

Bulletin de la Direction générale de l'analyse de la politique microéconomique

Dans ce numéro ...

DOSSIER DE RECHERCHE

- Le réveil d'un géant endormi
- Des éléments importants de la croissance de l'entreprise
- Tertiarisation de l'économie ?

PROGRAMME DES CONFÉRENCIERS ÉMINENTS

- Monty Graham donne un aperçu de la réunion de l'OMC à Singapour
- Les accords commerciaux préférentiels, selon Jagdish Bhagwati
- De nouvelles notions de croissance, selon Dale Jorgenson

ANNONCES

- Programme des conférences éminents, 1997-1998
- Lancement imminent du volume de recherche sur le financement de la croissance au Canada

PUBLICATIONS

Les pauvres et les riches : Les sources de croissance

La compréhension du processus de la croissance économique est l'un des impératifs fondamentaux des politiques publiques et une préoccupation majeure de la science économique. À la grandeur de la planète, plusieurs pays moins bien nantis s'efforcent de rattraper les pays plus riches; le remède le plus sûr au sous-développement est la croissance économique. Même si la croissance peut créer en soi des problèmes – pollution et urbanisation excessive, par exemple –, ces maux perdent de l'importance lorsqu'on les compare aux préjudices causés par les retards économiques des pays pauvres. Le coût de ce retard industriel, sous forme de faibles niveaux de vie et de souffrances inutiles, est renversant.

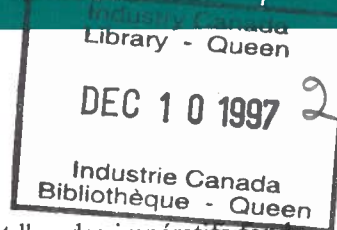
L'étude de la croissance ne doit pas se faire uniquement dans le contexte mondial. Dans



les divers pays, les entreprises s'efforcent de prendre de l'expansion, en essayant de rattraper les plus grandes et celles qui ont plus de succès. Même à l'intérieur du microcosme qu'est l'entreprise, les gens luttent pour maintenir leur position relative, qui se mesure en terme de rémunération et de sécurité d'emploi.



Tous les articles dans ce numéro traitent d'un aspect ou d'un autre de la croissance. Winnie Lam considère les perspectives de croissance de la Chine sous l'angle d'un ensemble de mesures de libéralisation de l'investissement étranger et des échanges commerciaux. Gilles McDougall et David Swimmer analysent les facteurs qui contribuent à la croissance de l'entreprise, tandis que Surendra Gera et Kurt Mang examinent le rôle joué par les industries de la « nouvelle économie » sur le plan de la croissance et de la restructuration de l'économie canadienne. La présentation de Monty Graham, dans le sillage de la réunion ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) qui s'est tenue à Singapour en décembre dernier, traite des possibilités de croissance résultant de l'ouverture des marchés internationaux pour les nouveaux arrivants. Jagdish Bhagwati dénonce la prolifération des accords commerciaux préférentiels en faveur de négociations commerciales multilatérales et il insiste sur les possibilités de croissance accrues qui découlent de l'élimination des entraves au commerce à l'échelle mondiale. Enfin, Dale Jorgenson examine les principales sources de croissance dans les pays de l'OCDE ainsi que dans les économies nouvellement industrialisées de l'Asie et de l'Amérique latine.



PROGRAMME DE RECHERCHE ET DE PUBLICATIONS D'INDUSTRIE CANADA

PARUTIONS RÉCENTES

COLLECTION DOCUMENTS DE TRAVAIL

N° 16: *Stratégies commerciales des PME et des grandes entreprises au Canada*, Gilles McDougall et David Swimmer.

En se fondant sur les résultats d'une enquête auprès d'entreprises individuelles, cette étude a pour objet d'examiner si les stratégies de croissance et de compétitivité poursuivies par les grandes entreprises se distinguent de celles des PME.

N° 17: *Incidence sur l'économie mondiale des réformes en matière d'investissement étranger et de commerce mises en oeuvre en Chine*, Winnie Lam.

L'auteure de cette étude analyse un scénario en vertu duquel la Chine élimine complètement toutes ses restrictions au commerce et à l'investissement étranger. Les répercussions de ce scénario sur la Chine et d'autres nations commerçantes sont étudiées en utilisant un modèle d'équilibre général calculable.

À PARAÎTRE

COLLECTION DOCUMENTS DE TRAVAIL

N° 18: *Les disparités régionales au Canada : diagnostic, tendances et leçons pour la politique économique*, Serge Coulombe.

À PARAÎTRE

COLLECTION DOCUMENTS HORS SÉRIE

N° 16: *Le développement durable : concepts, mesures et déficiences des marchés et des politiques au niveau de l'économie ouverte, de l'industrie et de l'entreprise*, Philippe Crabbé.

N° 17: *La mesure du développement durable : étude des pratiques en vigueur*, Peter Hardi, Stephan Barg, et Tony Hodge.

N° 18: *Réduction des obstacles réglementaires au commerce : leçons à tirer de l'expérience européenne pour le Canada*, Ramesh Chaitoo et Michael Hart.

COLLECTION DOCUMENTS DE DISCUSSION

N° 5: *La recherche d'Industrie Canada sur l'investissement étranger : enseignements et incidence sur les politiques*, Ron Hirshhorn.

ANNONCES

PROGRAMME DES CONFÉRENCIERS ÉMINENTS

Voir en page 16 pour la liste des conférenciers prévus en 1997-1998.

PARUTION PROCHAINE D'UN DOCUMENT DE RECHERCHE D'INDUSTRIE CANADA

Industrie Canada lancera officiellement son ouvrage intitulé *Le financement de la croissance au Canada*, à Vancouver, le 18 novembre 1997.

MICRO est un bulletin trimestriel servant à diffuser les résultats des travaux de recherche microéconomique publiés par la Direction générale de l'analyse de la politique microéconomique d'Industrie Canada. Des sommaires des documents de recherche, de même que les textes intégraux des documents de travail, des documents hors série, des documents de discussion d'Industrie Canada et de MICRO peuvent être consultés sur STRATEGIS, le service d'information commerciale en direct du Ministère, à l'adresse <http://strategis.ic.gc.ca>. Pour obtenir plus de renseignements ou pour passer une commande, communiquez avec la Direction générale de l'analyse de la politique microéconomique, Industrie Canada, 5e étage, tour ouest, 235 rue Queen, Ottawa (ON) K1A 0H5. Tél: 613-952-5704; facsimilé: 613-991-1261. ISSN 1198-3558.

La Chine est une économie complexe qui combine l'héritage d'un régime rigide de planification centralisée aux caractéristiques d'un pays moins développé.



DOSSIER DE RECHERCHE

LE RÉVEIL D'UN GÉANT ENDORMI

La libéralisation de la réglementation relative au commerce et à l'investissement d'un pays profitera au pays qui s'y engage ainsi qu'à ses partenaires commerciaux. En se spécialisant dans des produits qui tirent le meilleur parti des richesses technologiques, humaines, naturelles, et des capitaux de chaque pays, tous les pays en cause auront des revenus plus élevés qu'en l'absence de libéralisation. Ces gains seront considérables si ce pays a un grand nombre de barrières commerciales et de restrictions relatives à l'investissement, possède une grande population et un énorme potentiel d'expansion.

Lorsqu'un grand pays comme la Chine réduit ses restrictions relatives au commerce et aux investissements, les répercussions se feront sentir non seulement dans le pays mais aussi à l'étranger. Il en est ainsi parce que la Chine a un retard considérable « à rattraper » en matière de développement; il y a place pour un ajustement commercial important. Telles sont les questions étudiées par Winnie Lam dans une étude* récente; l'auteure analyse la signification de l'initiative chinoise, à savoir réintégrer le système commercial mondial, et les conséquences éventuelles sur les possibilités sino-canadiennes en matière de commerce et d'investissements.

