dresse tout de même un bilan positif de 70 900 nouveaux

## Nombre d'emplois créés, juillet 2003

Depuis	Montréal	Québec	Canada
1 mois	- 3 300	- 13 200	- 13 300
3 mois	- 3 500	- 12 200	+ 22 400
7 mois	- 39 600	- 20 000	+ 70 900
1 an	+ 13 700	+ 34 200	+ 289 700

Source : Statistique Canada

emplois créés depuis janvier 2003. En comparaison avec celle des sept premiers mois de 2002 (+2,3 %), la création d'emplois en 2003 représente un maigre +0,5 %. Le secteur privé semble être le premier responsable de cette croissance plutôt lente de l'emploi avec un gain équivalent à 0,1 % seulement. En termes d'industrie, deux secteurs sont porteurs de croissance : un gain de 22 000 emplois a été enregistré dans le secteur de la construction, pendant que dans le secteur de la finance, des assurances, de l'immobilier et de la location, 27 000 nouveaux emplois ont été enregistrés. Malgré une légère croissance dans le secteur manufacturier canadien en juillet, l'emploi dans ce secteur a chuté de 61 000 au cours de sept premiers mois de 2003, en raison de la persistante faiblesse des manufacturiers ontariens. En termes de chômage, le taux canadien s'est établi à 7,8 % en juillet, une légère augmentation de 0,1 point depuis juin. \*

## Marché de l'habitation Vivacité de la construction

À la lecture des données du secteur de la construction, les conditions économiques demeurent favorables cette année à l'augmentation de l'activité dans ce secteur, comme quoi les gens perçoivent les replis d'emplois des derniers mois comme étant probablement passagers. La construction résidentielle a connu une énorme croissance de 33 % dans l'**agglomération urbaine de Montréal**, comparativement à la même période l'an passé, et ce, malgré les vacances de la construction. Avec un total de 1 941 mises en chantier pour la région en juillet, ce taux d'activité se révèle le plus important observé depuis 12 ans, selon la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL). Tous les types de propriétés ont participé à propulser les mises en chantier en juillet, mais la

# Notre conjoncture économique

croissance la plus marquée a été celle des maisons jumelées et en rangées (+127 %), suivie par celle des logements locatifs (+68 %). Au cumul des sept premiers mois de 2003, les mises en chantier à Montréal affichent une hausse de 7 %. Pour sa part, le marché de la revente accuse un retard de 12 % au cours des deux premiers trimestres de 2003, en regard de 2002. Ce retard vient du fait que les propriétés sont de plus en plus chères et plus rares. Le marché de l'agglomération de Montréal demeure un «marché vendeur».

Au **Québec**, les mises en chantier continuent d'évoluer à un bon rythme, en hausse de 14,1 % en juillet, par rapport au mois précédent, pour atteindre un sommet de 49 300 nouvelles mises en chantier (données désaisonnalisées annualisées – DDA). Au cumul des sept premiers mois de l'an 2003, le Québec affiche l'ajout de 45 600 unités DDA, soit une très bonne performance. Pour ce qui est des permis de bâtir, la valeur totale des permis émis au Québec a augmenté de 6 % en juin, à 810 millions \$, après avoir connu une baisse mensuelle de 10,1 % en mai. Le Québec maintient son rythme de croissance à 15,9 % de la valeur des permis de bâtir de janvier à juin 2003, par rapport à la même période de 2002, ce qui devrait aider à maintenir une bonne cadence de croissance dans la construction en général pour les prochains mois.

Les mises en chantier au **Canada** continuent également de soutenir le dynamisme économique au pays. Dans l'ensemble, les mises en chantier de logements neufs au Canada ont été très nombreuses pour atteindre les 223 500 unités DDA en juillet, en hausse par rapport aux 205 900 unités de juin, un gain mensuel de 8,5 %. Le niveau

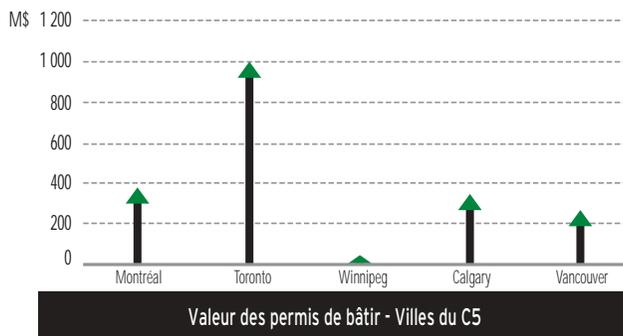
atteint en juillet représente le deuxième plus haut sommet depuis mars 1990, après celui de février 2003 (254 900 mises en chantier DDA). Cette bonne performance est doublement étonnante dans un contexte où le marché de l'emploi demeure plus difficile maintenant que par le passé, et que la construction est statistiquement plus au ralenti en juillet, comme quoi les chocs d'emploi sont perçus comme étant temporaires. Partout au pays, les taux d'intérêt et les conditions de financement sont toujours aussi alléchantes, faisant ainsi contrepoids à la hausse marquée du prix des maisons enregistrés partout, ce qui joue en faveur d'une hausse des mises en chantier au pays.

La valeur des permis de bâtir a crû de 4,3 %, à 4,3 milliards \$ en juin. Au cumul des six premiers mois de l'année, la valeur des permis est en hausse de 8,0 % par rapport à la même période l'an passé, ce qui laisse prévoir une vitalité continue du secteur de la construction pour les mois à venir. Autant la construction résidentielle (+4,6 %) que la construction non résidentielle (+3,9 %) se sont partagé les bons résultats mensuels de juin. Toutefois, en regard des six premiers mois, c'est surtout le secteur non résidentiel, avec une croissance de 14,3 %, qui a propulsé à la hausse la valeur des permis de bâtir. \*

## Marché financier Taux d'inflation

L'activité économique au Canada étant plus au ralenti pour la première moitié d'année – pensons entre autres aux effets du SRAS, de la maladie de la vache folle, de l'appréciation du dollar canadien –, le taux d'inflation (taux de variation sur 12 mois de l'indice des prix à la consommation global) a eu tendance à baisser chaque mois, et ce, après avoir atteint un sommet en février dernier. Après avoir atteint des niveaux plutôt élevés dans le contexte de la politique monétaire canadienne, le taux d'inflation évolue depuis le mois de mai, à l'inférieur de la fourchette dressée entre 1 % et 3 % par la Banque du Canada.

