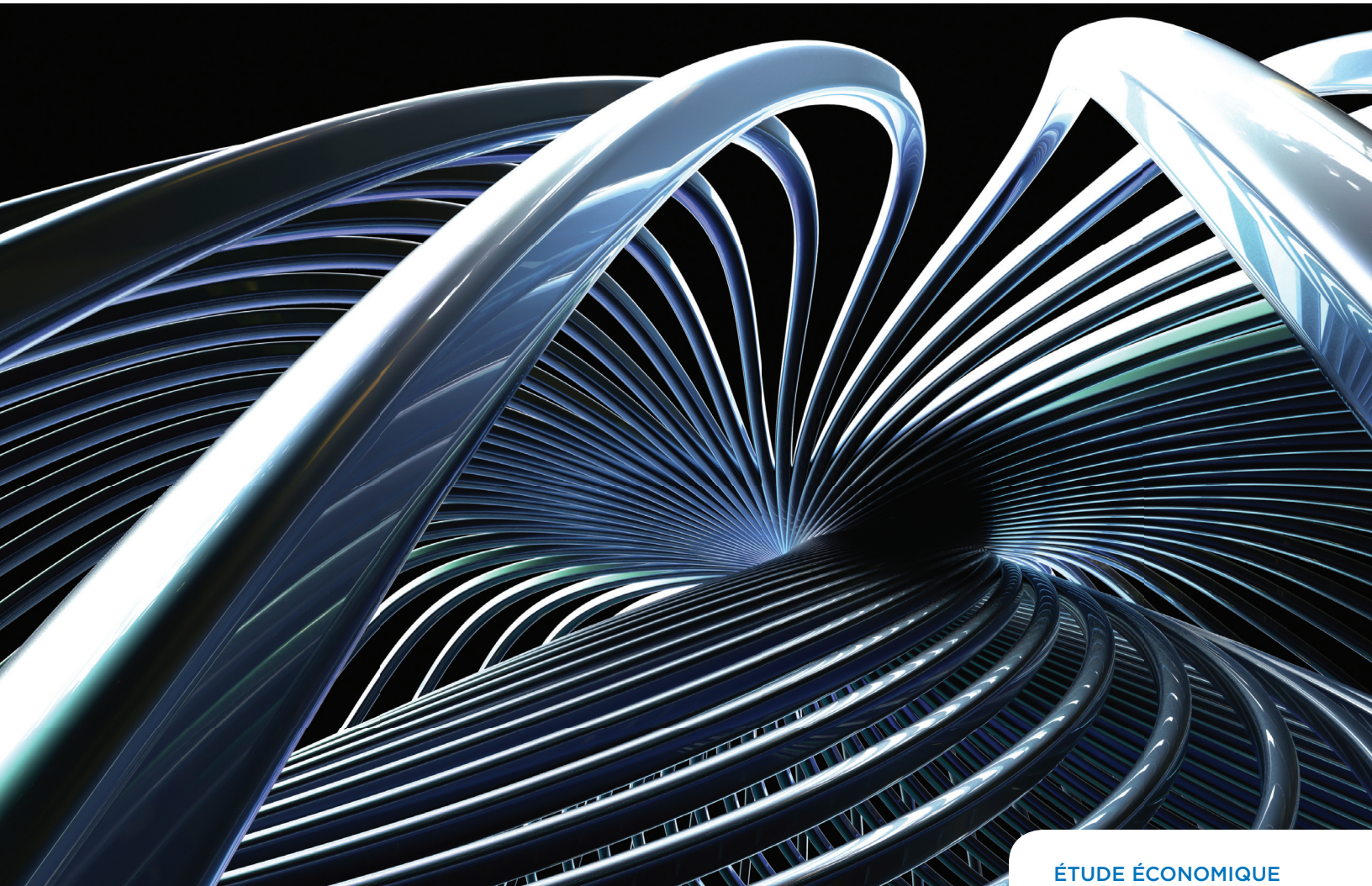


# D'autres options que l'innovation pour une meilleure productivité au Canada





# D'autres options que l'innovation pour une meilleure productivité au Canada

### À PROPOS DE CPA CANADA

Comptables professionnels agréés du Canada (CPA Canada) est l'une des organisations comptables nationales les plus importantes au monde. Elle réunit plus de 190 000 membres sous la bannière du nouveau titre canadien de comptable professionnel agréé (CPA). CPA Canada représente la profession comptable et le milieu des affaires d'une voix forte et influente, tant à l'échelle nationale que sur la scène internationale, et elle s'applique à mener des recherches objectives sur des sujets d'actualité, pour le bien de la société et le renforcement de l'économie canadienne. CPA Canada réunit les activités des trois organisations comptables nationales qui l'ont précédée, soit l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA), l'Association des comptables généraux accrédités du Canada (CGA-Canada) et la Société des comptables en management du Canada (CMA Canada). Les CPA sont des professionnels hautement qualifiés reconnus pour leur expertise financière et fiscale, leur capacité de réflexion stratégique, leur compréhension des affaires, leurs compétences en gestion et leur leadership.

On peut consulter cette publication en ligne à l'adresse [www.cpacanada.ca/fr](http://www.cpacanada.ca/fr).

© 2015 Comptables professionnels agréés du Canada

Tous droits réservés. Cette publication est protégée par des droits d'auteur et ne peut être reproduite, stockée dans un système de recherche documentaire ou transmise de quelque manière que ce soit (électroniquement, mécaniquement, par photocopie, enregistrement ou toute autre méthode) sans autorisation écrite préalable.

# Table des matières

<b>1. Résumé</b>	<b>1</b>
<b>2. Introduction</b>	<b>3</b>
<b>3. Causes et solutions</b>	<b>5</b>
<b>4. Des facteurs à sortir de l'ombre?</b>	<b>9</b>
4.1 Taille de l'entreprise	9
4.2 Vocation exportatrice et participation aux chaînes de valeur mondiales	11
4.3 Investissements dans le capital immatériel	15
4.4 Facteurs propres à chaque secteur	17
<b>5. Conclusions</b>	<b>19</b>
<b>6. Bibliographie</b>	<b>21</b>



## CHAPITRE 1

# Résumé

Au cours des dix dernières années, les décideurs ont tenté, sans grand succès, de redonner du souffle à une productivité en perte de vitesse au Canada. Comme solution, ils ont d'abord cherché à améliorer la performance du pays sur le plan de l'innovation. Depuis 2006, l'État a investi plus de 11 G\$ dans la recherche axée sur la découverte et la recherche appliquée, l'acquisition des connaissances et des compétences, les infrastructures de recherche et les activités d'innovation dans le secteur privé.

Or, les généreuses mesures prises par l'État pour favoriser l'innovation et la recherche et le développement (R-D) n'ont pas vraiment réussi à améliorer la productivité au Canada. La croissance récente de la productivité n'est plus ce qu'elle était autrefois et fait pâle figure auprès de celle de plusieurs autres pays de l'OCDE, notamment les États-Unis. Les facteurs qui influencent la productivité sont multiples, et le Canada aurait donc intérêt à chercher ailleurs que du côté de l'innovation. Parmi ces facteurs, signalons la taille des entreprises et leur vocation exportatrice, leurs investissements dans le capital immatériel, les secteurs et les régions dans lesquels elles sont présentes, et leur forme de propriété. Voici ce que révèle notre analyse basée sur des études canadiennes et internationales.