Mais la spécialisation, ou ce que les économistes appellent la théorie des avantages comparés, n'explique pas le grand mouvement commercial du monde si elle n'est pas liée à d'autres théories. La spécialisation n'explique pas le fait qu'une part importante du commerce mondial se trouve dans les échanges bilatéraux du « même » produit – ce que les économistes appellent les échanges intra-industries. Ces échanges bilatéraux prévalent généralement entre les pays industrialisés. Une explication des échanges intra-industries réside dans le fait que les produits, bien qu'ils appartiennent à la même catégorie tout en venant de nations différentes, sont des substituts imparfaits.

La modélisation des effets des initiatives commerciales n'est certainement pas un phénomène nouveau. Ce qui est nouveau, c'est la complexité croissante des modèles. Le calcul des gains attribuables à toute forme de libéralisation des échanges n'est pas une tâche facile, mais elle est particulièrement complexe dans le cas d'initiatives commerciales plus récentes en raison de la vaste portée de ces accords, parce qu'ils comprennent de nouveaux secteurs économiques et qu'il faut chiffrer des aspects institutionnels majeurs, comme des règles, des définitions et des mécanismes de mise en application.

De nos jours, des estimations sont calculées à partir de modèles d'équilibre général calculables (EGC) qui permettent de relier ensemble des industries par l'intermédiaire de chaînes de valeur ajoutée. Les modèles d'EGC permettent aussi de tenir compte des liens entre les diverses économies nationales, de sorte que des changements dans un pays peuvent avoir une incidence sur les marchés de ses partenaires commerciaux.

La Chine actuelle est une économie complexe. Elle combine l'héritage d'un régime rigide de planification centralisée aux caractéristiques d'un pays moins développé. L'efficacité économique et les perspectives de croissance sont faussées par un système de prix à deux niveaux, comportant des prix administrés et des prix de marché, un régime de double taux de change et un plan de commerce administré. Néanmoins, la Chine s'est engagée dans une série d'initiatives de libéralisation de l'investissement étranger et des échanges commerciaux à compter de 1978. Ces initiatives représentent un bon point de départ, mais elles sont encore très éloignées du scénario d'une élimination complète de toutes les restrictions s'appliquant au commerce et à l'investissement étranger.

Winnie Lam a mis au point un modèle d'EGC multinational qui intègre les principales caractéristiques du commerce, de l'investissement étranger et des structures de production de la Chine. Pendant les deux dernières décennies, la Chine est passée d'une économie presque com-

La réforme commerciale de la Chine implique que les échanges commerciaux des pays s'alignent dans une plus large mesure sur leurs avantages comparatifs respectifs.

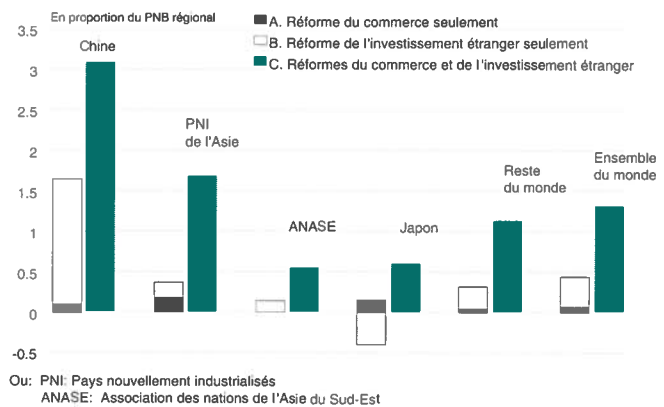


plètement fermée à une économie dans laquelle le commerce extérieur et l'investissement étranger jouent des rôles importants. L'évolution du commerce des marchandises est sans doute l'indice le plus évident de cette transformation puisque ces transactions sont passées de 12,4 p. 100 à 50 p. 100 du PIB chinois entre 1980 et 1994. Les exportations chinoises totales étaient de 5,2 fois plus élevées à la fin qu'au début de cette période, tandis que ses importations ont augmenté d'une façon tout aussi spectaculaire, puisque leur niveau en 1994 équivalait à 6,2 fois celui atteint en 1980. Par ailleurs, la Chine a aussi très bien réussi à attirer des investissements étrangers directs (IED). Au début des années 80, elle était le lieu de destination d'environ 1,8 p. 100 de l'ensemble de l'IED à l'échelle mondiale. En 1992, cette part atteignait 6,8 p. 100. Ces tendances témoignent du fait que le reste de la planète commence à réaliser qu'une économie aussi dynamique et gigantesque que la Chine offre de multiples possibilités de commerce et d'investissement.

En dépit du succès évident d'une libéralisation partielle de ses échanges commerciaux et ses activités d'investissement, la Chine maintient encore tout un arsenal de restrictions en matière de commerce sectoriel et d'investissement ainsi qu'un système de prix à deux niveaux. Ces distorsions de marché et de prix représentent une entrave à l'efficacité dans le processus d'affectation des ressources. La Chine pourrait-elle faire mieux ?

Pour répondre à cette question, Winnie Lam examine les effets sur le bien-être qu'une élimination complète des entraves chinoises à l'investissement étranger et aux échanges commerciaux signifierait pour la Chine et d'autres régions du monde. L'approche utilisée est méthodique et bien orchestrée. D'abord, l'auteur analyse le cas d'une élimination par la Chine de ses seules restrictions commerciales, en maintenant les autres distorsions inchangées. Puis, elle examine l'incidence de l'abolition des restrictions s'appliquant uniquement à l'investissement étranger. Enfin, elle considère l'impact combiné d'une libéralisation de l'investissement étranger et d'une réforme commerciale.

Estimation des effets sur le bien-être de réformes en matière de commerce et d'investissement étranger en Chine



Comme on pouvait s'y attendre, les résultats indiquent que les effets d'une réforme de l'investissement étranger et du commerce se renforcent réciproquement. Si la réforme se limite à une libéralisation des échanges, il y a lieu de s'attendre à ce que toutes les régions fassent des gains d'efficacité. Les distorsions causées par les échanges ont pour effet de creuser un écart entre les prix intérieurs en Chine et les prix internationaux, ce qui se traduit par des pertes d'efficacité dans toutes les régions. Des gains d'efficacité à l'échelle régionale sont réalisés à mesure que ces écarts de prix sont éliminés, ce qui résulte en une affectation mondiale des ressources plus efficace. Toutefois, les gains de bien-être sont relativement faibles pour toutes les régions. Par ailleurs, la réforme commerciale chinoise doit s'accompagner d'une réforme du système de prix de nombreux produits de bases, afin de réduire les distorsions au minimum.

Lorsque la réforme se limite à éliminer les restrictions à l'investissement étranger, l'économie chinoise est celle qui retire les avantages les plus importants, mais les autres régions enregistrent aussi des gains par suite d'une amélioration de l'efficacité sur les marchés financiers à l'échelle mondiale. Les entrées de capitaux étrangers en Chine auraient tendance à faire baisser le taux de rendement de l'investissement en Chine et à faire augmenter le taux de rendement mondial, ce qui provoquerait un nivellement des taux de rendement entre toutes les régions et une aug-



Les PME et les grandes entreprises se sentent supérieures à leurs concurrentes, notamment en ce qui concerne la qualité des produits, les services à la clientèle, la souplesse et l'éventail des produits.

mentation du bien-être pour toutes les régions.