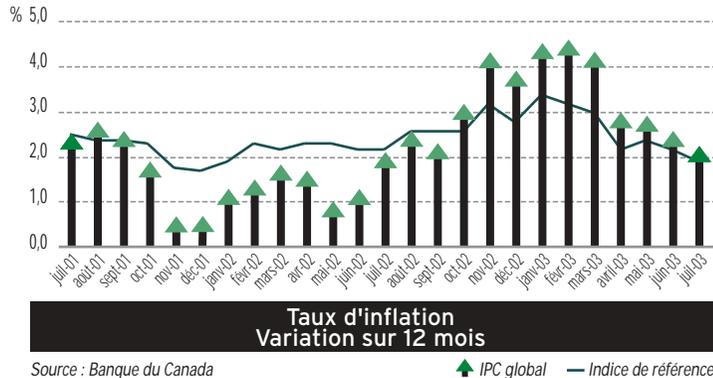
En juillet, le taux global d'inflation a atteint 2,2 %, comparativement au taux de 2,6 % du mois de juin. Sur cette même période, l'évaluation faite par la Banque du Canada, en juillet, de l'indice de référence (qui soustrait les huit composantes les plus volatiles de l'IPC) en a étonné plusieurs. Évalué à 1,8 %, l'indice de référence de juillet se retrouve pour la première fois depuis janvier 2002 en deçà de la cible de 2 % fixée par la banque centrale. L'inflation dans son ensemble devient donc moins préoccupante, ce qui donne une plus grande marge de manœuvre à la banque centrale dans ses actions liées à la politique



Source : Statistique Canada

# Notre conjoncture économique

monétaire. Par contre, les primes d'assurance automobile continuent d'exercer une pression à la hausse sur l'indice. La hausse des primes d'assurance est si forte et son impact, si persistant qu'en soustrayant ce poids, l'indice de référence pourrait être de 0,7 point de pourcentage plus faible. Dans sa dernière mise à jour de la politique monétaire, la Banque du Canada semblait indiquer que cet indice devrait tomber sous sa cible de 2 %, d'ici la fin de l'année.



## Taux d'intérêt

Avec la nouvelle baisse de 25 points de base, à 2 3/4 %, de son taux directeur en septembre, la Banque du Canada laisse entrevoir une meilleure santé économique au pays pour la deuxième moitié de l'année. Bien que l'annonce de juillet ait surpris de nombreux analystes, ces derniers avaient anticipé les résultats de septembre. La banque centrale affichait ses intentions en juillet : «les pressions inflationnistes se sont atténuées et la marge des capacités inutilisées au Canada augmente davantage qu'on ne l'avait projeté». Son action signifie une prise en compte des difficultés rencontrées par les exportateurs canadiens à la suite de l'appréciation marquée du huard face au dollar américain, des effets néfastes du SRAS sur le tourisme et du cas de vache folle sur les exportations agricoles. Avec cette nouvelle baisse en septembre, la banque centrale met en place les assises pour favoriser le retour de l'activité économique au Canada.

## Taux de change

Après des années de dormance, le dollar canadien a pris son envol. Pour les sept premiers mois de 2003, notre dollar s'est apprécié de 12,3 % par rapport au dollar américain, ce qui a causé l'inquiétude quant à la compétitivité des entreprises canadiennes. L'appréciation rapide du dollar canadien en 2003 a sans contredit des effets néfastes sur les industries à fort volume d'exportation. Bien que le choc de l'appréciation de la devise soit immédiat, les effets peuvent être amortis sur plusieurs mois, compte tenu que les contrats d'échange sont souvent établis à l'avance. Il y a donc une certaine protection face aux chocs de court terme.

Malgré le sommet de 74,95 cents US atteint en juin, le huard a amorcé une nouvelle baisse depuis juillet (jusqu'au 20 août) par rapport au dollar américain. Cette baisse est attribuable à la fois à un mouvement technique qui a vu les investisseurs liquider leurs positions en dollars canadiens, afin de prendre leur profit et, en second lieu, à un mouvement haussier du dollar américain. La remontée du dollar américain ne pourra se maintenir encore bien longtemps. Deux facteurs l'expliquent : le déficit budgétaire fédéral américain a été révisé à la hausse, à 475 milliards \$ en 2003; le déficit du compte courant<sup>4</sup> se trouve au-delà de 500 milliards \$ (soit 5 % du PIB), ce qui est insoutenable et qui nécessite des ajustements. Les banques centrales étrangères supportent pour l'instant la débâcle du dollar américain, mais cela ne pourra persister. À la lumière de toute cette information, notre huard devrait continuer de s'apprécier. De plus, sa valeur par rapport aux principales devises est, depuis le début de 2003, toujours en hausse.

## Marchés boursiers

Depuis le début de l'année, l'optimisme semble s'être installé sur les marchés boursiers, l'indice Standard & Poor's 500 s'appréciant de 1,3 %, tandis que l'indice TSX a gagné 11 %. Également, les données des quatre derniers mois affichent des rendements positifs pour tous les grands indices boursiers. Aux États-Unis, les baisses d'impôt décrétées après le 11 septembre, le stimulus de la politique monétaire expansionniste et l'évolution des derniers mois de la devise américaine demeurent des catalyseurs pour l'économie américaine. À l'échelle du pays, les obligations canadiennes sont devenues plus attrayantes aux yeux des investisseurs étrangers, au cours de la dernière année. La demande accrue pour les obligations canadiennes, qui engendre une demande plus grande pour notre devise, tient de trois facteurs précis. D'abord, l'écart positif des rendements de long terme entre les obligations canadiennes et celles américaines (*Treasuries*) rend nos obligations plus attrayantes. Ensuite, cette demande accrue réside dans le fait qu'il existe un écart positif de 175 points entre le taux directeur canadien et

4. Le compte courant représente le bilan des transactions d'un pays au chapitre des exportations nettes, des paiements d'intérêt nets et des autres transferts.