- ***La propension de l'entreprise à augmenter sa productivité dépend de sa taille.*** La productivité du travail dans une grande entreprise est pratiquement le double de celle d'une PME. Or, au Canada, les PME représentent à peu près 98 % de toutes les entreprises et 55 % du marché global de l'emploi. Le fait que la proportion des PME dans l'ensemble de l'économie canadienne n'a pas diminué ces dix dernières années laisse croire que les petites entreprises ne sont pas suffisamment incitées à croître ou se heurtent à des obstacles dans leur croissance.

- ***L'entreprise améliore sa productivité lorsqu'elle entre sur les marchés d'exportation ou dans les chaînes de valeur mondiales.*** La production devient plus efficace grâce aux nouvelles connaissances acquises des partenaires internationaux et aux nouvelles technologies importées. Malheureusement, seule une poignée d'entreprises canadiennes exportent leurs biens et services (environ 3 %) ou exercent une activité à l'étranger (environ 2 %).
- ***Le capital immatériel joue un rôle essentiel dans la croissance de la productivité du travail.*** De 2000 à 2008, environ 60 % de la croissance annuelle moyenne de la productivité du travail dans les entreprises canadiennes a été due au capital immatériel. L'influence des immobilisations incorporelles telles que le capital organisationnel, le capital humain ou le capital-marque sur la productivité du travail a été aussi importante que celle des biens d'innovation issus de la R-D et du savoir-faire. Même si les investissements dans le capital immatériel sont assez élevés au Canada, leur augmentation a été réduite d'environ de moitié par rapport aux décennies précédentes, depuis l'éclatement de la bulle technologique du début des années 2000.
- ***La faible croissance de la productivité canadienne n'est pas distribuée de façon égale entre les différents secteurs d'activité.*** Deux secteurs produisant des biens – celui de l'extraction minière, pétrolière et gazière et celui de la fabrication – ont subi, de 2000 à 2010, les plus fortes baisses de croissance en matière de productivité du travail. À lui seul, le premier de ces secteurs est responsable de 55 % de la baisse. Par ailleurs, la productivité moyenne du travail chez les entreprises non constituées en société est beaucoup plus faible que celle des entreprises constituées en société. En raison de telles disparités, il faudrait aborder ce problème national de façon ciblée, en accordant une attention particulière aux secteurs dont l'influence est la plus néfaste sur la productivité globale.

Les pouvoirs publics ont pris plusieurs mesures en vue de stimuler la croissance de la productivité au pays et de favoriser une croissance économique durable à long terme, dont un cadre de travail de base et des mesures plus ciblées, axées sur l'innovation. Toutefois, CPA Canada estime que les pouvoirs publics devraient aussi envisager d'introduire des mesures incitatives permettant aux entreprises d'accroître leur taille, d'atteindre de meilleures économies d'échelle, d'être prêtes à exporter et d'investir dans le capital immatériel.



## CHAPITRE 2

# Introduction

Au cours des dix dernières années, les décideurs ont tenté, sans grand succès, de redonner du souffle à une productivité en perte de vitesse au Canada. Comme solution, les pouvoirs publics ont d'abord cherché à améliorer la performance du pays sur le plan de l'innovation. Ils auraient sans doute avantage à retourner à leur planche à dessin et à jeter un œil nouveau sur la diversité de facteurs qui ont une incidence sur la productivité.

Essentiellement, il existe deux façons de stimuler la croissance du produit intérieur brut (PIB) par habitant, lequel est la mesure la plus courante du niveau de vie et du bien-être économique. La première est d'augmenter le niveau des intrants ou facteurs de production tels que le travail et le capital; la deuxième est d'optimiser l'utilisation de ces intrants (c'est-à-dire d'accroître la productivité<sup>1</sup>). L'augmentation de la quantité de travail et de capital dans le processus de production ne fait pas augmenter le revenu gagné par unité d'intrant. Par contre, une meilleure productivité accroît la production et le revenu par unité d'intrant, même si les ressources restent les mêmes. Une productivité accrue est donc essentielle pour assurer la croissance économique à long terme et améliorer le niveau de vie.

La productivité a un effet direct sur le niveau de vie et le bien-être économique et joue un rôle catalyseur dans plusieurs autres aspects de l'économie. Par exemple, la productivité du travail est étroitement liée au rapport entre la rémunération du travail et les heures travaillées et elle influence le coût unitaire de la main-d'œuvre, qui détermine la compétitivité internationale des prix de

1 La productivité est couramment définie comme étant la production par unité d'intrant. Les trois mesures les plus fréquemment utilisées pour évaluer la productivité sont i) la productivité du travail, ii) la productivité du capital et iii) la productivité multifactorielle. La productivité du travail correspond au PIB par heure travaillée. La productivité du capital représente le PIB par unité de service productif que le capital génère dans le processus de production. La productivité multifactorielle correspond au PIB par unité formée d'un amalgame d'intrants en travail et en capital.

vente de l'entreprise. La productivité du capital et celle du travail peuvent aussi avoir un effet direct sur l'emploi, la rentabilité, les recettes fiscales et la consommation. Une production plus efficiente peut avoir des retombées sur toutes les parties prenantes de l'entreprise — le personnel (en améliorant les conditions de travail et de rémunération), les actionnaires (en augmentant les bénéfices et les dividendes), les clients (en abaissant les prix) et les pouvoirs publics (en augmentant les recettes fiscales).

Durant ces dernières décennies, le Canada n'a pas brillé sur le plan de la productivité et il n'arrive pas, actuellement, à répéter ses succès du passé. La croissance de la productivité du travail a été très faible, et la productivité multifactorielle a régressé ces quinze dernières années. Comparativement à la performance de plusieurs autres pays de l'OCDE, la productivité au Canada fait pâle figure, et l'écart avec les États-Unis — le principal partenaire commercial du Canada, mais aussi l'un de ses plus importants concurrents — est grand et se creuse. Qui plus est, la faible productivité du Canada est causée par des facteurs structurels plutôt que cycliques.

Le revenu des Canadiens a été relativement élevé au cours des dernières années, malgré la faible croissance de la productivité. La valeur d'exportation de sa production y a été pour beaucoup. La montée du cours des marchandises a amélioré les termes de l'échange du Canada (le rapport entre le prix des exportations et celui des importations), favorisant la croissance du revenu. Hélas, le pays ne peut plus compter sur ce facteur de nos jours, car il est possible que le prix des marchandises ne parvienne pas à remonter au niveau des dix dernières années. Le directeur parlementaire du budget estime que la détérioration des termes de l'échange provoquée par la chute du cours du pétrole entraînera une réduction annuelle du revenu intérieur brut réel de 2,6 % en moyenne, de 2015 à 2019<sup>2</sup>. Le vieillissement de la population devrait aussi peser sur le bien-être économique parce que la disponibilité et la qualité de la main-d'œuvre seront réduites. La productivité est donc devenue plus que jamais un enjeu crucial pour la croissance économique canadienne.

Vu l'ampleur et l'importance du problème, il est essentiel que le Canada explore la possibilité d'améliorer la productivité, non seulement par l'innovation et le progrès technologique, mais par d'autres facteurs également. S'appuyant sur les travaux de chercheurs canadiens et internationaux, le présent article met en lumière certains de ces facteurs. Pour mieux mettre en contexte la nécessité de diversifier la nature de l'aide à la productivité, cet article commence par souligner les lacunes de l'actuelle politique publique, trop étroite, en matière de productivité.