Toutefois, le fait d'éliminer les restrictions à l'investissement étranger et de maintenir les entraves au commerce pourrait contribuer dans les faits à accentuer les éléments d'inefficience au niveau du commerce, atténuant ainsi certains des gains de bien-être attribuables à la libéralisation de l'investissement étranger. Les gains d'efficience sont donc accentués lorsque la libéralisation de l'investissement s'accompagne d'une réforme du commerce. Les gains sont amplifiés de sorte qu'ils équivalent à au moins le double de la somme des gains de bien-être attribuables à la réforme de l'investissement et à la libéralisation des échanges.

Au niveau sectoriel, la réforme commerciale de la Chine débouche sur une affectation mondiale des ressources plus efficiente, de sorte que les échanges commerciaux des pays s'alignent dans une plus large mesure sur leurs avantages comparatifs respectifs. La Chine verrait diminuer de façon significative ses exportations de produits à coefficient de capital élevé, tandis que les importations chinoises de ces produits en provenance d'autres régions augmenteraient. Par ailleurs, les exportations chinoises de produits à fort coefficient de main-d'oeuvre augmenteraient de façon spectaculaire.

Les résultats de l'étude de Lam sont fortement tributaires d'une situation hypothétique selon laquelle la Chine procède à une libéralisation complète de ses échanges et de ses structures d'investissement étranger, tandis que tous les concurrents à l'échelle planétaire demeurent stationnaires. Toutefois, comme l'imitation est la forme de comportement la plus raisonnable, il y a lieu de croire que plusieurs autres concurrents dans des pays peuplés, à faible salaire et à forte concentration de main-d'oeuvre ne resteraient pas là à ne rien faire et à regarder la Chine s'enrichir à leurs dépens. Cette éventualité aurait pour effet d'atténuer quelque peu les résultats décrits ci-dessus. Néanmoins, les conclusions générales de l'auteur semblent raisonnables. La libéralisation de l'investissement et du commerce permet non seulement d'augmenter le bien-être du pays qui en prend l'initiative, mais elle peut avoir des répercussions suffisantes sur l'efficience pour profiter à d'autres pays.

Si la réforme du commerce et de l'investissement en Chine est si économiquement profitable au niveau mondial, pourquoi les pays ne font-ils pas des pieds et des mains pour que la Chine soit admise à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) ? L'économie n'est qu'une partie de l'équation : le pouvoir, la politique et les droits de la personne sont les autres aspects de cette question complexe et délicate. Mais Winnie Lam a au moins fourni des arguments pour appuyer la position de ceux qui favorisent l'accession de la Chine à l'OMC.

** Incidence sur l'économie mondiale des réformes en matière d'investissement étranger et de commerce mises en oeuvre en Chine
Document de travail no 17
Winnie Lam*

DES ÉLÉMENTS IMPORTANTS DE LA CROISSANCE DE L'ENTREPRISE

En affaires, la stratégie à suivre consiste à rechercher et à maintenir un avantage comparatif et à semer ses concurrents dans la course au profit et à la croissance. Pour ceux qui sont familiers avec la terminologie du milieu des affaires, il est inutile de rappeler la nécessité pour les entreprises de se regrouper dans des endroits propices, de découvrir leurs « forces concurrentielles » et de poursuivre des « stratégies concurrentielles » qui, dans tous les cas, doivent être adaptées aux conditions particulières et uniques que chaque entreprise doit affronter. À l'instar des nombreux guides à la disposition des bricoleurs, il existe aussi une multiplicité de manuels d'autoplanification qui visent à aider les gens d'affaires dans l'exploitation quotidienne de leur entreprise.

Dans tout ceci, on parle peu de la dimension des sociétés, mais on suppose implicitement que l'entreprise est suffisamment grande pour être en mesure de se renseigner sur l'état des marchés et d'obtenir les fonds nécessaires à son expansion. Mais ce n'est généralement pas le cas de la plupart des petites entreprises et même de plusieurs sociétés de taille moyenne. Quelle est donc l'influence, le cas échéant, que la taille de l'entreprise exerce

Les PME et les grandes entreprises partageaient les mêmes vues sur le plan des stratégies les plus importantes.



sur les stratégies qu'elle juge les plus importantes ?

Les petites et moyennes entreprises (PME) jouent un rôle vital dans l'économie canadienne et il importe de les soutenir pour assurer la croissance et le développement équilibrés de l'économie. L'intensification de l'industrialisation, les changements des préférences des consommateurs et une division du travail plus poussée dans les industries ont rendu nécessaire la fabrication de produits plus spécialisés et plus personnalisés. Les différents créneaux de marché qui en résultent ont donné l'occasion à des entreprises qui possèdent la souplesse nécessaire et sont en mesure de s'adapter rapidement aux conditions du marché de répondre aux nouveaux besoins et aux nouvelles préférences des consommateurs. De petites entreprises et, dans une moindre mesure, des sociétés de dimension moyenne sont la voie idéale pour desservir ces créneaux de marché.

Les PME représentent plus de 95 p. 100 de l'ensemble des entreprises au Canada. Ce secteur de l'économie est soumis à un taux de roulement élevé et plusieurs de ces entreprises de plus petite taille ferment leurs portes chaque année. Parmi celles qui continuent de fonctionner, certaines connaissent une croissance très rapide, tandis que d'autres traînent de l'arrière. Il existe un grand nombre d'études traitant des causes des faillites des petites entreprises, mais très peu de recherches portent sur les raisons de leur réussite et de leur croissance. Dans une étude récente*, les économistes Gilles Mcdougall et David Swimmer ont tenté de déterminer si les stratégies des grandes entreprises en matière de croissance et de compétitivité étaient différentes de celles des PME.

L'étude est importante pour deux raisons. Premièrement, elle contribue à approfondir notre compréhension des PME et des grandes entreprises en utilisant un échantillon plus vaste que ceux qu'on emploie habituellement. Les chercheurs ont ainsi obtenu une base plus solide pour appuyer leurs observations et tirer leurs conclusions.

Mais ce qui importe davantage, c'est que la démarche des auteurs permet d'effectuer une comparaison plus fiable

entre les PME et les grandes entreprises. Au lieu de se fonder sur une multiplicité de questionnaires de recherche et de réponses, chacun possédant ses objectifs distincts et une formulation différente des questions, cette étude repose sur une seule enquête dans le cadre de laquelle les mêmes intervieweurs ont posé les mêmes questions aux PME et aux grandes entreprises. Cette façon de procéder permet de minimiser les distorsions et d'améliorer la crédibilité des résultats.

Mcdougall et Swimmer ont observé que, sur une base individuelle, les PME et les grandes entreprises ont comme caractéristique commune de se sentir supérieures à leurs concurrentes, notamment en ce qui concerne la qualité des produits, les services à la clientèle, la souplesse et l'éventail des produits. Les PME se jugent à un niveau légèrement supérieur à celui des grandes entreprises dans chacune de ces quatre catégories, ce qui trahit peut-être leur rôle en tant que producteurs pour des créneaux de marché précis. Par ailleurs, les PME perçoivent les questions de l'établissement des prix, des coûts de production et du climat des relations de travail comme moins importantes.

Les PME et les grandes entreprises partagent aussi les mêmes perceptions au sujet des principaux facteurs qui contribuent à la croissance de l'entreprise. Pour les deux groupes, les trois éléments en tête de liste sont les compétences en gestion, les aptitudes en marketing et le moral des employés. L'accessibilité aux marchés, la capacité d'adopter des technologies nouvelles et la culture organisationnelle sont aussi des éléments importants qui contribuent à la croissance. Les grandes entreprises perçoivent l'accès aux marchés comme plus important et l'accès au capital comme moins important que ne le jugent les PME. Pour les deux groupes, les capacités en R-D occupent aussi un rang élevé, bien qu'à un niveau un peu moindre que la plupart des autres éléments. Les facteurs les moins importants pour les deux groupes sont les droits de propriété intellectuelle et l'aide gouvernementale.