# Notre conjoncture économique

son équivalent américain. Finalement, l'excédent du compte courant et le bilan positif des finances publiques au pays sont d'autres facteurs qui peuvent inciter la détention de titres canadiens plutôt qu'américains. \*

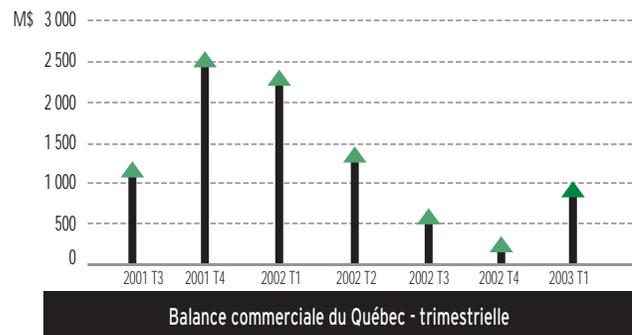
## Commerce extérieur

### Des crises se succèdent et malmènent les échanges commerciaux au Canada

Au premier trimestre de 2003, les exportations internationales de marchandises du Québec ont accusé un retard de 2,3 % par rapport au trimestre précédent, pour totaliser 16,8 milliards \$. Bien que les ventes québécoises d'avions et d'aluminium à l'étranger aient continué de croître, ces gains n'ont pu compenser les pertes subies dans les ventes d'équipement et de matériel de télécommunications ainsi que des moteurs d'avions. L'inertie de l'économie mondiale continue de freiner l'expansion de nos exportations. Pour leur part, les exportations vers les États-Unis, notre principal partenaire commercial, sont demeurées stables à 14 milliards \$ au premier trimestre de 2003, après avoir subi une légère baisse au quatrième trimestre de 2002. Sur une base mensuelle, les exportations québécoises, désaisonnalisées et en dollars de 1997, ont subi une perte de 1,7 % en mai, par rapport à avril. À la lecture des données de l'Institut de la statistique du Québec (ISQ), 17 des 25 principaux produits subissaient un repli en mai. Au cumul des cinq premiers mois de 2003, les exportations accusent une diminution de 2,5 %, par rapport à la même période de 2002. L'impact pour Montréal prend toute son importance lorsque nous savons que la métropole participe à plus de 50 % du total des exportations du Québec.

Quant aux importations, elles ont aussi subi un repli au premier trimestre de 2003 (par rapport au quatrième trimestre de 2002), à hauteur de 6,4 %. Les produits responsables de cette baisse sont ceux du pétrole, des automobiles et les produits de l'électronique (ordinateurs, équipements et matériel de télécommunications). Sur une base mensuelle, les importations du Québec (désaisonnalisées et en dollars de 1997) en provenance de l'étranger ont régressé de 4,2 % en mai, par rapport à avril 2003, alors que 14 des 25 principaux produits importés au Québec déclinaient. En comparaison à la même période l'an passé, la valeur cumulée des importations des cinq premiers mois de 2003 la devance de 7,6 %.

Bien que les exportations et les importations aient toutes deux enregistré une baisse, la balance commerciale s'est accrue au premier trimestre de 2003, par rapport à la période précédente. La raison est simple : le repli des importations a été plus important que celui des exportations. Au montant de 1,0 milliard \$, la balance commerciale a repris le terrain perdu au cours des deux derniers trimestres de 2002, mais demeure en deçà du niveau atteint au quatrième trimestre de 2001.



Source : Institut de la statistique du Québec

À l'échelle du Canada, la situation est encore plus critique, tout particulièrement depuis la découverte d'un cas de bœuf atteint de la maladie de la vache folle. Durant tout le mois de mai, 34 pays ont fermé leurs frontières aux exportations de bœuf canadien, faisant plonger la totalité des exportations de 3,2 %, à 31,6 milliards \$, soit le plus faible niveau depuis septembre 1999. Cette fermeture des frontières a eu comme impact un recul de 6,4 % des exportations du secteur des produits agricoles. La faiblesse des exportations d'aéronefs et de produits de l'automobile a aussi participé à faire chuter les exportations en juin. Des neuf principaux groupes de marchandises exportées, seul le groupe des produits de l'automobile a présenté une croissance, bien qu'elle fut très minime. Quant aux importations, elles ont reculé de 2,2 %. Seuls les produits énergétiques et les produits forestiers étaient exclus du mouvement baissier des importations en mai. L'abondance de l'offre de voitures au Canada et les difficultés éprouvées par les constructeurs automobiles à écouler leur stock de véhicules conditionnent à la baisse les importations du secteur automobile de 6,1 % en juin.

En somme, la balance commerciale du Canada a atteint 3,6 milliards \$, en baisse pour un troisième mois consécutif, ce qui correspond à son plus bas niveau depuis octobre 1999. L'appréciation de la devise canadienne par rapport au dollar américain continue de jouer un rôle sur l'évolution de la balance commerciale. \*



# Économie du Grand Montréal

## Transport en commun : une avenue de compétitivité

La majorité des grandes villes du monde sont aux prises avec le problème de congestion de leurs grands axes routiers et de tout ce que cela engendre comme impacts. Les gouvernements, les entreprises et la population se sensibilisent au problème et le protocole de Kyoto y est pour beaucoup. Évidemment, la congestion routière est accentuée par la convergence et la concentration de population vers les centres urbains, pour des raisons de travail, d'études et de divertissements. Qu'en est-il du problème de congestion et des coûts pour Montréal ? Quels sont les avantages du transport en commun pour notre agglomération ? Quelles sont les pistes de solution quant au problème de financement du transport en commun ?

### Les coûts de la congestion routière

Pour plusieurs personnes, conduire sa voiture aux heures de pointe est une épreuve de patience. Plusieurs études réalisées ici et ailleurs en Amérique ont présenté l'éventail des impacts économiques de la congestion. On évalue qu'aux États-Unis, la congestion routière coûte annuellement 75 milliards \$ US (plus de 1 % du PIB), soit l'équivalent de 8 milliards \$ US pour New York. Selon le ministre des Transports du Canada, le coût annuel de la congestion routière est estimé à 600 millions \$ pour les entreprises de Montréal. La congestion routière représentant des coûts énormes pour nos agglomérations urbaines grandissantes, il est donc de mise de prendre en compte l'ensemble des solutions pour résoudre ce problème.

### Les avantages du transport en commun

Le transport en commun se révèle le moyen le plus efficace pour contrer les effets négatifs de la congestion routière. Une étude de l'Association canadienne du transport urbain (ACTU), réalisée plus tôt cette année, présentait le transport en commun comme étant un important moteur de l'économie des villes canadiennes et un investissement de choix. «Dans une grande mesure, affirmait M. Roschlau, président-directeur général de l'ACTU, la compétitivité économique des villes canadiennes dépend de leur capacité à faire jouer un plus grand rôle au transport collectif dans l'amélioration de la mobilité et de la qualité de l'air de même que dans la réduction de la congestion routière.»<sup>5</sup>

Voici les quatre grands axes de bénéfices qui ont été identifiés. En premier lieu, un investissement dans le transport en commun en est un dans l'**efficacité**. L'étude de l'ACTU révélait que le coût moyen, par passager-kilomètre, du transport en commun dans les cinq villes les plus peuplées du Canada (Montréal,

Ottawa, Toronto, Calgary et Vancouver) était de 0,12 \$, comparativement à 0,46 \$ pour la voiture. Le transport en commun est donc un moyen de transport moins coûteux et plus efficace. Des analyses de coûts-bénéfices réalisées pour le compte de Transports Canada estimaient qu'en moyenne, les bénéfices économiques de ces projets étaient de l'ordre de 500 millions \$, alors que les coûts étaient de moins de 220 millions \$.

