

**LA HAUSSE DU DOLLAR CANADIEN ET
LA PRODUCTIVITÉ AU CANADA**

Michael Holden
Division de l'économie

Le 23 janvier 2004

La Direction de la recherche parlementaire de la Bibliothèque du Parlement travaille exclusivement pour le Parlement, effectuant des recherches et fournissant des informations aux parlementaires et aux comités du Sénat et de la Chambre des communes. Entre autres services non partisans, elle assure la rédaction de rapports, de documents de travail et de bulletins d'actualité. Les analystes peuvent en outre donner des consultations dans leurs domaines de compétence.

**THIS DOCUMENT IS ALSO
PUBLISHED IN ENGLISH**

TABLE DES MATIÈRES

	Page
INTRODUCTION	1
LA QUESTION DE LA PRODUCTIVITÉ	2
A. La productivité et son importance.....	2
B. Mesurer la productivité	2
LA PRODUCTIVITÉ AU CANADA	3
LE LIEN ENTRE LA PRODUCTIVITÉ ET LE DOLLAR CANADIEN	5
A. L'hypothèse du rôle protecteur du taux de change	7
B. L'hypothèse du prix des facteurs	9
CONCLUSION.....	11
BIBLIOGRAPHIE.....	12



CANADA

LIBRARY OF PARLIAMENT
BIBLIOTHÈQUE DU PARLEMENT

LA HAUSSE DU DOLLAR CANADIEN ET LA PRODUCTIVITÉ AU CANADA

INTRODUCTION

La productivité au Canada a suscité beaucoup d'attention au cours des dernières années. Depuis le milieu des années 1990, des données montrant que la productivité croît moins rapidement au Canada qu'aux États-Unis ont fait craindre l'érosion de la compétitivité de l'économie canadienne et redouter qu'à défaut de combler cet écart de productivité, le Canada voie son niveau de vie diminuer tranquillement par rapport à celui des États-Unis.

Malgré l'écart de productivité grandissant entre les deux pays, l'économie canadienne s'est montrée vigoureuse depuis la fin des années 1990 et au début des années 2000. En effet, le mouvement du taux de change entre le Canada et les États-Unis en faveur du dollar américain compensait largement l'écart de productivité en abaissant le prix des marchandises canadiennes sur le marché américain. Ainsi, les produits canadiens non seulement sont demeurés concurrentiels sur le marché américain, mais encore le sont devenus davantage.

Toutefois, selon un certain nombre d'analystes, la baisse du dollar dans les années 1990 a nui à la santé à long terme de l'économie canadienne : elle a plus que compensé le retard croissant qu'accuse le Canada au chapitre de la productivité depuis un certain nombre d'années et protégé les producteurs canadiens, qui ont donc pu s'en tirer sans devoir assumer le coût de leur productivité plus faible. Dans cette optique, la récente appréciation rapide du dollar – plus de 20 p. 100 par rapport au dollar américain en 2003 – pourra amener l'économie canadienne à s'attaquer directement à ce problème de productivité, puisqu'elle ne jouira plus de la protection que lui accordait le recul constant du dollar.

Si l'hypothèse selon laquelle une hausse du dollar favorise la productivité est répandue et gagne en popularité, peu de données empiriques la confirment. Les économistes conviennent généralement que la croissance de la productivité peut influencer positivement sur le taux de change, mais l'inverse fait moins l'unanimité. Par ailleurs, même parmi ceux qui croient que le taux de change a une incidence sur la productivité, tous ne s'entendent pas sur la nature de cette incidence. En effet, certains soutiennent que la productivité du Canada pourrait s'accroître sous l'effet d'une *baisse* du dollar.

Le présent document décrit le lien entre la croissance de la productivité et la valeur du dollar canadien. Il expose les arguments en faveur de l'hypothèse voulant qu'une hausse du dollar favorise la productivité, ainsi que les raisons pour lesquelles de nombreux économistes la rejettent : même si les économistes sont nombreux à affirmer que la hausse du dollar forcera les fabricants canadiens à augmenter leur productivité, les preuves sont loin d'être concluantes à cet égard. Autrement dit, il ne faut pas croire que le taux de change permettra à lui seul de combler l'écart de productivité qui existe entre le Canada et les États-Unis.