Les entreprises élaborent des stratégies pour atteindre des objectifs précis. Dans leur enquête, Mcdougall et Swimmer ont demandé aux entreprises de classer par



Les grandes entreprises perçoivent les qualifications des travailleurs comme plus importantes, ont une probabilité plus élevée d'établir des liens avec d'autres entreprises, et utilisent moins les programmes gouvernementaux que le font les PME.

Facteurs de croissance mentionnés:
Score moyen suivant la taille des entreprises



ordre d'importance différents types de stratégies comprises dans leur plan d'affaires global. Encore une fois, les PME et les grandes entreprises partageaient les mêmes vues tant sur le plan des stratégies les plus importantes que sur les composantes de chaque stratégie. Par exemple, les approches qui mettent l'accent sur les ressources humaines et sur les marchés et les produits représentent les deux stratégies les plus importantes du plan d'affaires global; et, à l'intérieur de chacun, la formation continue du personnel et le maintien des parts de marché sont considérés comme des éléments très importants tant par les PME que par les grandes entreprises.

En dépit des nombreuses similitudes entre les PME et les grandes entreprises, des différences importantes se dégagent aussi des résultats. Par exemple, les auteurs ont constaté que la stratégie commerciale d'ensemble des grandes entreprises insiste davantage sur l'importance des employés : elles perçoivent les qualifications des travailleurs comme un facteur plus important à la croissance que ne le jugent les petites entreprises et elles offrent aussi de plus nombreux programmes de formation structurée à leurs employés. De plus, les grandes sociétés ont une probabilité plus élevée que les PME d'établir des liens avec d'autres entreprises. Ces liens prennent le plus souvent la forme d'alliances stratégiques, de coentreprises et de partenariats stratégiques. L'attribution de licence de propriété intellectuelle est aussi perçue comme une source d'innova-

tion en matière de produits et de procédés plus importante pour les grandes entreprises que pour les PME. En outre, les PME utilisent les programmes gouvernementaux plus abondamment que ne le font les grandes entreprises.

Selon McDougall et Swimmer, le point de mire des politiques publiques devrait être de faciliter le développement d'un bon climat pour la conduite des affaires. Les similitudes entre les PME et les grandes entreprises donnent à penser que de telles politiques seraient pertinentes pour toutes les entreprises. Toutefois, les gouvernements pourraient aussi aider les PME d'une façon plus spéciale en mettant l'accent sur des aspects précis de leur plan d'affaires qui semblent être négligés – notamment, la formation professionnelle et les partenariats stratégiques. Il s'agit d'éléments importants d'une stratégie commerciale fondée sur le savoir, et les PME profiteraient d'un coup de pouce du gouvernement dans ces domaines.

* *Stratégies commerciales des PME et des grandes entreprises au Canada*
Document de travail no 16
Gilles McDougall et David Swimmer

TERTIARISATION DE L'ÉCONOMIE ?

Le secteur dans lequel vous êtes employé a-t-il un avenir ? N'y a-t-il pas lieu de s'inquiéter ? Les temps changent et l'économie aussi !

Pendant les quelques dernières décennies, les progrès des communications et des technologies informatiques, de concert avec un assouplissement des restrictions sur la propriété étrangère, ont permis de réaliser une meilleure intégration de la production et des structures organisationnelles entre les pays. De gigantesques sociétés paranationales dominent maintenant l'économie mondiale. Les entreprises recherchent les moyens d'exploiter le potentiel de technologies nouvelles et complexes, tandis que le progrès et la diffusion de ces technologies sont une source de transformations économiques. Nous vivons maintenant à l'époque de l'« économie mondiale » ou de l'« économie innovatrice » ce que les économistes appellent la « nouvelle économie ».

Le dynamisme de l'industrie manufacturière ne fait pas le poids devant des industries dont le succès est fondé sur le savoir, la technicité et l'innovation.



Le Canada n'a pas échappé à cette évolution. Des transformations structurelles dans les économies de nos partenaires commerciaux entraînent des changements dans notre propre structure industrielle. Mais dans quelle mesure ? Dans quels secteurs ? À quel rythme ? Le rôle joué par les industries de la « nouvelle économie » dans la croissance et la restructuration de l'économie canadienne a été examiné dans une étude* récente réalisée par Surendra Gera et Kurt Mang, qui met l'accent sur les tendances observées dans les années 70 et 80.

Lorsqu'ils se réfèrent à la « nouvelle économie », les économistes en ont une notion très claire, bien que sa définition soit obscure. En fait, les définitions abondent mais aucun critère unique n'arrive à capter vraiment l'essence de la « nouvelle économie ». Les secteurs peuvent être classés soit selon leur « niveau de savoir », leur « intensité technologique », les « compétences » ou « les salaires élevés » de leurs travailleurs. Ces classifications ne sont pas toujours interchangeables, ni mutuellement exclusives.

Lorsque nous songeons à l'économie et à sa production, nous avons tendance à penser à des produits et à des établissements de fabrication. En 1971, c'était exact : l'industrie manufacturière était le secteur individuellement le plus important, avec 41 p. 100 de l'ensemble de la production brute réelle. Toutefois, deux décennies plus tard, l'industrie manufacturière était désormais devancée par le secteur des services, qui était alors devenu le secteur le plus important, avec de 45 p. 100 de l'ensemble de la production brute réelle. Gera et Mang ont observé une forte corrélation entre industries à croissance rapide et services ainsi qu'entre industries à croissance lente et fabrication. Cinq des douze industries à l'intérieur desquelles la croissance a été la plus rapide entre 1971 et 1991 appartenaient au secteur des services, tandis que les industries qui ont connu une croissance inférieure à la moyenne faisaient presque toutes partie du secteur manufacturier.

Les économistes et les responsables des politiques croient généralement que, dans la nouvelle économie, l'innovation en matière d'utilisation des personnes (compétences), du capital (technologie) et des idées (savoir) est la

clé de l'avantage concurrentiel et de la croissance économique à long terme. Les sociétés qui élaborent et appliquent des idées profitables connaissent une croissance plus rapide que celles qui n'en ont pas, même lorsqu'elles affichent une croissance identique de leur capital et de leur main-d'oeuvre : le capital et la main-d'oeuvre dans les entreprises innovatrices sont mieux rétribués parce que celles-ci sont en mesure de produire davantage avec le même ensemble de facteurs de production. Donc, y a-t-il des données empiriques qui démontrent que les industries ayant des « idées innovatrices » ont une expansion plus rapide que celles dont l'intensité en savoir est moindre ?

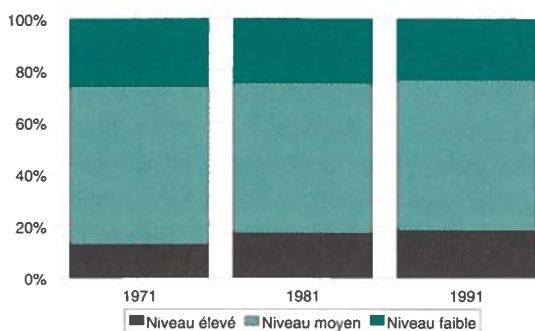
Pour examiner cette possibilité, Gera et Mang ont utilisé plusieurs indicateurs dans le but d'apporter une réponse à cette question. D'abord, ils ont employé une approche qui leur a permis de mesurer le niveau de savoir par industrie en combinant plusieurs indicateurs fondés sur l'activité de R-D et le contenu en capital humain. Les industries furent ensuite classifiées selon que leur niveau de savoir était élevé, moyen ou faible. Comme on pouvait s'y attendre, les auteurs ont pu observer que les industries à niveau élevé de savoir déterminées à partir de cette méthode avaient tendance à figurer parmi les industries dont la croissance avait été la plus rapide pendant la dernière décennie.