Deuxièmement, les investissements dans le transport en commun ont un impact positif direct et indirect sur la **création d'emplois**. Dans un premier temps, ils permettent d'accroître le nombre d'emplois au sein même du système de transport. Au Canada, on estime à plus de 40 000 employés la force de travail liée au transport en commun et à 2,1 milliards \$, leur masse salariale. En second lieu, ces investissements soutiennent indirectement des secteurs économiques locaux connexes, en plus d'aider à la création d'emplois dans ces secteurs. Nous n'avons qu'à penser aux petits commerces qui ont pignon sur rue aux abords des grands axes de transport collectif, tels qu'à la Gare Centrale à Montréal et dans le Montréal souterrain qui emploient des milliers de personnes et qui sont aussi des modèles d'utilisation des tunnels pour d'autres grandes villes.

Ensuite, il existe un lien étroit entre le transport collectif et la **mobilité des usagers**. À Montréal, 44 % des usagers utilisent le transport en commun pour se rendre au travail, selon l'Enquête Origine-Destination 1998, réalisée par la Société de transport de Montréal (STM). Même que 50 % des usagers affirment utiliser le transport en commun alors qu'ils auraient pu effectuer le même trajet en voiture. Pour ceux qui n'ont pas accès à une voiture, le transport en commun devient un service essentiel. C'est le cas notamment de certains parcs industriels où de nombreux employés, souvent de bas salariés qui, sans transport en commun, éprouveraient de la difficulté à se rendre au travail. En ce sens, l'initiative *allégo* pilotée par l'Agence métropolitaine de transport – qui vise à développer et promouvoir des alternatives de transport viables à l'auto en solo – illustre bien que des solutions novatrices peuvent être trouvées pour faciliter le déplacement d'employés vers leur milieu de travail.

Finalement, le transport en commun permet d'avoir une meilleure **qualité de l'air** puisqu'il s'agit d'une alternative moins polluante que la voiture. De plus, en aidant à réduire la congestion et l'achalandage sur les routes, le transport en commun favorise une meilleure santé publique et une meilleure sécurité routière. Par extension, les gains d'efficacité de l'usage étendu du transport en commun, dans nos agglomérations urbaines, permettraient à nos gouvernements d'utiliser ces ressources à d'autres fins, tels que les soins de santé ou l'éducation. D'autres avantages sont dignes de mention, entre autres, l'accroissement de la valeur des propriétés situées à proximité d'un service de transport en commun. En somme, le transport en commun permet, entre autres

5. Les arguments économiques à l'appui du transport collectif au Canada, Association canadienne du transport urbain (mai 2003).

# Économie du Grand Montréal



choses, de tendre vers l'atteinte des objectifs fixés par le protocole de Kyoto et, ce faisant, d'améliorer la qualité de vie de la société en général.

## Pistes de solution

Actuellement, les différents systèmes de transport en commun présentent des signes de vieillesse. En parallèle, l'achalandage augmente : au Canada, l'usage du transport en commun a augmenté de plus de 10 % depuis 1996, selon l'ACTU. À Montréal comme ailleurs au pays, un constat est clair : en premier lieu, il faut rénover et moderniser les infrastructures et, dans un deuxième temps, améliorer les services. Et pour ce faire, il y a de grands besoins financiers. Pour la première étape, la STM évalue qu'à Montréal, il faudra investir 1,674 milliard \$ sur 10 ans (voir tableau Infrastructures) et qu'il en coûtera 30 millions \$ sur 3 ans pour améliorer les services, de la révision de la fréquence jusqu'à l'implantation du réseau rapide en période hors pointe dans certains secteurs, en passant par le développement de nouveaux axes de transport et de nouvelles dessertes. La STM est prête à investir dans le transport en commun, mais d'autres partenaires, en l'occurrence les différents paliers de gouvernement, devront investir aussi.

## Maintenir les infrastructures existantes

### Coûts de rénovation et de modernisation

Remplacer les 336 voitures d'origine du métro	850 M\$
Remplacer et moderniser les équipements fixes du métro (Réno-Systèmes)	706 M\$
Procéder à la 2 <sup>e</sup> phase de Réno-Métro	81 M\$
Rénover l'Atelier Crémazie (réparation des autobus)	37 M\$
<b>Total</b>	<b>1 674 M\$</b>

Source : STM

À l'échelle du pays, il en coûte 3,1 milliards par an pour exploiter les différents systèmes de transport en commun. De cette somme, 63 % est défrayée par les usagers. Les paliers municipal et provincial complètent l'exercice. Contrairement aux autres pays du G7, le Canada (niveau fédéral) est le seul pays de ce regroupement à ne pas investir, de façon directe et substantielle, dans le transport en commun des villes<sup>6</sup>. Le palier municipal se retrouve dans un état : les besoins de transport en commun augmentent, mais ses revenus demeurent limités. À Montréal, la situation est encore plus critique quand on sait que les citoyens de la région (par les frais d'usagers, taxes foncières, taxes sur l'essence et droits d'immatriculation – dont une portion est consacrée au financement

du transport en commun) contribuent à 81 % du financement du transport en commun.

## Grille tarifaire de 2002

Villes	Espèces	Tickets	Passé mensuelle
<b>Montréal</b>	<b>2,25 \$</b>	<b>1,50 \$</b>	<b>50,00 \$</b>
Longueuil	2,80 \$	2,02 \$	59,50 \$
Laval	2,75 \$	2,22 \$	57,00 \$
Québec	2,25 \$	1,90 \$	58,60 \$
Ottawa	2,50 \$	1,70 \$	60,50 \$
Toronto	2,25 \$	1,80 \$	93,50 \$
Winnipeg	1,70 \$	1,65 \$	63,55 \$
Calgary	1,75 \$	1,65 \$	60,00 \$
Edmonton	2,00 \$	1,50 \$	55,00 \$
Vancouver	2,00 \$	1,80 \$	63,00 \$

Source : STM

Bien que le gouvernement fédéral (Discours du trône 2001), ait fait connaître son désir d'améliorer les infrastructures de transport en commun, en coopération avec les paliers provincial et municipal, un financement adéquat de sa part se fait toujours attendre. Les usagers contribuent déjà beaucoup et ce ne serait pas sans conséquence d'en exiger plus de leur part. En effet, des études démontrent clairement qu'il y a un lien inversement proportionnel entre le tarif et l'achalandage : selon la STM, une hausse de tarif de 10 % se solde par une diminution de l'achalandage qui se situe entre 2 % et 5 %.