LA QUESTION DE LA PRODUCTIVITÉ

A. La productivité et son importance

La productivité est peut-être le facteur le plus déterminant de la croissance économique et de la prospérité à long terme. En termes simples, elle désigne la quantité de facteurs de production et de ressources qui est nécessaire pour atteindre un niveau de production donné. La productivité mesure essentiellement l'efficacité avec laquelle la main-d'œuvre, le capital, les ressources naturelles, la technologie et les connaissances sont combinées pour créer de la valeur économique⁽¹⁾. La productivité augmente lorsque la quantité d'intrants utilisés par unité de production diminue.

L'importance des gains de productivité est relativement facile à comprendre. Si on parvient à produire plus avec la même quantité (ou moins) de facteurs de production, le coût total de production diminue et davantage de ressources peuvent être utilisées dans d'autres secteurs de l'économie, ce qui augmente la capacité de production de la société et fait baisser le prix des biens et services. Au Canada, l'augmentation de la productivité serait directement à l'origine des deux tiers de la croissance de la production enregistrée depuis 1946⁽²⁾.

B. Mesurer la productivité

Les deux principales méthodes utilisées pour mesurer la productivité sont la productivité totale des facteurs (PTF) et la productivité du travail. La première est plus exhaustive. La PTF est généralement calculée au moyen de modèles économiques dans lesquels

-
- (1) D. Shaw, *La productivité et le niveau de vie du Canada : hier, aujourd'hui et demain*, PRB 02-23F, Ottawa, Direction de la recherche parlementaire, Bibliothèque du Parlement, octobre 2002, p. 4.
- (2) A. Sharpe, *Why Are Americans More Productive Than Canadians?*, Rapport de recherche 2003-2003, Ottawa, Centre d'études des niveaux de vie, juin 2003, p. 7.

la production dépend de deux facteurs : le travail et le capital⁽³⁾. On suppose que l'augmentation de l'un ou l'autre de ces facteurs ou des deux accroît la production totale. Dans ces modèles, les gains de productivité surviennent lorsque la production qui peut être obtenue à partir d'une combinaison *quelconque* de travail et de capital augmente. Autrement dit, une augmentation de capital ne mène pas intrinsèquement et automatiquement à un accroissement de la productivité. C'est plutôt l'utilisation qui est faite du capital qui importe. La PTF équivaut d'assez près à une mesure du changement ou de l'innovation technologique.

La productivité du travail, quant à elle, mesure la production associée à une quantité donnée de travail. Elle est habituellement exprimée en produit intérieur brut (PIB) par travailleur ou en PIB par heure de travail. La productivité du travail ne constitue pas, à proprement parler, une mesure réelle de l'utilisation productive de tous les facteurs, parce qu'elle présuppose qu'une augmentation du capital accroît la productivité, alors qu'une plus grande quantité de capital ne se traduit pas nécessairement par une hausse de la productivité. En effet, le type de capital et la façon dont il est utilisé influent tous deux sur la productivité globale.

La productivité du travail demeure néanmoins la mesure la plus utilisée, surtout hors des milieux de recherche. Moins précise et moins complète que la PTF sur le plan théorique, elle se mesure toutefois plus facilement et de façon plus précise⁽⁴⁾. La productivité du travail peut aussi s'avérer un déterminant immédiat du PIB par habitant, une mesure indirecte du niveau de vie à laquelle on a couramment recours, bien qu'elle soit imparfaite. Comme les statistiques sur la productivité du travail sont celles qui reviennent le plus souvent dans les discussions sur la productivité relative du Canada, elles seront utilisées dans le présent document.