2 Directeur parlementaire du budget, *Perspectives prébudgétaires*, 2015.

## CHAPITRE 3

# Causes et solutions

Globalement, il s'avère que c'est la productivité multifactorielle qui est l'agent responsable du recul du taux de croissance de la productivité au Canada<sup>3</sup>. Assez souvent, la productivité multifactorielle est assimilée aux investissements qu'on effectue dans l'innovation et l'avancement technologique, alors que sa croissance à long terme est considérée comme reflétant l'apport de l'innovation à la croissance de la productivité du travail. Ainsi, on a laissé entendre que la faible croissance de la productivité au Canada serait surtout attribuable à un manque d'innovation chez les entreprises<sup>4</sup>.

Partant de ce raisonnement, le gouvernement fédéral a surtout cherché à favoriser les activités liées à l'innovation, la grande priorité étant accordée à la science, à la technologie et à l'innovation même. Depuis 2006, l'État a investi plus de 11 G\$ pour soutenir la recherche axée sur la découverte et la recherche appliquée, l'acquisition des connaissances et des compétences, les infrastructures de recherche et les activités d'innovation dans le secteur privé<sup>5</sup>. La Stratégie des sciences et de la technologie, lancée en 2007, cherchait à rendre le Canada plus productif et plus compétitif en positionnant les chercheurs à l'avant-garde de la création du savoir et en tentant de former, d'attirer et de conserver une main-d'œuvre hautement qualifiée. La version 2014 de cette Stratégie a repris les mêmes principes clés que la version 2007. Avant 2007, les efforts déployés par le Canada pour améliorer la productivité étaient eux aussi centrés sur les écarts à combler du côté de la R-D et de l'innovation, d'où la création notamment de la Fondation canadienne pour l'innovation (FCI) et les investissements accrus dans les organismes subventionnaires fédéraux. Pendant

3 J. Baldwin et W. Gu, *Mesure de la productivité multifactorielle à Statistique Canada*, produit n° 15 206-X au catalogue de Statistique Canada, n° 031, 2013.

4 Conseil des académies canadiennes, *Innovation et stratégies d'entreprise : pourquoi le Canada n'est pas à la hauteur*, Le comité d'experts sur l'innovation dans les entreprises, 2009.

5 Gouvernement du Canada, *Un moment à saisir pour le Canada : Aller de l'avant dans le domaine des sciences, de la technologie et de l'innovation*, 2014.

des années, le crédit d'impôt pour la recherche scientifique et le développement expérimental (RS-DE) a été le principal instrument de l'aide gouvernementale à la R-D. Ce programme est largement considéré comme l'un des plus généreux du genre parmi les pays de l'OCDE.

Malgré les généreuses mesures prises par l'État pour favoriser l'innovation et la R-D, l'effet sur la productivité au Canada a été minime.

Depuis le milieu des années 1980, la croissance de la productivité du travail au pays n'a pas cessé de ralentir, passant d'un taux moyen annuel de 1,6 % (de 1980 à 2000) à 0,8 % (de 2000 à 2010). De son côté, la croissance de la productivité multifactorielle est négative depuis 2002<sup>6</sup>. Malheureusement, la tendance ne s'est pas renversée à l'aube des années 2010. Parmi 33 pays de l'OCDE, le Canada s'est classé, entre 2007 et 2012, au 19<sup>e</sup> rang sur le plan de la croissance annualisée de la productivité du travail. De plus, il a été l'un des rares pays membres à dépendre de la productivité du travail plus que de celle du capital et de la productivité multifactorielle, pour nourrir la croissance de son PIB entre 1995 et 2011<sup>7</sup>. Ce qui inquiète le plus, c'est que les facteurs cycliques ne peuvent expliquer la piètre productivité du Canada. La croissance de la productivité tendancielle du travail — indicateur isolé des facteurs cycliques qui ne reflète que les éléments structurels de la variation de la productivité — a régressé de plus de moitié de 1997 à 2001 et n'est pas remontée depuis. La croissance de la productivité multifactorielle tendancielle au Canada s'est aussi repliée durant cette période<sup>8</sup>.

L'une des raisons qui explique cette faiblesse constante de la productivité réside peut-être dans le fait que la productivité multifactorielle n'est pas qu'une affaire d'innovation – innovation qui est au cœur de la politique publique incitative. La productivité multifactorielle relève en effet d'autres facteurs : économies d'échelle, coûts de reconversion, variation pure de l'efficacité, variation de l'utilisation de la capacité, groupement de compétences, retombées des investissements en immobilisations incorporelles et erreurs de mesure<sup>9</sup>.

6 W. Gu et B. Lee, *Croissance de la productivité et croissance économique dans les provinces canadiennes, 1997 à 2010*, produit n° 15-206-X au catalogue de Statistique Canada, n° 030, 2013.

7 Organisation de coopération et de développement économiques, *OECD Compendium of Productivity Indicators 2013*, 2013, figure 1.4 et figure 1.6 (classement établi par CPA Canada).

8 Organisation de coopération et de développement économiques, *OECD Compendium of Productivity Indicators 2013*, 2013.

9 D. J. Shaw, *La productivité et son influence croissante sur le niveau et la qualité de la vie des Canadiens*, Bibliothèque du Parlement, PRB 03 15F, 2009.

Les analystes distinguent trois composantes de la productivité multifactorielle : le rendement d'échelle moyen, l'efficacité de la répartition des ressources et le facteur résiduel attribué à la technologie. Seul ce dernier élément peut être considéré comme un fruit de l'innovation et il est lui-même fonction de facteurs tels que les infrastructures publiques, la transmission du savoir par les universités et d'autres entités, la gestion et l'organisation, le capital humain et la R-D au sein de l'entreprise<sup>10</sup>. De plus, certains aspects de l'avancement technologique, comme une meilleure conception et une meilleure qualité de nouveau capital, se trouvent déjà incorporés dans le capital physique, particulièrement en matière de technologies de l'information et de communication<sup>11</sup>. Ainsi, il serait mal avisé d'affirmer que la productivité multifactorielle ne serait qu'une question d'innovation et de changement technologique. On aurait intérêt à s'intéresser à chacun des trois éléments — la croissance de l'entreprise, la mobilité des ressources et l'innovation.

Par ailleurs, la productivité multifactorielle est largement une notion analytique, contrairement à la productivité du travail et à celle du capital, qu'on peut mesurer aux niveaux de l'entreprise et de l'économie. La croissance de la productivité multifactorielle est une croissance résiduelle, soit la partie de la croissance du PIB qui ne peut s'expliquer par le seul fait de l'augmentation des intrants de travail et de capital. La productivité multifactorielle, ainsi que toute conclusion analytique à son égard, implique donc des difficultés liées à la méthodologie et à l'agrégation statistique, entre autres, le choix du modèle de concurrence qui influence le poids à attribuer à chaque facteur de production, ainsi que l'évaluation du capital social et la détermination de son taux de dépréciation pour bien calculer le coût des services fournis par le capital<sup>12</sup>.