Comme élément de réponse au problème du financement, une solution demeure : rentabiliser le transport en commun et le rendre plus attrayant. Pour ce faire, il faudra tout au moins maintenir l'accessibilité et le confort du transport en commun, en plus d'augmenter la fréquence et la rapidité des trajets, sans toutefois compromettre la rentabilité de l'entreprise, et tout cela, au moindre coût possible pour l'utilisateur (voir tableau Grille). Il faut donc que tous les intervenants – usagers, paliers de gouvernement fédéral, provincial et municipal – y investissent leur juste part. Il en va de la mobilité des transports et de la compétitivité des agglomérations. C'est en donnant tous ces outils à Montréal que nous pourrions contribuer à faire de notre agglomération urbaine, une agglomération performante et compétitive. ✖

6. L'atteinte du déficit zéro des paliers de gouvernement fédéral et provincial a eu des conséquences désastreuses sur les finances des municipalités. Selon l'OCDE, la décentralisation fiscale des dernières décennies orchestrée au Canada, semble avoir procuré aux provinces, mais pas aux municipalités, un financement adéquat de leurs services publics.



# Économie du Grand Montréal

## Développement économique : la nécessité d'un climat économique serein

Montréal a fait l'objet d'études commandées par les paliers de gouvernement fédéral et provincial – dans le but d'étudier son développement économique et sa structure de gouvernance –, elles ont mis en évidence le besoin de réorganiser économiquement et structurellement la métropole. De plus en plus, on assiste à une prise de conscience de la force d'attraction qu'ont les agglomérations urbaines. À titre d'exemple, le Grand Montréal compte pour près de 50 % de la population du Québec et on lui attribue plus de 50 % de son PIB et environ 70 % de ses exportations. On observe des proportions similaires pour d'autres grandes villes dans le monde. Selon la Communauté métropolitaine de Montréal (CMM), «On assiste, d'une part, à la consolidation de grands blocs économiques supranationaux et, d'autre part, à la "métropolisation" de l'économie. La convergence des forces du savoir et de la créativité, la proximité des lieux de décisions et des services, l'accès aux réseaux d'échange mondiaux et la séparation économique permettent aux grandes métropoles d'offrir l'environnement essentiel à l'innovation et à la compétitivité». C'est donc dire que les agglomérations urbaines sont au premier plan de la création de richesse et qu'elles se livrent une compétition féroce pour attirer travailleurs et individus. Pour Richard Florida, c'est la «qualité de l'endroit» – la combinaison, «le package», de plusieurs avantages – qui fait la différence et permet aux villes gagnantes d'attirer les investissements et les travailleurs spécialisés de l'économie du savoir qui est le facteur clé.

À une époque où la concurrence entre les agglomérations urbaines est de plus en plus vive, c'est une occasion que le Québec ne peut laisser passer : le développement économique doit se faire dans un environnement serein pour permettre aux acteurs économiques de se développer pleinement, tout en limitant le niveau d'incertitude. D'ailleurs, dès le début de l'automne, nous assisterons à un débat à l'Assemblée nationale du Québec entourant le projet de loi no 9 concernant la consultation des citoyens sur la réorganisation territoriale de certaines municipalités, autour duquel nous espérons voir émerger un consensus quant à l'importance des nouvelles villes fusionnées pour le développement économique, et cela, particulièrement dans la région métropolitaine de Montréal, le moteur économique du Québec. Malheureusement, l'accent est pour le moment placé sur l'organisation territoriale plutôt que sur le développement économique de notre agglomération.

Malgré la performance économique de Montréal qui a surpassé celles de ses concurrentes canadiennes ces dernières années, l'économie de notre agglomération accuse un retard historique par rapport à elles. Certains résul-

tats de la CMM, publiés en octobre 2002, fournissent des exemples frappants de ce retard dont celui-ci : la région métropolitaine de Montréal se classe 26<sup>e</sup> parmi les 26 plus grandes régions urbaines d'Amérique du Nord pour ce qui est du PIB *per capita* (voir tableau suivant). Constat : nous n'avons pas le luxe d'attendre et de voir l'agglomération urbaine de Montréal dévier de son chemin pendant que nous relâchons le soutien à sa croissance.

Si l'on ajoute à ces considérations l'ensemble des défis urbains majeurs auxquels les grandes villes québécoises doivent faire face – précarité financière, hyperdépendance aux revenus fonciers, infrastructures vieillissantes nécessitant des réinvestissements massifs et crises du logement, pour n'en nommer que quelques-uns, les coûts d'une conclusion qui tarde à venir dans le dossier des réorganisations municipales paraissent de plus en plus importants.

Produit intérieur brut par habitant			
Régions métropolitaines			
Boston	73 470 \$	Portland – Vancouver	38 279 \$
San Francisco	64 836 \$	Baltimore	38 242 \$
Seattle	50 241 \$	Cleveland	37 479 \$
New York	48 562 \$	Philadelphie	36 837 \$
Dallas	46 584 \$	Détroit	36 376 \$
Washington	44 750 \$	Phoenix	35 400 \$
Denver	44 113 \$	Pittsburgh	35 378 \$
Houston	42 838 \$	St-Louis	35 318 \$
Atlanta	41 478 \$	Tampa – St-Petersburg	35 198 \$
Chicago	41 285 \$	Toronto	33 581 \$
Los Angeles	40 031 \$	Miami	32 695 \$
San Diego	39 318 \$	Vancouver	28 545 \$
Minneapolis – St-Paul	38 587 \$	<b>Montréal</b>	<b>26 629 \$</b>

Source : Communauté métropolitaine de Montréal

À nos yeux, le processus enclenché par le débat du projet de loi no 9 doit minimiser l'incertitude et privilégier la stabilité et la continuité des structures municipales existantes, afin de remettre le développement économique au premier rang des préoccupations des décideurs de notre agglomération urbaine. C'est d'ailleurs pour cette raison qu'à la 5<sup>e</sup> recommandation de notre mémoire sur le projet de loi, nous avons suggéré que la consultation porte sur la situation actuelle, donc sur l'adhésion aux nouvelles villes, plutôt que sur les défusions.