LA PRODUCTIVITÉ AU CANADA

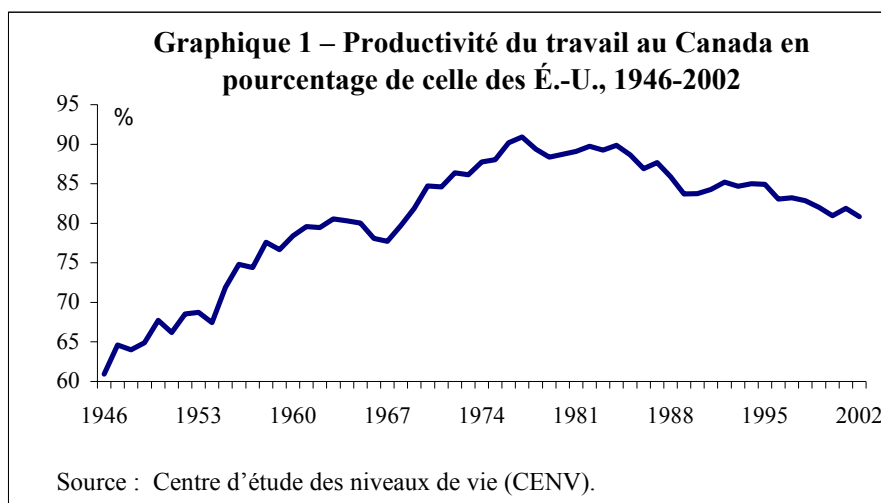
Dans l'ensemble, le Canada a réalisé des gains de productivité remarquables depuis la fin de la Seconde Guerre mondiale. Entre 1946 et 2002, la productivité du travail a crû en moyenne de 2,5 p. 100 par an au pays, comparativement à 2 p. 100 aux États-Unis. En conséquence, l'écart de productivité entre les deux pays est beaucoup plus faible aujourd'hui

(3) Dans ce type de modèle, le capital englobe généralement tous les facteurs de production autres que la main d'œuvre, comme le matériel et l'outillage, le terrain, les ressources naturelles, etc.

(4) Les estimations de la PTF nécessitent une analyse et une interprétation détaillées de l'utilisation relative du travail et du capital. De plus, une multitude de modèles de production économique sont employés pour mesurer la PTF, et il n'y a pas de consensus clair sur celui qui est le plus fidèle.

qu'il l'était au milieu des années 1940. En 1946, la productivité du travail – mesurée selon la production par heure de travail – au Canada n'était que de 61 p. 100 de celle des États-Unis, contre 84 p. 100 en 2002⁽⁵⁾.

Depuis 1946, la productivité du Canada a affiché une forte croissance globale, mais sa progression se divise en deux périodes bien marquées. Jusqu'au milieu de la deuxième moitié des années 1970, la productivité de l'économie canadienne a affiché une croissance remarquable. La productivité du travail a augmenté d'en moyenne 3,6 p. 100 par an entre 1946 et 1977, dépassant largement le taux de croissance annuel moyen de 2,3 p. 100 enregistré aux États-Unis durant la même période. En 1977, la productivité du Canada s'élevait à 91 p. 100 de celle des États-Unis.



Vers la fin des années 1970, cependant, la croissance de la productivité a commencé à ralentir au Canada : dans les 25 années qui ont suivi, la productivité du travail n'a augmenté que de 1,2 p. 100 par an. Les États-Unis ont connu un recul analogue, mais beaucoup moins prononcé, ce qui fait que la productivité relative du Canada n'a pas cessé de décliner depuis 1977.

Même si le Canada a enregistré la plupart de ses baisses de productivité relative dans la deuxième moitié des années 1980, ce n'est qu'à la fin des années 1990 que son retard par

(5) Toutes les données sur la productivité citées dans cette publication proviennent du Centre d'étude des niveaux de vie (CENV). Elles sont calculées à partir de la production réelle par heure de travail (de façon à tenir compte des effets de l'inflation) exprimée en dollars américains.

rapport aux États-Unis est devenu une préoccupation importante. À ce moment-là, l'explosion du secteur de la haute technologie aux États-Unis a donné lieu à d'importants gains de productivité dans le secteur commercial, tandis qu'au Canada, la productivité de ce secteur est demeurée léthargique. C'est ce qui explique que l'écart de productivité dans le secteur commercial se soit creusé considérablement entre les deux pays au cours des dernières années⁽⁶⁾.

LE LIEN ENTRE LA PRODUCTIVITÉ ET LE DOLLAR CANADIEN

Les théoriciens de l'économie reconnaissent généralement l'existence d'un lien entre la productivité et le taux de change. Lorsque deux pays affichent à peu près le même taux d'inflation et que la productivité croît davantage dans l'un d'eux, la devise du pays dont la productivité connaît la plus forte croissance devrait, avec le temps, prendre de la valeur par rapport à celle de l'autre pays⁽⁷⁾. En d'autres termes, il est communément admis que la productivité influe sur le taux de change.