Les recherches confirment la nécessité de voir au-delà de l'innovation pour régler notre problème de productivité. Plusieurs études indiquent que l'effet de l'innovation sur la croissance de la productivité canadienne est relativement faible. Une étude portant sur l'activité de fabrication dans douze pays de l'OCDE a déterminé que c'est au Canada que le rôle joué par l'innovation dans la croissance de la productivité était le plus faible<sup>13</sup>. Cela viendrait corroborer les conclusions d'une autre étude selon laquelle les entreprises innovatrices

10 Organisation de coopération et de développement économiques, *Études économiques de l'OCDE : Canada*, 2012.

11 Organisation de coopération et de développement économiques, *OECD Compendium of Productivity Indicators 2013*, 2013.

12 D. J. Shaw, *La productivité et son influence croissante sur le niveau et la qualité de la vie des Canadiens*, Bibliothèque du Parlement, PRB 03 15F, 2009.

13 R. Griffith *et al.*, « Mapping the Two Faces of R&D: Productivity Growth in a Panel of OECD Industries », *Review of Economics and Statistics*, vol. 86, n° 4, novembre 2004.

canadiennes ne tirent pas une grande partie de leurs ventes de leurs activités d'innovation<sup>14</sup>. Selon une autre étude, l'effet global de la R-D sur la productivité multifactorielle serait un peu plus faible au Canada que la moyenne enregistrée dans les autres pays de l'OCDE parce que le transfert technologique ou la capacité d'absorption jouerait un rôle moins important au Canada, qui a une distance moyenne plus courte à parcourir jusqu'à la frontière technologique qu'est l'état actuel du savoir technologique mondial<sup>15</sup>.

D'ailleurs, ce ne sont pas tous les types d'innovation qui accroissent la productivité. Alors que l'innovation d'un procédé (changement dans la façon dont les produits et les services sont fabriqués et livrés) augmente la productivité de l'entreprise et ses chances de rester sur le marché, l'innovation de produit (création de nouveaux biens et services) n'aurait que peu d'effet sur la croissance de la productivité et aurait même un effet négatif sur la chance de survie de l'entreprise<sup>16</sup>. Alors qu'on ne peut nier l'importance du rôle de la R-D dans la croissance de l'entreprise et de l'économie, il convient de signaler que les dépenses en R-D augmentent surtout la possibilité de créer un nouveau produit, tandis que l'effet de la R-D sur l'innovation de procédé, qui est très pertinente pour la croissance de la productivité, est bien plus faible<sup>17</sup>.

Alors que c'est l'innovation qui a toujours la cote dans l'ensemble des politiques incitatives, il s'avère que d'autres facteurs sont essentiels à la productivité de l'entreprise et, en conséquence, à la productivité globale du Canada. Parmi ces facteurs, signalons la taille de l'entreprise et sa vocation exportatrice, les investissements dans le capital immatériel, le roulement des entreprises et les conditions d'entrée sur le marché et de sortie du marché, les secteurs et les régions dans lesquels l'entreprise est présente, ainsi que la forme de propriété. Les paragraphes qui suivent expliquent plus en détail le rapport entre certains de ces facteurs et la productivité.

14 P. Mohnen et P. Therrien, *Comparing the Innovation Performance in Canadian, French and German Manufacturing Enterprises*, Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations, n° 2005s-33, 2005.

15 R. Dion et R. Fay, « Understanding Productivity: A Review of Recent Technical Research », *Document d'analyse 2008-3*, Banque du Canada, 2008.

16 J. Baldwin et W. Gu, *Innovation, survie et rendement des établissements canadiens de fabrication*, produit n° 11F0027MIF au catalogue de Statistique Canada, n° 022, 2004.

17 M. L. Parisi et al., « Productivity, Innovation and R&D: Micro Evidence for Italy », *European Economic Review*, 50 (8), 2006, p. 2037-2061.

## CHAPITRE 4

# Des facteurs à sortir de l'ombre?

### 4.1 Taille de l'entreprise

La propension de l'entreprise à augmenter sa productivité dépend de sa taille — il semblerait que les petites entreprises ont plus de difficulté à améliorer leur productivité. Par exemple, une étude de Statistique Canada révèle qu'en 2008, la productivité du travail, mesurée en fonction du PIB nominal par heure travaillée, était plus de deux fois plus élevée (72 \$ contre 35 \$) chez les grandes entreprises employant plus de 500 personnes que chez les petites entreprises ayant un effectif de moins de 100 personnes. Les moyennes entreprises (effectif de 100 à 500 personnes) accusaient aussi un retard notable, n'enregistrant que 58 % de la productivité réalisée dans les grandes entreprises pour cette même année. L'écart entre les grandes entreprises et les PME a très peu changé depuis l'année 2000<sup>18</sup>. L'avantage de la grande taille était encore plus évident dans le secteur de la fabrication — où les entreprises dont le personnel comptait cent personnes ou plus avaient une productivité de 80 % plus élevée que celle des petites entreprises —, ainsi que dans les secteurs du transport et de l'entreposage, des arts et loisirs, du commerce de gros, de la construction et de l'extraction minière, pétrolière et gazière<sup>19</sup>.

Les différences de productivité du travail selon la taille de l'entreprise découlent surtout des écarts d'échelle de production, de compétence des propriétaires et d'efficacité de la gestion et proviennent aussi des variations

18 J. Baldwin *et al.*, *Différences de productivité du travail au Canada selon les catégories de taille d'entreprise, 2002 à 2008*, produit n° 15-206-X au catalogue de Statistique Canada, n° 032, 2013.

19 D. Leung *et al.*, « La productivité au Canada : la taille de l'entreprise importe-t-elle? », *Revue de la Banque du Canada*, automne 2008.

du coût du capital par rapport à la main-d'œuvre qui créent des différences dans le montant de capital disponible par travailleur. La taille de l'entreprise détermine aussi le type de connaissance technologique que l'entreprise peut générer et acquérir. Habituellement, la grande entreprise a un degré de tolérance plus élevé au risque, entretient des relations plus solides avec les fournisseurs et a accès à des ressources scientifiques plus importantes. Elle a aussi de fortes chances d'introduire des changements technologiques qui modifieront son mode de production. Quant à la petite entreprise, elle dépend surtout des connaissances externes qui l'amènent à utiliser beaucoup plus de facteurs de production<sup>20</sup>.

Une étude de la Banque du Canada fait ressortir des facteurs de composition dans le rapport entre la taille de l'entreprise et sa productivité. Plus précisément, le degré de concentration de grandes entreprises au sein du secteur, le stade du cycle de vie (on constate une faible productivité chez les nouveaux venus dans un secteur) et la forme de propriété sont trois facteurs qui compteraient ensemble pour 27 % de l'écart de productivité entre la grande et la petite entreprise<sup>21</sup>. Toutefois, l'étude indique que même si l'on fait abstraction des effets de composition, la taille de l'entreprise continue de jouer un rôle important dans le niveau de productivité du travail. Par exemple, 20 % de l'écart entre la productivité du travail au Canada et aux États-Unis en 1997 était attribuable à la prédominance des grandes entreprises dans l'économie américaine<sup>22</sup>. Une analyse de simulation utilisée dans une autre étude montre que la diminution de l'importance relative des petites entreprises dans l'économie canadienne et l'augmentation de leur productivité par rapport aux grandes entreprises en 2002 auraient permis de combler l'écart de productivité entre le Canada et les États-Unis<sup>23</sup>.