# Économie du Grand Montréal



Pour nos entreprises, l'incertitude coûte cher en temps et en argent. Le climat économique et le climat politique y sont pour beaucoup. Historiquement, les changements de gouvernement ou de politique économique ont eu des répercussions sur les investissements publics et privés au Québec. Le choix d'investir ou non dans une entreprise, dans un secteur ou dans une économie est intimement lié à ce que l'on connaît de l'entreprise, du secteur ou de l'économie : si les perspectives économiques deviennent incertaines, cela affectera vraisemblablement l'investissement.

Au même titre, la réglementation et les formalités administratives représentent un coût pour les entreprises et pour les PME. Au Québec, le Rapport du groupe conseil sur l'allègement réglementaire, communément appelé le «Rapport Lemaire», publié en juin 2000, faisait état de ce fardeau pour les entreprises de toutes tailles. Bien qu'une évaluation chiffrée et complète ne puisse être faite dans ce document, les auteurs tenaient à spécifier que «ces effets se font surtout sentir sur le démarrage ainsi que sur la croissance et la compétitivité des entreprises, plus particulièrement les PME». Les charges administratives et la réglementation sont évidemment plus lourdes pour les PME que pour les grandes entreprises, puisque ce fardeau est supporté par moins de personnes et que les ressources de soutien – notamment juridiques – peuvent leur être moins facilement accessibles. Le tableau suivant est très évocateur du poids réglementaire supporté par les PME. Si l'on considère qu'elles sont, par définition, des entreprises de moins de 100 employés, le poids de cette réglementation est d'environ cinq fois plus important pour les PME que pour la grande entreprise.

## Coût unitaire de la réglementation selon la taille de l'entreprise moyenne de 10 pays (1999)

Taille de l'entreprise	\$ par employé
0-19 employés	6,835 \$
20-49 employés	2,229 \$
50-500 employés	1,337 \$

Source : OCDE

Tout cela prend une signification encore plus importante quand on connaît le poids économique des PME dans l'économie du Québec. Selon un récent texte paru dans la revue *Options politiques* de l'Institut de recherche en politiques publiques (Les grands enjeux économiques du Québec – août 2003), 75 % des entreprises au Québec comptent de un à quatre employés. Le ratio augmente à 97 % lorsqu'on considère les firmes regroupant 50 employés ou moins. Sans contredit, les PME sont au cœur de l'économie du Québec. Du côté de la main-d'œuvre, les PME occupent 43,5 % de la force de travail,

créent plus de huit emplois sur dix et sont responsables de la moitié du PIB annuellement.

De plus, le fardeau fiscal vient aussi s'ajouter au poids déjà supporté par les entreprises. Nous demeurons la juridiction provinciale la plus taxée en Amérique du Nord, avec la somme de nos taxes et impôts qui représentent 40,3 % du PIB, contre 35,7 % au Canada (ministère des Finances – 2000). Évidemment, cela affecte notre développement économique puisque nous possédons des particularités qui nous rendent moins performants.

L'élection d'un nouveau gouvernement provincial, le printemps dernier, s'est traduite par un changement d'approche dans les politiques économiques. Le nouveau gouvernement a pris comme engagement d'alléger le fardeau fiscal des entreprises, particulièrement celui des PME, entre autres, en éliminant graduellement la taxe sur le capital qui nuit à la création d'emplois et à l'investissement. De plus, une révision de tous les programmes d'aide et crédits d'impôt aux entreprises a déjà été entamée. Les résultats devraient être connus au prochain budget provincial.

Des propositions d'allègement de nature réglementaire et législative ont aussi été faites par ce gouvernement. Essentiellement, il propose l'allègement de la réglementation économique et fiscale par la simplification des programmes d'aide aux entreprises, en plus d'une diminution de la bureaucratie. Les entrepreneurs estiment le fait de remplir divers formulaires comme un frein à leur dynamisme puisque, lorsqu'ils sont occupés à remplir ces documents, ils ne sont pas occupés à développer leur entreprise. Cela est encore plus palpable dans le cas d'une petite entreprise. À ce titre, on note également le désir d'une révision globale des lois québécoises qui ont trait au marché du travail, notamment la révision de l'article 45 du Code du travail dans le but de faciliter le recours à la sous-traitance.

En somme, tous ces allègements et améliorations, qu'ils soient de nature organisationnelle ou fiscale, doivent être faits en ayant en tête la compétitivité et le développement économique de Montréal et de la province. La Chambre juge que le climat économique en place doit être serein et doit permettre à tous les agents économiques de jouer un rôle dans le développement concerté de notre agglomération unie et compétitive. À cet égard, s'il ne fait aucun doute que des ajustements à ces allègements doivent être apportés, la Chambre souhaite qu'ils soient faits après mûre réflexion plutôt qu'ils soient précipités. \*

# Clin d'oeil sur Montréal

## La transmission des entreprises : stratégies gagnantes

Par Louise St-Cyr, titulaire de la Chaire de développement et de relève de la PME, HEC Montréal



*Le mandat de la Chaire est d'offrir une réflexion de fond sur le phénomène de la pérennité des PME. Cette réflexion s'articule autour de deux grands axes, soit celui du développement des PME, de leur saine gestion et de leur croissance et celui de la relève de l'entrepreneur-fondateur, essentielle à sa continuité.*

L'importance des PME dans l'activité économique et sociale étant largement reconnue<sup>7</sup>, il est normal que leur pérennité soit au cœur des préoccupations de plusieurs. À cet égard, deux constats attirent l'attention. D'abord, l'estimation du nombre important de transferts d'entreprise qui prendront place dans les années à venir : on évalue à plus de 50 % la proportion de propriétaires d'entreprises au Québec qui prendront leur retraite d'ici 5 à 10 ans<sup>8</sup>; ensuite, le taux de survie des entreprises au moment du passage d'une génération à une autre : des études menées aux États-Unis ont avancé des taux de disparition d'entreprises de l'ordre de 70 % de la première à la deuxième génération. Bien sûr, il faut s'attendre à un certain nombre de disparitions (fusions, acquisitions, fermetures volontaires), mais plusieurs intervenants du domaine des PME affirment que ce taux pourrait être réduit de façon importante si les propriétaires accordaient davantage d'importance à la planification du transfert d'une génération à l'autre.

Les auteurs qui ont écrit sur la transmission des entreprises s'entendent pour décrire ce phénomène non pas comme un événement fortuit, mais plutôt comme un processus qui s'échelonne sur plusieurs années et qui commence avec la préparation des successeurs et se termine avec le désengagement complet du prédécesseur. S'il est vrai que la durée de ce cheminement varie selon certaines caractéristiques de l'entreprise (comme sa taille, son caractère familial ou non), la notion de processus vient renforcer l'importance de sa planification. Or, il semble que les entrepreneurs planifient peu. Raison de plus de s'inquiéter du nombre important de transferts qui devraient s'effectuer dans les années à venir.