Puis, les auteurs ont mesuré le niveau de technicité des industries. Les industries à haute technicité sont généralement celles qui déploient des efforts de R-D importants, qui ont une proportion relativement élevée d'ingénieurs et de scientifiques, ou les deux. En faisant d'importants investissements dans la création de savoir, ces industries offrent des emplois à niveaux de compétences et de salaires élevés. Bien qu'elles soient concentrées dans le secteur manufacturier, les industries de pointe sont les seules qui ont enregistré une croissance et des gains soutenus pendant les années 70 et 80.

Les auteurs ont obtenu des résultats semblables pour les industries à niveaux de compétences et de salaires élevés dans le secteur manufacturier. Toutefois, à cause du déclin général de l'industrie manufacturière notée plus



L'Économie du savoir:
Parts de la production industrielle selon le niveau de savoir



haut, les groupes à salaires et à compétences élevés ont enregistré une diminution de leurs parts relatives de la production manufacturière totale, mais à des taux considérablement moins élevés que ceux des groupes à niveaux de compétences et de salaires plus faibles.

L'une des conclusions qui soulève beaucoup d'intérêt, c'est le fait que le rythme de changement dans l'économie ne semble pas s'être accéléré, bien que les facteurs qui sont à l'origine du changement structurel semblent s'être déplacés. Des facteurs liés au commerce sont devenus de plus en plus importants pour expliquer l'expansion ou le déclin des industries canadiennes, remplaçant ainsi la demande intérieure comme principale source de changement structurel.

En somme, l'importance du secteur manufacturier est en voie de diminuer lentement, pour céder la place à un secteur des services en croissance. Le dynamisme de l'industrie manufacturière ne fait pas le poids devant des industries dont le succès est fondé sur le savoir, la technicité et l'innovation. L'influence de l'apprentissage, de l'accumulation du savoir et de la restructuration se fait sentir dans l'ensemble de l'économie et tous les intervenants économiques sont touchés par ce processus d'évolution.

* *L'économie du savoir et l'évolution de la production industrielle*
Document de travail no 15
Surendra Gera et Kurt Mang



LE PROGRAMME DES CONFÉRENCIERS ÉMINENTS

MONTY GRAHAM DONNE UN APERÇU DE LA RÉUNION DE L'OMC À SINGAPOUR



Lors d'un récent exposé dans le cadre du Programme des conférenciers éminents, Edward M. (Monty) Graham, attaché supérieur de recherche à l'Institut for International Economics, a donné au personnel d'Industrie Canada un aperçu des questions de commerce et de concurrence

ainsi que de commerce et d'investissement qui furent soulevées lors de la réunion ministérielle de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) qui s'est tenue à Singapour en décembre 1996. Il a présenté un survol éclairé des pièges et des obstacles que ces questions comportent dans leur cheminement vers l'OMC.

Le fondement d'une politique de libéralisation des échanges est le caractère contestable des marchés internationaux, d'affirmer Monty Graham. Un marché est considéré comme contestable lorsque les obstacles à l'entrée de nouveaux concurrents sont suffisamment bas pour que les entreprises déjà installées sur le marché soient forcées de se comporter de façon concurrentielle face aux nouveaux arrivants ou aux entreprises rivales.

Beaucoup d'efforts ont déjà été déployés pour éliminer les obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce. Toutefois, selon Graham, à mesure que l'on se rapproche de l'objectif d'abolir les obstacles les plus évidents au commerce, il devient plus manifeste que ceux-ci ne représentent qu'un premier niveau d'entraves commerciales. Le niveau ultérieur est constitué d'un ensemble de pratiques privées, dont certaines sont le fruit de la réglementation



L'obstacle principal à la conclusion d'une entente internationale sur la politique de concurrence au niveau de l'OMC est lié au fait que la majorité de ses membres n'ont pas de politique de concurrence dans leur propre pays.

gouvernementale, auxquelles il faut s'attaquer. Et la politique de concurrence est un cadre utile qui permet de tenir compte des préoccupations sur le plan commercial que soulèvent ces pratiques privées, de soutenir Graham.

Pourquoi les marchés devraient-ils être contestables ? La contestabilité des marchés permet de déboucher sur un régime de prix concurrentiel et d'atteindre une affectation efficiente des ressources. Selon Graham, cette caractéristique des marchés est aussi compatible avec les gains tirés des échanges ainsi qu'avec le maintien de taux élevés de progrès techniques. En dépit des arguments favorables au caractère contestable des marchés, Graham prévoit que cette question soulèvera la controverse au niveau de l'OMC, puisque les pays se répartiront en deux camps – l'un préconisant une approche fondée sur une politique industrielle et l'autre prônant un modèle de marchés ouverts.

Outre l'antagonisme habituel entre ces deux approches, un autre obstacle majeur à la conclusion d'un accord sur la contestabilité des marchés est l'opposition provenant du groupe de ceux qui profitent actuellement de politiques industrielles. Il est peu probable que ce groupe soit favorable à l'établissement de marchés contestables, d'affirmer Graham.

Mais, l'obstacle principal à la conclusion d'une entente sur la politique de concurrence au niveau de l'OMC est lié au fait qu'un peu moins de la moitié de ses membres ont, ou envisagent d'avoir, une politique de concurrence dans leur propre pays. Il est très improbable que de nombreux pays membres de l'OMC entreprennent des négociations internationales avant de régler cette question à l'intérieur de leur propre pays. De plus, Graham fait observer que l'existence d'écarts importants entre les pays en ce qui

concerne les normes matérielles et méthodologiques des politiques de concurrence existantes rend improbable la possibilité de négocier un ensemble complet de mesures dans ce domaine.

En ce qui concerne l'investissement, Graham a insisté sur le fait qu'une initiative parallèle – l'Accord multilatéral sur l'investissement – est en voie d'être négociée à l'intérieur de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE). Néanmoins, le conférencier a allégué qu'il y aurait lieu de négocier un accord sur l'investissement au niveau de l'OMC. Premièrement, il a

- *Le fondement d'une politique de libéralisation des échanges est le caractère contestable des marchés internationaux.*
- *La contestabilité des marchés est compatible avec les gains tirés des échanges commerciaux et le maintien de taux élevés de progrès techniques.*
- *Les pays se répartiront en deux camps – l'un préconisant une approche fondée sur une politique industrielle et l'autre prônant un modèle de marchés ouverts.*
- *Il y a une complémentarité naturelle entre les objectifs de la contestabilité des marchés et ceux de la libéralisation des échanges.*

soutenu qu'il y avait une complémentarité naturelle entre les objectifs de la contestabilité des marchés et ceux de la politique d'investissement et de commerce. À son avis, cet aspect est évident puisque la politique d'investissement doit tenir compte des conditions d'accès des entreprises multinationales, ou de l'investissement étranger direct (IED). Si les marchés sont ouverts à l'IED – c'est-à-dire, si les marchés sont facilement accessibles par des intérêts étrangers –, ils auront donc un caractère plus

contestable. Deuxièmement, le nombre de pays membres de l'OMC est plus élevé que celui des pays membres de l'OCDE. Et, troisièmement, un accord au niveau de l'OMC permettrait de contourner un problème technique mettant en cause l'incompatibilité des obligations liées à la clause de la nation la plus favorisée dans le contexte des instruments existants de l'OMC et l'accord sur l'investissement de l'OCDE.