Alors que l'utilisation des ressources est plus efficace chez les grandes entreprises, l'économie canadienne est majoritairement constituée de PME. À la fin de 2014, les PME comptaient environ 1,22 million d'entités, soit 98 % de tous les établissements dont le personnel se trouvait au Canada<sup>24</sup>. La contribution des PME à l'emploi au Canada est considérable — près de 8,4 millions de Canadiens travaillaient pour des PME en 2014, soit 55 % de

20 C. Antonelli, « Firms' Size and Direct Technological Change », *Small Business Economics*, 2015.

21 D. Leung *et al.*, « La productivité au Canada : la taille de l'entreprise importe-t-elle? », *Revue de la Banque du Canada*, automne 2008.

22 *Ibid.*

23 J. Baldwin *et al.*, *Écart entre la productivité du travail au Canada et aux États-Unis selon les catégories de taille d'entreprise*, produit n° 15-206-X au catalogue de Statistique Canada, n° 033, 2014.

24 Industrie Canada, *Principales statistiques relatives aux petites entreprises*, 2011.



la population active<sup>25</sup>. Entre le début et le milieu des années 2000, la part du marché de l'emploi occupée par les grandes entreprises a lentement mais continuellement augmenté, mais cette tendance s'est inversée après la récession de 2009. À la fin de 2014, la proportion des Canadiens travaillant pour les grandes sociétés n'avait augmenté que d'un point de pourcentage par rapport à la proportion de 2001, alors que les grandes sociétés représentaient 43,9 % de tous les emplois au pays. La proportion des travailleurs dans les moyennes entreprises s'est rétrécie durant la même période, quoique de façon négligeable<sup>26</sup>. La stagnation de la proportion des moyennes et grandes entreprises dans l'économie canadienne met en lumière la difficulté des petites entreprises à grandir et l'occasion ratée d'améliorer la productivité du Canada au moyen d'une expansion de leur taille.

Le Canada est l'un des pays de l'OCDE où il y a le moins d'entrave à l'entrepreneuriat<sup>27</sup>. Mais, une fois fondées, nos petites entreprises semblent peu portées à prendre de l'expansion, ce qui annule l'avantage des faibles obstacles à l'entrée. Le manque d'esprit d'initiative et de dynamisme est parfois cité comme l'une des raisons principales<sup>28</sup>. Mais il existe d'autres facteurs cruciaux susceptibles de faire grandir la petite entreprise, notamment l'identification de créneaux propices, la formation d'alliances commerciales stratégiques, et le développement des connaissances sur l'obtention de financement et de conseils en affaires. Ces éléments seraient à prendre en compte lors de l'établissement des politiques visant l'amélioration de la croissance de la productivité.

#### **4.2 Vocation exportatrice et participation aux chaînes de valeur mondiales**

L'entreprise améliore sa productivité après son entrée sur les marchés d'exportation. Les études démontrent invariablement qu'il existe un rapport entre les exportations et la productivité et que les exportateurs sont généralement plus productifs que les non-exportateurs. Généralement, ils sont aussi plus capitalistiques, plus innovateurs et plus efficaces que les entreprises qui se cantonnent à leur marché national ou local<sup>29</sup>.

25 Selon le tableau CANSIM 281-0042; calculs de CPA Canada. Les chiffres présentés excluent les secteurs de l'agriculture, de la pêche et du piégeage, des services domestiques aux ménages privés, des organismes religieux et du personnel militaire des services de la défense.

26 *Id.*

27 P. Conway *et al.*, « Product Market Regulation in OECD Countries: 1998 to 2003 », *OECD Economics Department Working Papers No. 419*, 2005.

28 Conseil des académies canadiennes, *Innovation et stratégies d'entreprise : pourquoi le Canada n'est pas à la hauteur*, Le comité d'experts sur l'innovation dans les entreprises, 2009.

29 J. R. Tybout, « Plant- and Firm-Level Evidence on "New" Trade Theories », *Working Paper No. 8418*, National Bureau of Economic Research (NBER), 2001.

L'écart de productivité entre les exportateurs et les non-exportateurs s'explique en partie par le processus d'autosélection à l'issue duquel les plus productifs se retrouvent sur les marchés d'exportation. Cette part de la productivité n'est donc que le reflet d'un ensemble de caractéristiques qui distinguent les petites entreprises des grandes et celles qui réussissent bien de celles qui réussissent moins bien.

La preuve est aussi faite que l'entreprise améliore sa productivité après avoir fait son entrée sur le marché de l'exportation. La production devient plus efficace lorsque l'entreprise apprend de ses partenaires internationaux. Ultérieurement, la croissance des ventes permet à l'entreprise de profiter des économies d'échelle, tandis que la concurrence accrue l'oblige à un comportement plus discipliné, propice à l'efficacité<sup>30</sup>. Par exemple, les fabricants canadiens qui ont fait leur entrée sur les marchés d'exportation de 1990 à 1996 ont enregistré en moyenne une hausse de 5,2 points de pourcentage sur le plan de la croissance de la productivité du travail par rapport aux non-exportateurs. Ce constat demeure valable en grande partie même si on fait abstraction des caractéristiques propres à l'entreprise<sup>31</sup>. Une étude plus récente sur les fabricants d'Espagne donne les mêmes résultats : les entreprises qui avaient augmenté leur ratio exportations-ventes avaient enregistré un gain de productivité moyen d'environ 3 % annuellement pendant au moins quatre ans<sup>32</sup>.

Des gains de productivité ne sont pas enregistrés seulement par les nouveaux venus sur les marchés d'exportation, mais aussi par les entreprises déjà présentes sur ces marchés qui peuvent intensifier leurs exportations. Par exemple, près des trois quarts de la croissance de la productivité chez les fabricants dans les années 1990 étaient attribuables aux exportateurs en place, même si ces derniers représentaient moins de 50 % de l'emploi dans le secteur de la fabrication durant cette période<sup>33</sup>.

En entrant dans une chaîne de valeur mondiale, l'entreprise peut aussi, immédiatement ou avec le temps, accroître sa productivité. Les chaînes de valeur mondiales sont des chaînes d'approvisionnement internationales qui fragmentent les activités impliquées dans la production d'un bien ou service. Typiquement, l'entreprise qui participe à une chaîne de valeur mondiale

30 J. R. Baldwin *et al.*, *Participation aux marchés d'exportation et productivité du secteur canadien de la fabrication*, Statistique Canada, 2003.

31 Ibid.

32 M. Manjon *et al.*, « Reconsidering Learning by Exporting », *Review of World Economics*, vol. 149, 2013, p. 5-22.

33 J. R. Baldwin *et al.*, *Participation aux marchés d'exportation et productivité du secteur canadien de la fabrication*, Statistique Canada, 2003.

importe des produits intermédiaires en vue de produire des biens à exporter. L'analyse de Statistique Canada sur les fabricants canadiens indique que les entreprises qui faisaient partie d'une chaîne de valeur mondiale de 2002 à 2006 étaient devenues plus productives. Pendant leur première année dans la chaîne, ces entreprises avaient enregistré une croissance de productivité supérieure de 5 % à celle des entreprises absentes d'une chaîne de valeur mondiale. Au bout de quatre ans, l'écart de productivité s'était creusé pour atteindre 9 %<sup>34</sup>.