À la Chaire de développement et de relève de la PME à HEC Montréal<sup>9</sup>, nous avons voulu en savoir davantage sur le phénomène de la transmission des entreprises au Québec en interrogeant des entrepreneurs qui avaient déjà réalisé un transfert d'entreprise. Quelles avaient été leurs stratégies ? Avaient-ils planifié la transmission ? Jusqu'à quel point ?

L'étude, menée au printemps 2002, a permis de recueillir des données auprès de 173 propriétaires dirigeants d'entreprises québécoises ayant vécu une transmission. L'échantillon de départ a été constitué à partir du fichier du Centre de recherche industriel du Québec (CRIQ) duquel nous avons sélectionné toutes les entreprises constituées avant 1974, comprenant entre 10 et 500 employés, et dont le chiffre d'affaires était supérieur à un million de dollars<sup>10</sup>.

## Les entreprises répondantes

Les 173 entreprises qui ont participé à l'enquête proviennent de toutes les régions du Québec et plus du quart d'entre elles sont de la région de Montréal. Nul doute qu'il s'agit de PME : 69 % d'entre elles ont un chiffre d'affaires variant entre un et dix millions de dollars et 66 % comptent entre dix et cinquante employés. Notons que les entreprises de Montréal sont à peine plus grosses que celles des autres régions. Le secteur manufacturier est majoritaire quoique les grossistes et distributeurs soient plus importants à Montréal. Cette forte présence du secteur manufacturier s'explique par le recours au fichier du CRIQ pour la constitution de l'échantillon. Les entreprises existent depuis 43 ans en moyenne, un chiffre élevé qui découle de l'exigence d'avoir vécu au moins un transfert générationnel pour participer à l'étude. Plus de 80 % des entreprises sont familiales (78 % à Montréal et 86 % dans les autres régions). Dans cette étude, c'est l'opinion des répondants qui a servi à déterminer le caractère familial ou non de l'entreprise.

## La réussite

Toutes les entreprises participantes peuvent prétendre à la réussite puisqu'elles ont survécu au moins à un transfert. Mais, au-delà de la simple notion de survie, 65 % de ces entreprises ont vu leur chiffre d'affaires et leur nombre d'employés croître depuis le transfert; 92 % affirment bénéficier d'une santé financière relativement bonne; et 73 % ont conquis de nouveaux marchés. Selon l'opinion des entrepreneurs eux-mêmes, le

7. Au Québec, selon les statistiques compilées par le MIC en 1996, 98 % des employeurs embauchent 100 personnes ou moins.

8. Selon un sondage réalisé par Campbell expertise en 2000. Voir : St-Cyr, L. et F. Richer, «La planification de la relève dans les entreprises – Statistiques et réflexions», Revue Gestion, vol.26, no 2, 2001, p.19-26.

9. Les partenaires financiers de la Chaire sont : Le Fonds de Solidarité FTQ, l'Ordre des Administrateurs agréés, Développement économique Canada- région du Québec, Hydro-Québec, Bell Canada et PriceWaterhouseCoopers. Pour la réalisation de cette recherche, des fonds ont également été obtenus du Ministère du développement économique régional du Québec (auparavant le Ministère de l'Industrie et du Commerce du Québec).

10. Cet échantillon comprenait 2003 entreprises

# Clin d'oeil sur Montréal

transfert a été un succès dans 90 % des cas. Les différences entre les répondants de Montréal et ceux d'ailleurs ne sont pas très importantes : un peu moins de croissance en terme d'emplois à Montréal, mais plus d'ouverture sur de nouveaux marchés.

## Les stratégies

Comment ces entreprises qui ont réussi s'y sont-elles prises ? Quels moyens ont-elles utilisées ? Nous examinons d'abord les aspects du transfert de propriété et ensuite ceux du transfert de direction :

### Le transfert de propriété

Le transfert de propriété s'est échelonné sur un assez grand nombre d'années : cinq ans en moyenne, quoique pour 50 % des entreprises, la durée a été de seulement 2 ans. Les spécialistes auxquels les entrepreneurs ont fait le plus souvent appel sont les comptables et les fiscalistes. Les modes de financement adoptés étaient-ils avantageux ? Cette question est importante puisque des études menées aux États-Unis ont démontré qu'un montage financier inadéquat au moment du transfert peut précipiter la faillite de l'entreprise.

Si la plupart des participants (81 %) n'ont utilisé qu'un mode de financement pour l'acquisition de la propriété, les sources, elles, sont variées. Les sources personnelles (épargne, emprunt personnel auprès d'institutions financières, de parents ou d'amis) sont de loin les plus fréquentes (40 %). Le don de parts du prédécesseur est présent à hauteur de 19 %. Cette dernière forme de financement est nettement la plus avantageuse pour les successeurs. C'est l'emprunt personnel auprès d'une institution financière qui semble causer le plus de difficultés. La région de Montréal se distingue à certains égards par rapport aux autres régions du Québec. Le transfert de propriété y est plus rapide (50 % des entreprises prennent un an ou moins). Comme le don de parts y est plus fréquent et l'emprunt personnel auprès d'une institution financière l'est moins, les répondants de Montréal affirment éprouver moins de difficultés que les autres.

### Le transfert de direction

Sur le plan de la préparation des successeurs, les écrits sur la relève soulignent l'importance du niveau d'instruction, de l'expérience de travail prise à la fois à l'extérieur et à l'intérieur de l'entreprise. Ils mentionnent également l'avantage que constitue l'entrée dans l'entreprise à un poste de niveau de base, ou tout au moins intermédiaire, de façon à gagner une certaine légitimité. La littérature insiste aussi sur la nécessité d'un règne conjoint suffisamment long pour assurer un transfert adéquat des apprentissages. Enfin, des structures comme le conseil de famille et le conseil d'administration – ce dernier comprenant des membres provenant de l'extérieur – sont considérés comme des atouts.

Les participants à notre étude confirment en grande partie les enseignements de la littérature à cet égard et, conséquemment, leur succès ne nous étonne pas. Les trois quarts d'entre eux ont complété des études postsecondaires, plus de la moitié bénéficie d'une expérience extérieure et les deux tiers<sup>11</sup> sont entrés dans l'entreprise à un poste de niveau de base ou intermédiaire. L'expérience prise à l'intérieur, en présence du prédécesseur, a été assez longue : elle a duré en moyenne 12 ans. Cependant, ils sont peu nombreux à avoir bénéficié des services d'un conseil de famille (16 %) et d'un conseil d'administration avec membres extérieurs (28 %). Deux variables distinguent les répondants de Montréal : leur niveau de scolarité est plus élevé et ils sont plus nombreux à avoir exercé un emploi à l'extérieur.