Ce lien s'est manifesté clairement au Canada et aux États-Unis dans les années 1990 : des données empiriques montrent que le taux de croissance supérieur de la productivité aux États-Unis a contribué à la dépréciation du dollar canadien⁽⁸⁾. Un simple coup d'œil aux chiffres permet de constater que la baisse du taux de change entre les deux pays qui a débuté en 1995 a coïncidé avec l'accroissement de l'écart de productivité dans le secteur commercial.

L'idée que le lien de causalité entre la productivité et le taux de change puisse aussi fonctionner en sens inverse – que le taux de change puisse influencer sur la croissance de la productivité – découle d'un certain nombre de modèles théoriques et d'autres données plus anecdotiques. Or ceux-ci divergent sur le sens de cette relation : si le dollar canadien influe sur la croissance de la productivité, les gains de productivité proviennent-ils d'une hausse ou d'une

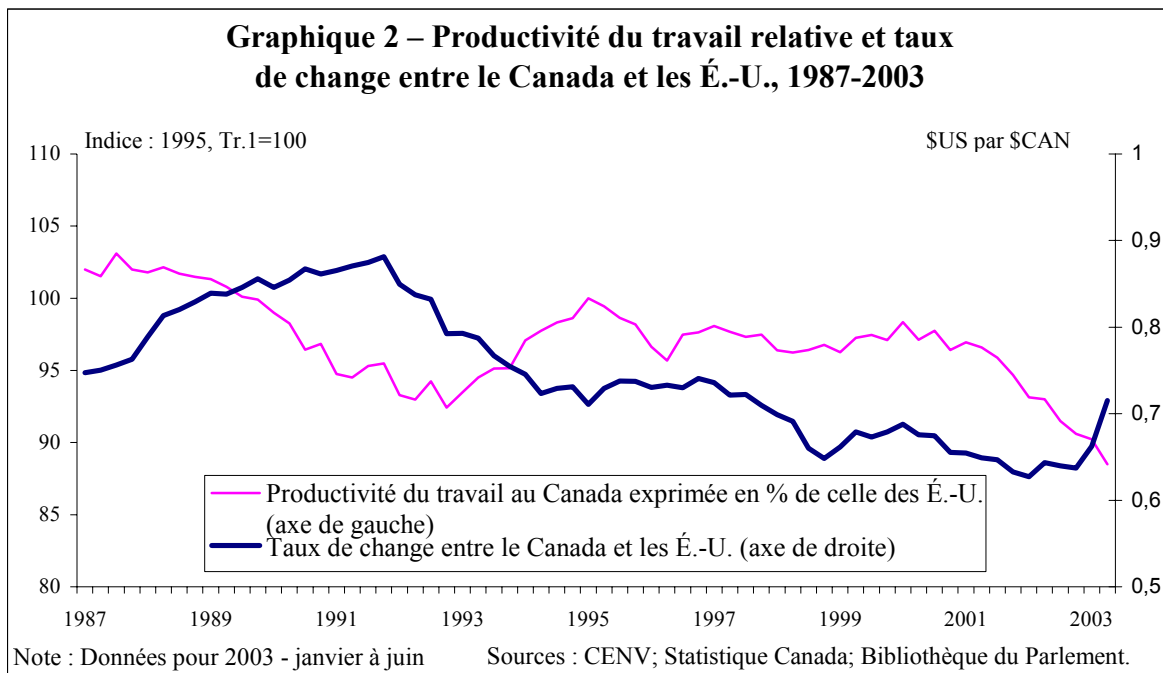
(6) Des données récemment révisées révèlent qu'en ce qui concerne l'économie dans son ensemble, la productivité du travail au Canada ne s'est pas détériorée par rapport à celle des États-Unis au cours des dix dernières années. Cependant, l'écart de productivité s'est effectivement creusé dans certains secteurs clés de l'économie, notamment le secteur manufacturier.

(7) D. Laidler et S. Aba, *Productivity and the Dollar: Commodities and the Exchange Rate Connection*, Commentaire 158, Toronto, C.D. Howe Institute, février 2002, p. 3. Cela est vrai dans le cas de taux de change flottants. Dans un régime de taux fixes, l'inflation serait plus élevée dans un pays dont la productivité croît faiblement.

(8) *Ibid.* Cela ne signifie toutefois pas que l'écart de productivité était la seule cause, ni même un facteur déterminant de la baisse du dollar canadien survenue au cours de la dernière décennie. D'autres facteurs comme la chute des prix des produits de base et l'écart entre les taux d'intérêt ont joué un rôle plus déterminant.

baisse du taux de change? La réponse varie selon les modèles, certains admettant les deux résultats⁽⁹⁾. Malgré des arguments en faveur de chacune de ces possibilités, il n'existe aucune preuve théorique ou empirique concluante à cet égard.