La participation aux chaînes de valeur mondiales a aussi une incidence sur la productivité multifactorielle d'un pays. Une part importante de la croissance de la productivité multifactorielle est attribuable aux gains de productivité résultant de la production d'intrants intermédiaires dans des pays étrangers. Par exemple, entre 1995 et 2000, environ 0,19 % sur les 0,86 % de croissance annuelle de la productivité multifactorielle au Canada a eu pour origine les États-Unis, qui est l'une des principales sources d'intrants intermédiaires pour le Canada<sup>35</sup>. De plus, les entreprises adoptent les idées et les technologies venant de leurs partenaires internationaux, ce qui permet à l'innovation de contribuer à la productivité nationale de façon significative<sup>36</sup>.

À l'image de la structure de l'économie nationale, les exportateurs canadiens sont majoritairement des PME. En 2009, 86,2 % d'entre eux étaient de petites entreprises, et 10,7 % des moyennes entreprises<sup>37</sup>. Bien que ces pourcentages puissent paraître impressionnants, seulement moins de 3 % de l'ensemble des PME étaient des exportateurs. Parallèlement, les entreprises canadiennes ne semblent pas être très actives dans les chaînes de valeur mondiales. Une étude sur la politique commerciale réalisée en 2011 indique que, de 2007 à 2009, seulement 1,9 % des entreprises canadiennes avaient délocalisé des activités vers l'étranger. Comme on pouvait s'y attendre, la délocalisation variait en fonction de la taille de l'entreprise : du côté des grandes entreprises, 10,9 % d'entre elles avaient délocalisé certaines activités durant cette période, contre seulement 2,4 % chez les moyennes entreprises et 1,2 % chez les petites entreprises<sup>38</sup>.

34 J. Baldwin et B. Yan, *Les chaînes de valeur mondiales et la productivité des entreprises manufacturières au Canada*, produit n° 11F0027M au catalogue de Statistique Canada, n° 090, 2014.

35 W. Gu et B. Yan, *Croissance de la productivité et compétitivité internationale*, produit n° 15 206-X au catalogue de Statistique Canada, n° 037, 2014.

36 R. Dion et R. Fay, « Understanding Productivity: A Review of Recent Technical Research », *Document d'analyse n° 2008-3*, Banque du Canada, 2008.

37 Industrie Canada, *Principales statistiques relatives aux petites entreprises*, Édition spéciale, juin 2011.

38 D. Boileau et A. Sydor, « Les chaînes de valeur mondiales au Canada », *Les recherches en politique commerciale*, Affaires étrangères et Commerce international Canada, 2011.

En aidant les entreprises canadiennes à être prêtes à exporter et en les incitant à participer à des chaînes de valeur mondiales, le Canada pourrait améliorer la productivité nationale. La fragmentation du processus de production dans une chaîne de valeur mondiale donne la chance aux entreprises, aux PME en particulier, de se spécialiser, de tirer parti de leurs compétences uniques et de croître. Cette intégration graduelle au commerce international pourrait aussi les aider à mieux se préparer à exporter. Par exemple, 72 % des participants à des chaînes de valeur mondiales étaient des importateurs avant de commencer à exporter<sup>39</sup>.

Dans les échanges commerciaux, la distinction entre les pays à salaires élevés et les pays à salaires faibles est importante au regard de la croissance de la productivité. Les études montrent que les participants à des chaînes de valeur mondiales qui importent des biens intermédiaires de pays à salaires élevés et qui exportent des produits à des pays à salaires élevés bénéficient d'une plus grande croissance de la productivité que les participants qui font affaire avec des partenaires commerciaux internationaux offrant de faibles salaires. Cela rejoint la théorie de l'apprentissage par l'exportation, car les importations constituent une voie de diffusion de la technologie. Les entreprises apprennent davantage en traitant avec des acheteurs et des vendeurs de pays où les technologies et les pratiques de gestion sont plus sophistiquées<sup>40</sup>. Le rôle important que les partenaires commerciaux à salaires élevés jouent dans l'amélioration de la croissance de la productivité est à garder à l'esprit à un moment où les politiques canadiennes s'orientent vers l'incitation à plus d'échanges avec les économies émergentes.

La recherche suggère que la libéralisation des échanges a augmenté les avantages qui découlent du processus d'apprentissage de l'entreprise<sup>41</sup>. Le gouvernement fédéral mérite des félicitations pour s'être engagé dans un programme ambitieux de libéralisation du commerce et des investissements dont il fait le fondement de sa politique économique. Nous encourageons vivement l'État à continuer de négocier des accords commerciaux qui élimineront les barrières à la circulation des biens et services, au capital et à la main-d'œuvre et qui réduiront le coût des échanges internationaux. L'identification et la promotion des facteurs susceptibles de mieux préparer

39 J. Baldwin et B. Yan, *Les chaînes de valeur mondiales et la productivité des entreprises manufacturières au Canada*, produit n° 11F0027M au catalogue de Statistique Canada, n° 090, 2014.

40 *Ibid.*

41 K. Head et J. Ries, « Free trade and Canadian economic performance: Which theories does the evidence support? », article préparé pour Industrie Canada, Ottawa, 2001.

les entreprises canadiennes à exporter pourraient non seulement augmenter la participation du Canada au commerce mondial, mais aussi l'aider à régler son problème de productivité.

### **4.3 Investissements dans le capital immatériel**

Le capital immatériel contribue de façon importante à la croissance de la productivité du travail au Canada.

Le capital immatériel est constitué des investissements dans des actifs qui n'ont pas le caractère matériel des machines, des équipements ou des immeubles, mais qui peuvent générer des avantages durables. Les investissements immatériels les plus reconnus sont les logiciels et la R-D, mais ils comprennent aussi les services scientifiques achetés, les services scientifiques pour compte propre, les dépenses d'exploration dans le secteur des ressources et les dépenses de publicité. Les différentes formes du capital immatériel sont souvent divisées en trois groupes : i) les compétences économiques qui consistent en investissements dans le capital humain, tels que les investissements dans la gestion et la formation, le capital-marque, le capital organisationnel et les services de conseils en gestion; ii) les biens d'innovation, y compris la R-D et les connaissances brevetées, les licences et le savoir-faire; iii) les renseignements informatisés qui reflètent les connaissances incorporées dans les logiciels et les bases de données informatisées<sup>42</sup>.

Selon une étude de Statistique Canada, de 2000 à 2008, environ 40 % de l'effet d'intensification du capital — élément clé de la productivité du travail — a été attribué au capital immatériel. De 2000 à 2008, sur la croissance annuelle moyenne de la productivité du travail de 0,8 % enregistrée dans les entreprises canadiennes, environ 0,2 % est attribuable aux compétences économiques et aux biens d'innovation, respectivement. Quant aux investissements en information informatisée, ils ont été à l'origine de 0,1 % de la croissance annuelle de la productivité du travail<sup>43</sup>.

42 C. A. Corrado *et al.*, « Intangible Capital and U.S. Economic Growth », *The Review of Income and Wealth*, vol. 55, n° 3, 2009, p. 661-685.

43 J. R. Baldwin *et al.*, *Immobilisations incorporelles et croissance de la productivité au Canada*, produit n° 15-206-X au catalogue de Statistique Canada, n° 029, 2012.