### La planification

Même si la plupart des recherches menées auprès des entrepreneurs affirment que ces derniers planifient peu, les répondants à notre étude avaient en majorité mis en place des éléments de planification du transfert. Nombreux sont ceux (près des deux tiers) qui avaient rédigé un testament, pris des assurances personnelles sur la vie, fait appel au gel successoral ou à la mise sur pied d'une fiducie et permis au successeur de prendre de l'expérience à l'intérieur de l'entreprise. Plus du tiers avaient contracté des assurances pour payer les impôts au décès et s'étaient assurés d'un rôle satisfaisant pour le prédécesseur, une fois le transfert terminé. Activités de base, certes, mais qui se sont révélées suffisantes pour assurer la pérennité de l'entreprise.

### Conclusion

Les résultats de cette recherche sont encourageants : ils démontrent que plusieurs entreprises peuvent réussir à passer avec succès le test du passage d'une génération à l'autre, et cela, en mettant en place des stratégies qui sont à la portée de tous en ce qui a trait, entre autres, à la scolarité, à l'expérience, au poste d'entrée dans l'entreprise et à la durée du règne conjoint. Le soutien financier (dons de parts, vente à rabais) constitue également un atout pour amoindrir les difficultés. Soulignons en terminant que les deux tiers des répondants provenant d'entreprises familiales ont qualifié la communication dans la famille de très bonne ou d'excellente, condition qui a sûrement favorisé le succès de la transmission. Évidemment, derrière ces 173 transmissions réussies, nous ne savons pas combien se cachent de cas d'échec. Malgré tout, si la tendance observée dans notre échantillon se maintient, nous pouvons entrevoir avec une certaine sérénité les années à venir. \*

*Laurie St-Cyr*

11. Pour la moitié de ces répondants, l'expérience s'est échelonnée sur plus de quatre ans.

## Montréal et la nouvelle économie : vitalité et diversification

Depuis une dizaine d'années, on parle beaucoup de la nécessité de transformer l'environnement économique de manière à l'adapter à la «nouvelle économie». On désigne par cette expression une économie axée sur la connaissance scientifique et technique plutôt que sur les industries primaires et les industries de main-d'oeuvre traditionnelles. Bien que les secteurs de la nouvelle économie éprouvent des difficultés depuis quelque temps – ce que l'on pourrait assimiler à une crise de croissance, preuve que ces secteurs ont progressé trop rapidement – ils ont toujours un rôle important à jouer.

Une étude récente de Statistique Canada<sup>12</sup> fournit des données intéressantes sur les secteurs de la nouvelle économie au Canada et apporte de bonnes nouvelles pour l'économie du Montréal métropolitain et les entreprises des secteurs de la science et de la technologie. Même si les données les plus récentes de cette étude datent de 2000, année où l'activité dans bon nombre de secteurs de la nouvelle économie était maximale avant que ne survienne la débâcle, les auteurs font ressortir un certain nombre de points intéressants concernant la place de Montréal dans la nouvelle économie au pays.

Fait à souligner : Montréal est la région métropolitaine de recensement (RMR) la plus diversifiée au Canada en ce qui concerne le nombre de secteurs à vocation scientifique (VS) ou de secteurs fondés sur les technologies de l'information et des communications (TIC). Montréal comptait des entreprises dans les 19 secteurs des TIC et dans 37 secteurs VS (sur un total de 56), ce qui la classait *ex aequo* avec Toronto et Calgary pour le plus grand nombre d'entreprises dans chaque catégorie. Il est intéressant de noter que Montréal est en fait la RMR la plus diversifiée globalement : on y recense 819 secteurs d'activité (sur un total possible de 860). Toronto vient au deuxième rang avec 809 secteurs.

Autre fait intéressant : en date de 2000, Montréal était la RMR qui comptait la plus forte proportion d'emplois rattachés aux secteurs de la nouvelle économie. Ainsi, 5,7 % de tous les emplois dans la RMR étaient répertoriés dans le secteur des TIC, tandis que 6,5 % de tous les travailleurs se trouvaient dans les secteurs VS. Le total des deux pourcentages (12,2 %) plaçait Montréal au premier rang des RMR, avec Ottawa-Hull, pour le pourcentage de travailleurs appartenant aux secteurs de la nouvelle économie. Pour chacune des catégories prises individuellement, Montréal se classait au deuxième rang des RMR pour les secteurs VS, et au cinquième rang pour le secteur des TIC. Il est important de noter que la part de l'emploi total rattachée aux secteurs de la nouvelle économie est passée d'un maigre 9 % en 1990, à 12,2 % en 2000, ce qui représente une hausse de 3,2 points de pourcentage (ou + 47 500 emplois), la troisième en importance après Ottawa-Hull (3,5 points) et Hamilton (4,6 points). Avec une telle proportion de l'emploi rattachée aux secteurs de la nouvelle économie, il ne faut pas s'étonner des difficultés que connaît actuellement le marché du travail à Montréal en raison de la restructuration que subissent ces secteurs.

Malgré les difficultés récentes de ces secteurs relativement jeunes, les statistiques révèlent que Montréal possède deux atouts qui garantiront une reprise rapide le moment venu : le premier étant sa main-d'oeuvre qualifiée, la deuxième en importance (en chiffres absolus) derrière celle de Toronto et la première en ce qui a trait à sa proportion dans l'ensemble de l'emploi local. Le deuxième atout est que Montréal a prouvé qu'elle est capable de s'ajuster rapidement aux exigences et aux attentes que suscite la nouvelle donne économique. En alliant avec maîtrise la diversification à une abondante main-d'oeuvre qualifiée, Montréal sera prête pour le retour en force de la nouvelle économie. ✖

Par Michael Yake  
Développement économique Canada

Bureau d'Affaires de l'Île-de-Montréal  
(514) 283-2500  
[www.dec-ced.gc.ca](http://www.dec-ced.gc.ca)  
[montreal@dec-ced.gc.ca](mailto:montreal@dec-ced.gc.ca)



Développement  
économique Canada Canada Economic  
Development

Canada

12. Voir Beckstead, D., Brown, M., Gellatly, G. et Seaborn, C. (2003). Une décennie de croissance : la répartition géographique émergente des branches de la nouvelle économie dans les années 90, no 11-622-MIF2003003 au catalogue. Division des études de l'analyse micro-économique, Ottawa, Statistique Canada.