Pour s'en convaincre, il suffit d'examiner rapidement les tendances suivies par ces deux variables depuis la deuxième moitié des années 1980. Entre 1987 et 1991, le dollar canadien s'est fortement apprécié par rapport au dollar américain, même si la productivité relative du secteur commercial canadien déclinait. Au cours des 11 années qui ont suivi, le dollar canadien n'a pas cessé de perdre de la valeur par rapport au dollar américain, pendant qu'au Canada, la productivité relative croissait dans la première moitié des années 1990, pour ensuite demeurer stable jusqu'en 2001 et amorcer une chute radicale en 2002.



Quoi qu'il en soit, l'idée qu'un dollar fort favorise la productivité et, à l'inverse, qu'un dollar faible lui nuise jouit de la faveur populaire dans les débats sur les politiques publiques. Cette idée se fonde sur deux hypothèses qui sont d'une certaine façon complémentaires. Nous présenterons maintenant les arguments qui militent pour et contre chacune de ces hypothèses.

(9) Par exemple, un taux de change à la baisse pourrait engendrer des gains de productivité à court terme, tandis que les effets positifs d'un taux de change élevé se feraient sentir à plus long terme.

A. L'hypothèse du rôle protecteur du taux de change

Le premier mécanisme est l'hypothèse du rôle protecteur du taux de change. Une baisse du taux de change a pour effet de faire diminuer le prix des produits canadiens sur le marché mondial, ce qui les rend plus concurrentiels que les biens et services semblables produits ailleurs. Selon les défenseurs de cette hypothèse, les entreprises canadiennes exportent et se rentabilisent davantage lorsque le dollar est faible, ce qui fait qu'un taux de change bas prive de leur attrait les investissements visant à accroître la productivité, puisqu'ils ne sont pas indispensables au maintien de la concurrence à l'échelle internationale. Avec le temps, les entreprises en viendraient donc à dépendre de la faiblesse de la devise pour maintenir leur avantage concurrentiel, et la productivité en souffrirait.

L'hypothèse du rôle protecteur du taux de change est souvent avancée pour expliquer la relative faiblesse de la productivité du Canada tout au long des années 1990, particulièrement vers la fin de la décennie. Les tenants de cette hypothèse voient donc d'un bon œil l'appréciation du dollar canadien survenue en 2003. Comme les entreprises canadiennes ne sont plus protégées par la faiblesse du dollar, elles devront concurrencer à armes plus égales avec les entreprises américaines, et l'intensification de la concurrence les obligera à investir pour accroître leur productivité.

Bien que cette hypothèse soit très populaire, de nombreux économistes la considèrent indéfendable sur le plan théorique⁽¹⁰⁾. Ils signalent, par exemple, qu'elle est contraire à un des principes fondamentaux de la théorie microéconomique, celui voulant que les entreprises recherchent à maximiser leurs profits⁽¹¹⁾. Selon l'ancien gouverneur de la Banque du Canada, Gordon Thiessen : « L'hypothèse [du rôle protecteur du taux de change] comporte des implications extrêmement inquiétantes au sujet des attitudes et de la gouvernance des entreprises au Canada [...] Les conseils d'administration des entreprises canadiennes acceptent-ils vraiment de ne pas offrir les rendements les plus élevés possibles aux actionnaires qu'ils représentent? »⁽¹²⁾ Qui plus est, certains économistes soutiennent que si cette hypothèse était fondée, elle

(10) Voir, par exemple, Robert Lafrance et Lawrence L. Schembri, « Le taux de change, la productivité et le niveau de vie », *Revue de la Banque du Canada*, hiver 1999-2000, p. 17 à 29.

(11) L'idée selon laquelle les entreprises ne sont pas nécessairement en quête du profit maximum, mais visent plutôt des revenus acceptables qui n'exigent pas trop de travail correspond à la notion d'insouciance (« satisficing »).