Enfin, se tournant vers l'avenir, le conférencier a préconisé l'adoption d'une approche moins globale en matière de marchés contestables. Au lieu de promouvoir une for-



mule du tout ou rien, il a proposé une stratégie visant à déterminer un sous-ensemble de défis au sujet desquels une entente pourrait être conclue et une série de règles, négociée. Il a recommandé l'élaboration d'un plan d'action concerté et efficace visant à minimiser les conditions suivantes : les répercussions négatives des cartels par l'adoption de mesures de boycottage; des dispositions à caractère vertical qui ont tendance à interdire un marché à des vendeurs de l'extérieur ou à bloquer l'accès aux réseaux de distribution existants aux nouveaux arrivants; et des mesures de discrimination monopolistique et d'exclusion sur le plan de la concurrence et de la contestabilité des marchés à l'échelle mondiale.

LES ACCORDS COMMERCIAUX PRÉFÉRENTIELS, SELON JAGDISH BHAGWATI

« Le commerce est influencé par la politique », selon Jagdish Bhagwati, titulaire de la chaire d'enseignement Arthur Lehman en sciences économiques et politiques à l'Université Columbia. Lors d'un exposé présenté en mars 1997 dans le cadre du Programme des conférenciers éminents du ministère, le professeur Bhagwati a soutenu que des considérations politiques prennent souvent le dessus sur des préoccupations économiques lorsqu'il est question de zones de libre-échange. Il a aussi allégué que « les gens assimilent zones de libre-échange à libre-échange, ce qui n'est pas le cas ». Il s'agit plutôt de pactes commerciaux à caractère discriminatoire.

Selon le conférencier, la multiplication des accords commerciaux préférentiels (ACP) – ou accords de libre-échange ou accords régionaux, comme on les désigne souvent – est l'un des problèmes les plus sérieux auquel le système commercial mondial est confronté. De plus, la prolifération des ACP a déclenché un effet d'entraînement qui a contribué à accentuer la dimension du phénomène. Ces observations ont incité le professeur Bhagwati à soulever deux questions, qui ont servi de fondement à son exposé.

Premièrement, pourquoi y a-t-il eu une prolifération d'ACP ? Et deuxièmement, est-ce un phénomène souhaitable ?

Un ensemble de théories ont été invoquées pour expliquer la multiplication des ACP. D'abord, au niveau le plus fondamental, la politique commerciale fait partie de la politique étrangère. Voilà pourquoi, a-t-il expliqué, une justification fondée sur des arguments de politique étrangère accompagne souvent l'annonce de la conclusion d'un ACP. Par exemple, la « paix » est la raison principale liée à l'initiative MERCOSUR, tandis que la « détente » est évoquée dans le cas des ACP au Moyen-Orient.

Puis, il y a le modèle de la prolifération concurrentielle des ACP, selon lequel de plus petits pays se regroupent afin de contrebalancer les effets d'ACP plus importants. Une autre théorie attribue la formation d'ACP au désir de concéder des avantages à ses alliés. Selon cette théorie, des politiciens considèrent la réduction des barrières commerciales comme un geste gratuit et non comme une mesure qu'ils adoptent pour eux-mêmes. Par conséquent, ils auront tendance à faire des concessions en matière d'importations, d'accès au marché, et ainsi de suite, à leurs alliées et non à leurs ennemis ou à ceux avec qui ils ne maintiennent pas de rapports suivis.

Une autre explication possible de la prolifération des ACP est la théorie de la volonté d'attirer l'attention des médias. Selon cette théorie, comme l'a expliqué le professeur Bhagwati, plusieurs petits pays décideront de s'unir pour conclure un ACP parce qu'ils auront peut-être la chance de cette façon d'attirer l'attention des médias. S'ils adoptaient la voie multinationale, les dirigeants des plus grands pays monopoliseraient l'attention de la presse, ruinant ainsi les chances des dirigeants des plus petits pays d'avoir leur photo dans les journaux.

Enfin, il y a la théorie de l'effet de diffusion ou effet de mimétisme suscité par les ACP. Des pays voient d'autres nations participer à des ACP et concluent que ce doit être une bonne chose. Ils décident donc de se joindre au mouvement par crainte de se retrouver isolés. Ils mettent ainsi sur pied leur propre ACP régional.



Le mouvement vers la formation de zones de libre-échange n'est pas aussi souhaitable que la tendance vers le libre-échange en soi.



Les aspects négatifs des ACP furent aussi présentés en se fondant sur l'apport remarquable de Jacob Viner au débat sur les unions douanières il y a une cinquantaine d'années. Les travaux de Viner ont remis en question l'hypothèse selon laquelle « tout mouvement de libéralisation des échanges est une bonne chose ». Selon l'essentiel de cet argument, repris par le professeur Bhagwati lors de son exposé, le mouvement vers la formation de zones de libre-échange n'est pas aussi souhaitable que la tendance vers le libre-échange en soi, parce qu'un mouvement uniforme vers le libre-échange permet d'éviter des résultats indésirables comme des pertes au niveau des termes de l'échange, qui se produisent lorsque des produits offerts par des fournisseurs plus efficaces situés à l'extérieur de l'ACP sont remplacés par ceux de fournisseurs moins efficaces à l'intérieur de l'ACP.

Bhagwati dénonce les aspects négatifs des ACP depuis un certain temps déjà. Et, même s'il est conscient des faiblesses des modèles économiques, il souligne que des preuves empiriques s'accumulent pour indiquer que les ACP et les détournements de courants commerciaux sont des phénomènes qui vont de pair.

Les ACP ont aussi d'autres effets sur le système commercial. La protection commerciale à l'heure actuelle ne comprend pas uniquement des barrières commerciales mais aussi des modalités administratives, comme des

mesures antidumping, des quotas ou des limitations volontaires des exportations. Selon Bhagwati, l'utilisation de ces mesures peut aussi contribuer à détourner des courants commerciaux dans certaines circonstances. Il a cité le cas du Mexique qui a augmenté ses tarifs douaniers sur 503 articles pendant la crise du peso. Les articles furent

soigneusement choisis pour ne pas toucher aux échanges commerciaux avec les États-Unis, avec lesquels le Mexique est lié par un ACP – l'Accord nord-américain de libre-échange (ALENA) qui comprend aussi le Canada.

La prolifération des ACP s'accompagne d'un autre effet notable, d'affirmer Bhagwati. Avec un si grand nombre d'ACP, l'enchevêtrement des préférences, des règles d'origine et des tarifs à appliquer devient un problème. Selon Bhagwati, on se retrouve ainsi en pleine jungle. Un pays qui participe à plusieurs ACP doit prendre soin de déterminer le lieu d'origine d'un produit avant de pouvoir appliquer le tarif pertinent. Cette situation mène en bout de ligne à des définitions arbitraires des avantages et contribue à l'aug-

mentation des coûts de transaction de l'économie dans un contexte mondial.

