

Le bilan de la croissance de la productivité au Canada est plutôt médiocre quand on le compare à ceux d'autres pays, ce qui n'a rien de rassurant pour notre futur niveau de vie. On a proposé, au cours des années, de nombreuses hypothèses pour expliquer ce phénomène, et il est vrai que plusieurs facteurs entrent en jeu. D'après une explication qui revient souvent, la fiche décevante du Canada en matière de croissance de la productivité serait attribuable en partie à un manque d'innovation dans le secteur commercial de l'économie. Malgré la mise en place par le fédéral de nombreux programmes destinés à remédier à cette situation, on ne constate aucun progrès appréciable. La présente étude tente de déterminer si les politiques destinées à encourager l'innovation commerciale ont été mal conçues ou mal appliquées, et s'il se dégage de cette analyse des leçons pour la formulation des politiques.

L'étude fait d'abord un survol de la nature et de la gravité du problème de la productivité du Canada. Divers facteurs peuvent l'influencer, et il est difficile de quantifier l'apport de l'innovation à cet égard, tout comme il est difficile de mesurer l'innovation elle-même. De plus, il est possible que l'effet de la faible croissance de la productivité sur le revenu national soit compensé par l'amélioration des termes d'échange du Canada avec ses partenaires commerciaux. Ceci étant dit, les données disponibles indiquent que la croissance de la productivité canadienne est relativement lente et que cela est attribuable, tout au moins en partie, au taux relativement faible d'innovation. Les caractéristiques sous-jacentes de l'économie canadienne jouent peut-être un rôle à cet égard, mais le cadre actuel des politiques publiques y est également pour quelque chose.

Le marché dans lequel évoluent les innovateurs éventuels revêt une importance toute particulière pour les politiques publiques. Les possibilités et les rendements qu'offre le marché – les catalyseurs de l'innovation commerciale – dépendent étroitement, en effet, de son fonctionnement. Au nombre de ces facteurs figurent l'accès efficace aux marchés canadiens et internationaux, la concurrence et l'intégrité des marchés. Il faut notamment se pencher plus attentivement sur l'ensemble du régime fiscal, et non seulement sur les mesures ponctuelles comme le crédit d'impôt pour les activités de recherche scientifique et de développement expérimental (RS-DE). On reconnaît généralement que l'innovation commerciale doit répondre aux besoins du marché, mais les politiques publiques ont plutôt eu tendance à encourager la production de connaissances scientifiques.

Le reste de l'étude est consacré à un examen des données relatives aux effets des politiques publiques destinées à encourager l'innovation commerciale, y compris le sou-

tien accordé aux organismes de financement et à la coopération interinstitutionnelle, les mesures fiscales destinées à appuyer les activités de RS-DE et l'octroi direct de subventions aux activités de recherche-développement.

En ce qui a trait à l'innovation financière, la question demeure à savoir s'il y a des lacunes du côté de l'offre de capital ou plutôt un manque de débouchés pour les investissements. On convient généralement que le marché du capital de risque a besoin de plus d'investisseurs avertis et non pas simplement de plus d'investisseurs : les incitations fiscales ont attiré de nouveaux capital-risqueurs, mais bon nombre d'entre eux se sont avérés peu habiles.

Les politiques publiques au Canada ont beaucoup misé sur les mesures propres à faciliter et à encourager la création de liens entre les laboratoires d'État, les chercheurs universitaires et les entreprises. Cette approche a porté fruit, mais certains analystes font valoir que la principale contribution des universités à l'économie doit résider dans la formation plutôt que dans le développement d'innovations commerciales.

Le crédit d'impôt du Canada en faveur des activités de RS-DE est relativement généreux dans le contexte international. Toutefois, l'intensité en R-D du secteur privé reste relativement faible au Canada. De plus, les autres impôts sur les entreprises neutralisent en partie l'effet de ce crédit. Deux réformes proposées, qui pourraient s'avérer utiles, consisteraient à élargir l'admissibilité aux crédits remboursables et à rétrécir l'écart entre les taux de crédit auxquels ont accès les petites entreprises privées sous contrôle canadien et ceux dont peuvent se prévaloir les autres entreprises.

Bon nombre de programmes fédéraux destinés à encourager l'innovation ont échoué lamentablement, la plupart du temps parce qu'ils poursuivaient toute une gamme d'objectifs stratégiques dont certains n'étaient pas de nature à favoriser l'innovation. D'autres, comme le Programme d'aide à la recherche industrielle, affichent de meilleurs résultats, mais il faut se rappeler que leur objectif consiste à améliorer l'utilisation des ressources plutôt que de simplement procurer des emplois.

L'auteur conclut en affirmant que le défi que doit relever l'innovation commerciale se résume essentiellement à faire en sorte que l'entrepreneuriat ait accès à des opportunités qui lui seront profitables. Si les gouvernements s'inquiètent vraiment de l'innovation au Canada, ils devront aller au-delà des politiques des dernières décennies et adopter des mesures qui risquent de compliquer leur tâche du point de vue politique : abaisser les impôts sur le travail, l'épargne, l'investissement et la prise de risques, et alléger la réglementation qui a pour effet de restreindre les marchés et la concurrence.