L'expérience internationale va dans le sens des constats canadiens sur le rapport entre les investissements en capital immatériel et la productivité du travail. Chez les entreprises de l'Union européenne, on a relevé une corrélation positive significative entre les investissements en capital immatériel et la croissance de la productivité du travail — environ 50 % de la croissance de la productivité du travail dans la période de 1998 à 2005 a été attribuée à de tels investissements. Tout comme au Canada, ce sont les compétences économiques, plutôt que les biens d'innovation, qui ont été la principale cause de la corrélation positive entre le capital immatériel et la croissance de la productivité du travail dans les pays européens<sup>44</sup>.

L'analyse de Statistique Canada indique que les investissements des entreprises dans le capital immatériel au Canada sont assez élevés. En 2008, ils équivalaient à environ 66 % des investissements en immobilisations corporelles. Au fil des années, le total des investissements en immobilisations incorporelles a augmenté plus rapidement que le total des investissements en immobilisations corporelles. Dans la période de 1976 à 2008, les investissements réels en immobilisations incorporelles se sont accrus à un taux moyen de 6,4 % par année chez les entreprises canadiennes, tandis que les investissements en immobilisations corporelles ont augmenté de 4,1 % par année en moyenne. Cependant, après l'éclatement de la bulle technologique au début des années 2000, la croissance des investissements en immobilisations incorporelles a décliné. Le taux d'augmentation des investissements réels en immobilisations incorporelles pour la période de 2000 à 2008 a été de 3,2 % par année, alors qu'il était de 7,4 % par année pour la période de 1976 à 2000<sup>45</sup>.

La stimulation de la croissance des investissements dans le capital immatériel pourrait aider le Canada dans ses efforts d'amélioration de la productivité nationale. Par exemple, la politique gouvernementale pourrait renforcer le système des brevets et le marché des idées, promouvoir le rôle des alliances entre organismes et les liens entre le secteur public et le secteur privé afin d'accroître l'ampleur et l'efficacité du capital immatériel. S'intéresser de manière intensive à la R-D et à l'innovation en vue d'améliorer la productivité pourrait s'avérer insuffisant si cela amenait à négliger des éléments d'actif incorporel tels que le capital organisationnel, le capital humain et le capital-marque.

44 A. E. Thum, « Intangible Capital and Labor Productivity Growth: Panel Evidence for the EU From 1998-2005 », *Review of Income & Wealth*, 2013.

45 J. Baldwin *et al.*, *Immobilisations incorporelles et croissance de la productivité au Canada*, produit n° 15-206-X au catalogue de Statistique Canada, n° 029, 2012.

#### 4.4 Facteurs propres à chaque secteur

Il est important de se rappeler que la baisse de croissance de productivité de ces dernières décennies ne s'est pas distribuée de façon égale entre les différents secteurs d'activité. Les études de Statistique Canada indiquent que deux secteurs produisant des biens — celui de l'extraction minière, pétrolière et gazière et celui de la fabrication — ont subi, de 2000 à 2010, les plus fortes baisses de croissance en matière de productivité du travail. Dans le cas du premier de ces secteurs, la croissance de la productivité du travail a régressé, passant d'un taux de croissance moyen annuel de 2 % pour la période de 1980 à 2000 à un taux moyen annuel négatif de 3,2 % pour celle de 2000 à 2010. Dans le secteur de la fabrication, le taux de croissance de la productivité du travail a aussi baissé entre ces deux périodes, passant d'un taux annuel de 3 % à un taux annuel de 0,9 %. À lui seul, le secteur de l'extraction minière, pétrolière et gazière est responsable d'environ 55 % de la baisse de la croissance totale de la productivité du travail, tous secteurs confondus. Par contre, certains autres secteurs, principalement celui des services, ont enregistré une forte croissance entre 2000 et 2010. La diminution de la croissance de la productivité multifactorielle a suivi d'assez près les tendances de la croissance de la productivité du travail<sup>46</sup>.

Les différences de croissance de productivité entre les secteurs peuvent avoir un lien avec les éléments suivants : le degré d'utilisation du capital et de la main-d'œuvre qualifiée dans la production du secteur; la capacité d'absorption des connaissances externes et les possibilités d'innovation dans les produits et les procédés; le degré de standardisation des produits; l'étendue des économies d'échelle; et l'exposition à la concurrence internationale.

La performance d'un autre secteur au Canada, celui des entreprises sans personnalité morale exploitées par des travailleurs indépendants, a aussi eu une grande part de responsabilité dans l'érosion de la productivité du travail au pays. Ces entreprises non constituées en société occupent une place importante dans l'économie canadienne. En 2005, on comptait plus de 1,5 million de travailleurs indépendants dont l'entreprise n'était pas constituée en société. Ces entreprises généraient alors 93,2 G\$, soit 9,4 % du PIB. Toutefois, la productivité moyenne du travail de ces entreprises serait nettement inférieure à celle des entreprises constituées en société (respectivement 23,20 \$ contre

46 W. Gu et B. Lee, *Croissance de la productivité et croissance économique dans les provinces canadiennes, 1997 à 2010*, produit n° 15-206-X au catalogue de Statistique Canada, n° 030, 2013.

43,40 \$ par heure en 2005)<sup>47</sup>. En 1998, la productivité inférieure des entreprises non constituées en société expliquait presque entièrement l'écart de productivité entre le Canada et les États-Unis. De 1998 à 2005, la productivité des entreprises constituées en société a diminué au Canada par rapport aux États-Unis. En 2005 finalement, les entreprises non constituées en société représentaient environ 42 % de l'écart de productivité entre le Canada et les États-Unis<sup>48</sup>. Cet écart pourrait refléter une incapacité à faire grandir ces entreprises qui, souvent, en sont à l'étape initiale de leur existence.

Compte tenu des grandes disparités relevées entre les différents secteurs d'activité sur le plan de la productivité au Canada, il serait préférable d'aborder ce problème de façon ciblée, en accordant une attention particulière aux secteurs dont l'influence est la plus néfaste sur la productivité nationale. Le gouvernement fédéral aurait sans doute grand intérêt à collaborer avec les gouvernements provinciaux afin de rehausser la productivité, car il existe des écarts substantiels entre les régions. Par exemple, de 2000 à 2010, plus de 60 % du déclin de la croissance de la productivité du travail et de la productivité multifactorielle au niveau national était attribuable à l'Ontario<sup>49</sup>.

47 J. R. Baldwin et L. Rispoli, *Tendances de la productivité des entreprises non constituées en société dans l'économie canadienne, 1987 à 2005*, produit n° 15-206-X au catalogue de Statistique Canada, n° 028, 2010.

48 J. R. Baldwin et al., *Productivité du travail des entreprises individuelles et des sociétés de personnes non constituées : incidence sur l'écart de productivité entre le Canada et les États-Unis*, produit n° 11F0027M au catalogue de Statistique Canada, n° 071, 2011.

49 W. Gu et B. Lee, *Croissance de la productivité et croissance économique dans les provinces canadiennes, 1997 à 2010*, produit n° 15-206-X au catalogue de Statistique Canada, n° 030, 2013.



## CHAPITRE 5

# Conclusions

Nous sommes conscients que les pouvoirs publics ont pris de nombreuses mesures en vue de stimuler la croissance de la productivité au pays et de favoriser une croissance économique durable à long terme. Le Canada bénéficie d'un environnement macroéconomique sain, comportant une politique budgétaire et monétaire saine. La compétitivité au niveau de la fiscalité des sociétés s'est beaucoup améliorée durant ces dix dernières années et se trouve maintenant parmi les meilleures dans les pays développés. Le Canada a aussi prôné activement l'ouverture commerciale en négociant des accords bilatéraux et multilatéraux et amélioré le climat pour les investissements en abolissant des tarifs douaniers sur les importations de machines et de matériel.