Il n'y a que deux cas qui peuvent justifier la conclusion d'ACP. Le premier est le modèle d'intégration poussée, selon lequel l'ACP débouche sur un marché commun, un

- *La prolifération des ACP est l'un des problèmes les plus sérieux auquel le système commercial mondial est confronté.*
- *Toutes les initiatives menant à la création de zones de libre-échange ne peuvent pas être considérées comme des pas vers le libre-échange à cause des effets de détournement des échanges commerciaux que déclenchent les ACP.*
- *Tout un éventail de motifs ont été invoqués pour expliquer la multiplication des ACP, y compris des considérations de politique étrangère, la prolifération concurrentielle d'ACP, la concession d'avantages à des alliés, le désir d'attirer l'attention des médias et l'effet de mimétisme commercial.*
- *La prolifération d'ACP débouche sur un enchevêtrement de préférences, de règles d'origine et de tarifs à appliquer.*
- *Le remède pour atténuer les incidences négatives des ACP consiste à réduire les obstacles commerciaux sur la base de la nation la plus favorisée, à adopter des cibles à l'échelle mondiale et à abaisser graduellement les barrières commerciales afin d'atteindre les cibles établis.*



La distinction entre l'investissement et la productivité figure au coeur des divergences qui opposent les théories de la croissance économique exogène et endogène.

parlement commun et une approche commune en matière de politique étrangère, avec une mobilité complète des facteurs. Même dans ce cas, Bhagwati indique que l'ACP devrait aussi être évalué à la lumière de l'impact qu'il peut avoir en matière de détournement et de création de courants commerciaux

Le deuxième cas qui justifie la conclusion d'ACP est l'argument du cheminement dynamique. Selon ce scénario, la voie du libre-échange mondial n'est pas accessible, de sorte que la seule solution de rechange disponible est celle d'un accord régional. La formule consiste à démarrer avec un partenaire, d'en ajouter un autre, puis un troisième, jusqu'à ce que tous les joueurs fassent partie de l'ACP. Selon Bhagwati, c'est ce qui s'est produit au début des années 80, lorsque l'Europe a pris la décision de ne pas s'engager dans une autre ronde de négociations proposées par les Américains dans le cadre de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). À ce moment-là, les États-Unis ont commencé pour la première fois à appuyer la notion de négociation des pactes de libre-échange préférentiels en vertu de l'article XXIV du GATT. Par la suite, les États-Unis et le Canada ont conclu l'Accord de libre-échange canado-américain, qui devait par la suite être élargi pour devenir l'ALENA.

Enfin, le professeur Bhagwati s'est penché sur ce qu'il convenait de faire concernant les ACP à l'étude ou déjà conclus. Dans le premier cas, Bhagwati a recommandé de mettre un terme aux discussions portant sur des accords ambitieux ou d'utiliser le processus pour réduire les obstacles au commerce et à l'investissement sur la base de la nation la plus favorisée, comme tente de le faire la Conférence sur la coopération économique en Asie et dans le Pacifique (APEC).

Pour ce qui est des accords déjà en vigueur, il a proposé un programme en trois volets. Premièrement, ramener les tarifs extérieurs plus près des tarifs intérieurs afin de réduire les effets de détournement des courants commerciaux. Deuxièmement, renforcer les règles antidumping de façon à ce que les pays ne puissent pas appliquer de mesures commerciales préférentielles, qui entraînent des

distorsions commerciales, et que l'utilisation d'instruments de menaces soit limitée. Troisièmement, éliminer les barrières commerciales à l'échelle mondiale en établissant une cible mondiale en matière de commerce et en réduisant graduellement par la suite les obstacles commerciaux pour atteindre la cible.

DE NOUVELLES NOTIONS DE CROISSANCE, SELON DALE JORGENSEN



Il existe un contraste profond entre l'investissement et la productivité en tant que source de croissance économique, d'affirmer le professeur Dale Jorgenson, titulaire de la chaire d'enseignement Frederick Eaton Abbey et directeur du Département d'économie à l'Université

Harvard. L'investissement – l'engagement de ressources actuelles dans l'espoir de rendements futurs – peut se présenter sous une multiplicité de formes, qu'il s'agisse d'éléments d'actif matériel, de capital humain ou de capital intellectuel. Ce qui distingue l'investissement en tant que source de croissance économique, c'est que l'investisseur peut internaliser ses rendements.

Le mécanisme par lequel les investissements matériels se transforment en croissance économique est bien connu. Par exemple, un investisseur dans une nouvelle installation industrielle contribue à faire augmenter l'offre d'éléments d'actif et à générer un flux de revenu locatif. L'investissement et le revenu sont liés par l'intermédiaire des marchés des biens de production et des services tirés du capital. Le flux de revenu peut être réparti entre l'augmentation du facteur capital et le produit marginal du capital ou prix locatif. L'augmentation du capital contribue à la croissance de la production d'une façon proportionnelle au produit marginal.

Dans la même veine, une personne qui termine un programme d'enseignement ou de formation contribue à faire augmenter l'offre de personnes possédant de meilleures compétences ou qualifications professionnelles. Le flux

Les divergences entre les deux approches rendent nécessaire l'utilisation de nouvelles notions et de nouvelles données pour mesurer correctement les composantes du produit intérieur brut.



de revenu qui en découle peut être réparti entre une augmentation du facteur travail et le produit marginal du travail ou taux de salaire. L'augmentation du travail contribue à la croissance de la production d'une façon proportionnelle au produit marginal.

Ce qui donne à la productivité son caractère propre en tant que source de croissance économique, c'est que les revenus générés par une hausse de productivité ne proviennent pas des activités économiques qui sont à l'origine de la croissance. Ces avantages se transmettent aux personnes qui reçoivent un revenu même si elles ne participent pas à ces activités, ce qui signifie qu'il y a une coupure au niveau du lien entre la création de la croissance et les revenus qui en découlent. Comme les avantages de politiques axées sur la création d'externalités ne peuvent pas avoir un caractère exclusif, ces politiques sont généralement le fruit d'initiatives ou de programmes gouvernementaux qui sont soutenus par des subventions publiques. Des programmes de recherche appliquée financés par les deniers publics et des investissements gouvernementaux dans l'infrastructure sont des exemples de politiques visant à stimuler la croissance de la productivité.

C'est en ces termes que le professeur Dale Jorgenson a débuté son exposé, en avril dernier, portant sur des comparaisons internationales de productivité qu'il a présenté devant le personnel d'Industrie Canada, dans le cadre du Programme des conférenciers éminents du ministère. D'où vient l'intérêt d'établir une distinction entre l'investissement et la productivité ? Selon le professeur Jorgenson, ces deux notions figurent au cœur des divergences qui opposent deux théories majeures de la croissance économique.

Selon l'interprétation connue sous le nom de théorie de la croissance exogène, la croissance économique résulte de l'augmentation de la productivité. En d'autres termes, elle est attribuable à des retombées. Tel était le point de vue que partageait une majorité d'économistes dans les années 70, d'affirmer Jorgenson. L'opinion répandue à l'époque était que la croissance économique et les disparités internationales de croissance économique pouvaient s'expliquer par la productivité. Cette approche est liée à la notion selon laquelle il n'y a pas d'incitations et que tout est exogène au

système économique, d'ajouter le professeur Jorgenson.

D'après la nouvelle interprétation, la croissance est en bonne partie attribuable à l'investissement sous forme de capital matériel, humain et intellectuel. Cela ne veut pas dire qu'il n'y a aucune retombée : elles existent, mais le rôle prédominant revient aux différentes formes d'investissement. Cette approche est connue sous le nom de théorie de la croissance endogène, désignée ainsi parce que toute théorie de la croissance économique doit tenir compte des incitations qui motivent les agents économiques à entreprendre divers types d'investissement, d'expliquer l'universitaire de Harvard.

Les deux modèles débouchent sur des conclusions complètement différentes au sujet des sources de croissance, selon Jorgenson. En utilisant l'exemple de l'évolution de la croissance économique des États-Unis pendant la période de l'après-guerre, le conférencier a souligné que l'approche traditionnelle attribue une bonne partie de la croissance à l'amélioration de la productivité, tandis que la théorie de la croissance endogène accorde une importance beaucoup moindre à ce phénomène. La différence, selon Jorgenson, c'est que l'approche traditionnelle attribue l'amélioration de la qualité du capital et du travail à la productivité et non aux investissements dans le capital matériel et humain. Cette démarche, a-t-il soutenu, aboutit à la conclusion trompeuse selon laquelle la productivité est la source de croissance la plus importante. Lorsque l'amélioration de la qualité du capital et du travail est évaluée correctement, le rôle de la productivité devient beaucoup moins important que celui joué par le stock de capital et le facteur travail.

