

Le secteur manufacturier du Canada traverse une crise économique sans précédent. Il semble bien que sa production, en décroissance depuis trois ans, va continuer à connaître des temps difficiles. On peut sans doute attribuer la faiblesse actuelle à la récession profonde qui sévit aux États-Unis, mais les fabricants canadiens souffrent également, à plus long terme, d'un manque de compétitivité qui, s'il n'est pas corrigé, persistera longtemps après que la récession ne sera plus qu'un mauvais souvenir. La présente étude se penche sur les moyens que peut prendre la politique publique pour relever la productivité manufacturière au Canada.

La productivité du travail, qui mesure la valeur marchande de la production horaire des travailleurs, est un indicateur fondamental de la santé économique du secteur manufacturier. Non seulement représente-t-elle la « limite de vitesse » à laquelle devrait s'astreindre l'augmentation des salaires et des avantages sociaux pour qu'une économie reste viable, mais elle a un effet déterminant sur la compétitivité de l'industrie quant aux coûts. La productivité du travail s'est accrue plus rapidement au Canada qu'aux États-Unis dans les années qui ont suivi l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange canado-américain en 1988, de sorte que le faible écart de productivité qui existait alors s'était presque résorbé vers le milieu des années 1990. Après l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), toutefois, l'écart s'est creusé considérablement, de sorte qu'il est présentement de 25 p. 100 en faveur des États-Unis. Or le but de l'ALENA était, tout au moins en partie, d'élargir l'accès aux marchés, d'intensifier les forces concurrentielles et de stimuler l'augmentation de la productivité. L'élargissement de l'écart de productivité qui s'est produit malgré l'ALENA constitue donc un dilemme pour les responsables de la politique économique.

Ayant procédé à un examen exhaustif de la littérature économique, les auteurs en concluent que la performance médiocre du Canada au chapitre de la productivité tient principalement à l'insuffisance de l'investissement dans plusieurs domaines. L'économie canadienne est en effet déficiente en investissements lorsqu'on la compare à celle des États-Unis, alors que ce sont précisément les investissements qui sont la source de la majeure partie de la croissance de la productivité : investissements dans les équipements intégrant les nouvelles technologies qui accroissent l'efficacité des travailleurs, dans les ordinateurs et la réseautique qui permettent de réorganiser les processus de production, ou dans les infrastructures publiques qui fournissent le fondement même sur lequel les entreprises peuvent s'appuyer pour développer leur compétitivité. Le Canada affiche des faiblesses sensibles à

tous ces niveaux. Pour relever le taux de croissance de la productivité, il est essentiel de s'attaquer à ces lacunes.

Les fabricants canadiens sont moins innovateurs que leurs homologues américains, tant en ce qui a trait à la mise au point de nouveaux produits qu'en ce qui concerne l'adoption de processus de production plus efficaces, et ce, malgré le rétrécissement de l'écart global entre les deux pays du point de vue des dépenses en R-D. L'augmentation des investissements publics en R-D depuis une dizaine d'années n'a pas réussi à stimuler l'innovation des entreprises au Canada. Non pas que celles-ci manquent de nouvelles idées pour accroître leur efficacité et améliorer la conception des produits, mais pour que ces idées puissent être exploitées à leur pleine mesure, il faut investir dans les équipements (notamment dans les technologies de l'information et des communications), en plus de développer des capacités de gestion et d'être disposé à prendre des risques.

Par ailleurs, les données empiriques examinées par les auteurs montrent que les gains de productivité rattachés aux technologies importées par les entreprises étrangères qui établissent des usines de production au Canada ont des retombées positives sur les fabricants canadiens, créant une conjoncture favorable à tous. Ce pourrait être là, disent les auteurs, un argument en faveur d'un assouplissement des limites imposées à la propriété étrangère ainsi que d'une réforme des critères régissant l'investissement direct étranger, qui s'inscriraient dans la ligne des recommandations du Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence.

Les auteurs affirment qu'il importe de reconnaître et de mieux comprendre l'insuffisance de la demande en investissements, en innovations et en compétences techniques au Canada. Bien que l'offre des facteurs qui contribuent à la croissance de la productivité au Canada soit généralement suffisante — par exemple, le Canada consacre des investissements considérables à la R-D, et le niveau de compétence de sa main-d'œuvre est élevé par rapport à la norme internationale —, le problème tient à l'insuffisance de la demande des entreprises en innovations, en capital physique et en travailleurs hautement qualifiés. Un allègement de la fiscalité des sociétés les inciterait sans doute à investir davantage dans les machines et les biens d'équipement, mais il faudra aussi, pour que les fabricants canadiens puissent réaliser leur potentiel de productivité, que les responsables politiques aient une connaissance plus approfondie des facteurs qui entravent le fonctionnement de marchés innovateurs et compétitifs. Parmi ces obstacles, on peut mentionner le rôle de la réglementation, le manque d'aptitude ou d'empressement des chefs d'entreprise à exploiter les possibilités d'innovation offertes par les technologies d'information et la taille relativement petite du marché intérieur canadien.