La capacité d'innover du Canada est primordiale pour sa compétitivité, sa prospérité économique et sa croissance à long terme. Toutefois, en sus des mesures de base prises pour stimuler la croissance de la productivité, l'ajout de mesures incitatives permettant aux entreprises de grandir, d'atteindre de meilleures économies d'échelle, d'être prêtes à exporter et d'investir dans le capital immatériel pourrait aussi aider le pays à améliorer la piètre productivité nationale.

Stimuler le dynamisme et l'esprit d'entreprise peut aussi être déterminant dans cet enjeu. Le dynamisme de l'entrepreneur est un élément qui ne se transforme pas en productivité mesurable, mais qui joue un rôle crucial dans le comportement organisationnel de l'entreprise. Ce dynamisme se répercute dans les actions des cadres supérieurs et de l'équipe de direction et mène aux décisions stratégiques d'acquisition et d'utilisation des facteurs essentiels à la productivité — le capital physique et le capital humain. Favoriser une culture axée sur la croissance peut aider à propulser nos entreprises vers la réalisation de leurs ambitions d'expansion et d'investissement au Canada et dans le monde.



## CHAPITRE 6

# Bibliographie

1. Antonelli, C., « Firms' Size and Direct Technological Change », *Small Business Economics*, 2015.
2. Baldwin, J. et al., *Différences de productivité du travail au Canada selon les catégories de taille d'entreprise, 2002 à 2008*, produit n° 15-206 X au catalogue de Statistique Canada, n° 032, 2013.
3. Baldwin, J. et al., *Écart entre la productivité du travail au Canada et aux États-Unis selon les catégories de taille d'entreprise*, produit n° 15-206-X au catalogue de Statistique Canada, n° 033, 2014.
4. Baldwin, J. et al., *Immobilisations incorporelles et croissance de la productivité au Canada*, produit n° 15-206-X au catalogue de Statistique Canada, n° 029, 2012.
5. Baldwin, J. R. et al., *Participation aux marchés d'exportation et productivité du secteur canadien de la fabrication*, Statistique Canada, 2003.
6. Baldwin, J. R. et al., *Productivité du travail des entreprises individuelles et des sociétés de personnes non constituées : incidence sur l'écart de productivité entre le Canada et les États Unis*, produit n° 11F0027M au catalogue de Statistique Canada, n° 071, 2011.
7. Baldwin, J. et B. Yan, *Les chaînes de valeur mondiales et la productivité des entreprises manufacturières au Canada*, produit n° 11F0027M au catalogue de Statistique Canada, n° 090, 2014.
8. Baldwin, J. R. et L. Rispoli, *Tendances de la productivité des entreprises non constituées en société dans l'économie canadienne, 1987 à 2005*, produit n° 15-206-X au catalogue de Statistique Canada, n° 028, 2010.
9. Baldwin, J. et W. Gu, *Innovation, survie et rendement des établissements canadiens de fabrication*, produit n° 11F0027MIF au catalogue de Statistique Canada, n° 022, 2004.
10. Baldwin, J.R. et W. Gu, *La productivité du Canada de 1961 à 2008 : mise à jour des tendances à long terme*, produit n° 15-206-X au catalogue de Statistique Canada, n° 25, 2009.

11. Baldwin, J. et W. Gu, *Mesure de la productivité multifactorielle à Statistique Canada*, produit n° 15-206-X au catalogue de Statistique Canada, n° 031, 2013.
12. Boileau, D. et A. Sydor, *Les chaînes de valeur mondiales au Canada*, Affaires étrangères et Commerce international Canada, 2008.
13. Conway, P. et al., « Product Market Regulation in OECD Countries: 1998 to 2003 », *OECD Economics Department Working Papers*, n° 419, 2005.
14. Conseil des académies canadiennes, *Innovation et stratégies d'entreprise : pourquoi le Canada n'est pas à la hauteur*, Le comité d'experts sur l'innovation dans les entreprises, 2009.
15. Corrado, C. A. et al., « Intangible Capital and U.S. Economic Growth », *The Review of Income and Wealth*, vol. 55, n° 3, 2009, p. 661-685.
16. Dion, R. et R. Fay, « Understanding Productivity: A Review of Recent Technical Research », *Document d'analyse 2008-3*, Banque du Canada, 2008.
17. Directeur parlementaire du budget, *Perspectives prébudgétaires*, 2015.
18. Gouvernement du Canada, *Un moment à saisir pour le Canada : Aller de l'avant dans le domaine des sciences, de la technologie et de l'innovation*, 2014.
19. Griffith, R. et al., « Mapping the Two Faces of R&D: Productivity Growth in a Panel of OECD Industries », *Review of Economics and Statistics*, vol. 86, n° 4, novembre 2004.
20. Gu, W. et B. Lee, *Croissance de la productivité et croissance économique dans les provinces canadiennes, 1997 à 2010*, produit n° 15-206-X au catalogue de Statistique Canada, n° 030, 2013.
21. Gu, W. et B. Yan, *Croissance de la productivité et compétitivité internationale*, produit n° 15 206-X au catalogue de Statistique Canada, n° 037, 2014.
22. Head, K. et J. Ries, « Free trade and Canadian economic performance: Which theories does the evidence support? », article préparé pour Industrie Canada, Ottawa, 2001.
23. Industrie Canada, *Principales statistiques relatives aux petites entreprises*, Édition spéciale, juin 2011.
24. Leung, D. et al., « La productivité au Canada : la taille de l'entreprise importe-t-elle? », *Revue de la Banque du Canada*, automne 2008.
25. Manjon, Miguel et al., « Reconsidering Learning by Exporting », *Review of World Economics*, vol. 149, 2013, p. 5-22.
26. Mohnen, P. et P. Therrien, *Comparing the Innovation Performance in Canadian, French and German Manufacturing Enterprises*, Centre interuniversitaire de recherche en analyse des organisations, n° 2005s-33, 2005.
27. Organisation de coopération et de développement économiques, *Études économiques de l'OCDE : Canada*, 2012.

28. Organisation de coopération et de développement économiques, *OECD Compendium of Productivity Indicators 2013*, 2013.
29. Parisi, M. L. et al., « Productivity, Innovation and R&D: Micro Evidence for Italy », *European Economic Review*, 50 (8), 2006, p. 2037-2061.
30. Shaw, D. J., *La productivité et son influence croissante sur le niveau et la qualité de la vie des Canadiens*, Bibliothèque du Parlement, PRB 03-15F, 2009.
31. Thum, A. E., « Intangible Capital and Labor Productivity Growth: Panel Evidence for the EU From 1998 2005 », *Review of Income & Wealth*, 2013.
32. Tybout, J. R., « Plant- and Firm-Level Evidence on “New” Trade Theories », *Working Paper No. 8418*, National Bureau of Economic Research (NBER), 2001.







**CPA**

COMPTABLES  
PROFESSIONNELS  
AGRÉÉS  
CANADA

277 WELLINGTON STREET WEST  
TORONTO, ON CANADA M5V 3H2  
T. 416 977.3222 F. 416 977.8585  
[WWW.CPACANADA.CA](http://WWW.CPACANADA.CA)