Le professeur Jorgenson a aussi ajouté que les divergences entre les deux approches rendent nécessaire l'utilisation de nouvelles notions et de nouvelles données pour mesurer correctement les composantes de la production ou du produit intérieur brut. Plus précisément, il faut, à son avis, employer de meilleures notions pour mesurer les facteurs capital et travail. Il est aussi nécessaire d'utiliser une nouvelle définition de la production afin de tenir compte des nouvelles formes d'investissement. Une telle démarche a pour effet d'accorder beaucoup plus d'importance au rôle



Les niveaux de productivité au Canada sont comparables à ceux des États-Unis, supérieurs à ceux du Japon et de l'Allemagne, et légèrement au-dessous de ceux de la France.

de l'investissement et de réduire celui des retombées et de la productivité dans le processus de croissance économique.

Le conférencier a illustré l'intérêt que présente cette nouvelle approche en présentant une comparaison de la performance en matière de croissance des pays du G-7. Même s'il n'a pas réussi à appliquer complètement les notions élargies de production et de facteurs intermédiaires à la comparaison des pays du G-7, il fut néanmoins en mesure de tenir compte des notions pertinentes de facteurs capital et travail et de franchir une première étape vers la mise au point de comparaisons qui reflètent les paramètres sur lesquels repose la théorie de la croissance endogène. Le conférencier a donc présenté une comparaison des écarts entre les niveaux de production pour les pays du G-7. Ces écarts furent décomposés en fonction des différences observées au niveau de la qualité et du stock de capital matériel et du facteur travail ainsi que d'un élément résiduel – la productivité.

Les résultats indiquent que les niveaux de productivité au Canada sont comparables à ceux des États-Unis. Toutefois, la production par habitant est légèrement moins élevée au Canada à cause d'un niveau plus faible du facteur travail (mesuré en

fonction des heures de travail et du niveau de scolarité). Le stock de capital par habitant au Canada est légèrement plus élevé que celui des États-Unis, bien que la composition du stock de capital au

Canada soit davantage axée sur les ressources et les biens fonciers par rapport aux structures et au matériel.

Tous les autres pays du G-7 ont des niveaux de production par habitant inférieurs à ceux du Canada et des États-Unis. Le pays dominant sur le plan des comparaisons de productivité est la France, qui a atteint la parité avec les économies nord-américaines en matière de productivité il y a un certain temps. Toutefois, la production par habitant en France est peu élevée dans une optique internationale à cause d'un niveau extrêmement faible du facteur travail (mesuré à l'aide de ses deux composantes) et d'un sous-investissement sur le plan des éléments d'actif matériel. Par conséquent, en se fondant sur la théorie de la croissance endogène, le faible niveau de production par habitant en France par rapport à son potentiel de productivité s'explique par des niveaux d'investissement globaux peu élevés.

- *Il existe un contraste profond entre l'investissement et la productivité en tant que source de croissance économique.*
- *Selon la théorie de la croissance exogène, la croissance économique et les disparités internationales des niveaux de croissance économique s'expliquent en bonne partie par la productivité ou par des retombées.*
- *Selon la théorie de la croissance endogène, la croissance et les disparités des niveaux de croissance économique sont attribuables en bonne partie à l'investissement et à l'amélioration de la qualité du capital matériel, humain et intellectuel.*
- *Le Canada et les États-Unis ont des niveaux de productivité comparables et leurs facteurs travail ont évolué en parallèle; le Canada a enregistré des gains relatifs sur le plan du stock de capital par habitant, mais la qualité de son stock de capital tire encore de l'arrière par rapport aux niveaux observés aux États-Unis.*
- *Depuis le début des années 80, la convergence des niveaux de productivité entre les pays du G-7 s'est stabilisée. Les niveaux de productivité par habitant en France sont légèrement supérieurs à ceux de l'Amérique du Nord, ceux de la Grande-Bretagne et l'Italie sont à des niveaux comparables, et ceux du Japon et de l'Allemagne se situent légèrement au dessous des niveaux nord-américains.*
- *L'apport de la productivité à la croissance économique a été faible dans d'autres régions du monde. Les facteurs capital et travail ont été les principaux éléments qui ont alimenté la croissance en Amérique latine, en Asie et en Chine.*

Le niveau de production par habitant est élevé au Japon par rapport à celui de l'Europe, mais le Japon (comme l'Allemagne) se classe

Tout compte fait, l'explication de la croissance économique doit reposer sur une notion de capital à plus vaste portée.



dans les derniers rangs en ce qui concerne la productivité. Le Japon peut compter sur une mobilisation remarquable de ses ressources – nombre très élevé d'heures travaillées, très hauts niveaux de qualité de la main-d'oeuvre, stock de capital de taille modeste mais de haute qualité – mais sa performance en matière de productivité est faible par rapport à celle des pays industrialisés.

Depuis le début des années 80, les niveaux de productivité ont évolué en parallèle parmi les pays du G-7 et ils ne sont désormais plus une source de disparités de la croissance. Tous les pays ont enregistré une augmentation de leur facteur capital. Le Canada et les États-Unis ont connu une évolution parallèle de leur facteur travail, tandis que plusieurs pays européens ont enregistré une baisse. Au Japon, le facteur travail a augmenté à un rythme semblable à celui de l'Amérique du Nord.

En passant en revue les comparaisons sur les sources de croissance dans les autres régions du monde – l'Amérique latine, les pays nouvellement industrialisés de l'Asie et la Chine –, le professeur Jorgenson a interprété les résultats comme indiquant que la productivité a joué un faible rôle en tant que source de croissance, tandis que l'importance des facteurs capital et travail a été plus appréciable.

Tout compte fait, de résumer Jorgenson, l'explication de la croissance économique doit reposer sur une notion de capital à plus vaste portée. Il faut considérer la production d'éléments d'actif matériel comme une composante parmi plusieurs formes de capital qui jouent un rôle pertinent dans le processus de croissance économique. En particulier, le capital humain est un élément qui peut être intégré au même cadre. En procédant ainsi, d'ajouter le professeur Jorgenson, nous obtenons un éclairage différent sur la croissance, en ce sens que le capital humain devient l'élément de loin le plus important dans le processus de croissance d'une économie industrialisée moderne. Et le deuxième facteur en importance dans cette optique plus vaste est la croissance des éléments d'actif matériel.



ANNONCES

Une nouvelle saison du Programme des conférenciers éminents d'Industrie Canada débutera cet automne. Voici la liste des conférenciers prévus* :

Le 21 novembre 1997 – W. Erwin Diewert, Université de la Colombie-Britannique, *Le paradoxe de la productivité*

Le 5 décembre 1997 – David Aschauer, Bates College, *Infrastructure et croissance économique*

Le 13 février 1998 – Peter B. Kenen, Université Princeton, *Crise des devises asiatiques*

Le 27 février 1998 – Richard R. Nelson, Université Columbia, *L'évolution des interactions entre l'université et l'industrie*

Le 6 mars 1998 – Peter Howitt, Université de l'État de l'Ohio, *Progrès technologique et sentiers de croissance à long terme*

Le 13 mars 1998 – Elhanan Helpman, Université Harvard, *Technologies universelles et croissance économique*

Le 3 avril 1998 – George A. Akerlof, Université de la Californie à Berkeley, *Impacts macro-économiques des taux d'inflation faibles*

Le 1 mai 1998 – Robert Summers, Université du Pennsylvania, *Comparaisons internationales des prix et des quantités*

Le 8 mai 1998 – Julian L. Simon, Université du Maryland, *L'économie de la population*

Le 22 mai 1998 – Edward E. Leamer, Université de la Californie à Los Angeles, *Inégalités de salaires attribuables au progrès technologique et à la concurrence mondiale*

* liste confirmée au moment de la publication