(12) Gordon Thiessen, « Productivity and the Exchange Rate », discours prononcé devant l'Institut économique de Montréal, 30 mai 2002 (http://www.iedm.org/mcteercc_fr.html) [traduction].

favoriserait l'adoption de politiques discutables. Ainsi, si la hausse du dollar canadien (accompagnée d'une augmentation de la concurrence sur le marché mondial et d'une diminution des revenus d'exportation) forçait effectivement les entreprises à devenir plus productives, on pourrait, pour atteindre le même objectif, simplement hausser les taux d'imposition des sociétés à des niveaux qui les défavorisent grandement, et ce, pour leur propre bien.

Une autre critique formulée à l'endroit de l'hypothèse du rôle protecteur du taux de change est qu'elle ne tient pas compte de la concurrence sur le marché intérieur. S'il est vrai qu'un dollar faible rend les entreprises canadiennes plus concurrentielles que les entreprises à l'étranger, il n'a toutefois aucun effet sur la concurrence à l'intérieur du pays. L'hypothèse présuppose que les entreprises canadiennes réagiront toutes de la même façon à une baisse du dollar. En réalité, elles conservent de bonnes raisons d'innover, et ce, tout simplement pour accroître leur avantage concurrentiel sur le marché intérieur.

De surcroît, lorsque le dollar canadien est sous-évalué, comme cela s'est vérifié, selon de nombreux économistes, entre la fin des années 1990 et 2002, le Canada devient une destination très attrayante pour l'investissement direct étranger (IDE)⁽¹³⁾. Un taux de change faible permet aux investisseurs étrangers d'acquérir à meilleur marché des capitaux canadiens, en plus de réduire le coût de la main-d'œuvre canadienne par rapport à celui de la main-d'œuvre étrangère. Si, en outre, les entreprises canadiennes se satisfaisaient de leur sort et hésitaient à innover, les entreprises étrangères seraient fortement incitées à s'implanter au Canada pour concurrencer directement les producteurs canadiens inefficaces. Ces entreprises apporteraient alors leurs propres innovations sur le plan du matériel, de l'outillage, de la technologie et des procédés, favorisant ainsi l'accroissement de la productivité du travail au Canada.

Le dernier argument contre l'hypothèse du rôle protecteur du taux de change est qu'elle n'est pas compatible avec les données qui expliquent pourquoi, dans l'ensemble, la productivité du Canada ne croît pas autant que celle des États-Unis. L'hypothèse prévoit en effet que l'écart de productivité devrait s'observer dans tous les secteurs exportateurs. Cependant, des études révèlent que les gains de productivité considérables réalisés par les États-Unis durant les années 1990 jusqu'à aujourd'hui se limitent principalement à deux secteurs : le matériel et l'outillage, et la haute technologie. Ces secteurs non seulement ont connu une croissance de productivité beaucoup plus grande aux États-Unis qu'au Canada, mais représentent aussi une

(13) Ce postulat part du principe que le taux de change demeurera stable ou s'élèvera suffisamment pour que le dollar ne soit plus sous-évalué. Un taux de change bas et faiblissant décourage l'IDE en minant les profits des entreprises étrangères exprimés dans leur devise nationale.

plus grande part de l'activité économique totale au sud qu'au nord de la frontière. Abstraction faite de ces deux secteurs, la productivité du Canada a toutefois crû autant sinon plus que celle des États-Unis.

B. L'hypothèse du prix des facteurs

Si l'hypothèse du rôle protecteur du taux de change est rejetée par la plupart des économistes pour son manque de plausibilité, l'autre hypothèse qui tente d'expliquer comment un dollar élevé pourrait favoriser la productivité – celle du prix des facteurs de production – est plus largement acceptée. Au Canada, jusqu'à 80 p. 100 du matériel, de l'outillage et des logiciels qui sont utilisés dans les processus de fabrication sont importés des États-Unis⁽¹⁴⁾. Un dollar fort réduit le coût d'importation de ces biens d'équipement, sans toutefois influencer sur celui de la main-d'œuvre. Selon l'hypothèse du prix des facteurs, puisque le prix de l'équipement diminue par rapport à celui de la main-d'œuvre lorsque le taux de change augmente, un effet de substitution se ferait sentir avec le temps : l'utilisation de l'équipement augmenterait, le coefficient de main-d'œuvre diminuerait et la productivité du travail augmenterait.

Les tenants de cette hypothèse soulignent qu'elle est attestée par la solide performance du marché canadien du travail depuis la fin des années 1990. La baisse du dollar s'est accompagnée d'une hausse de la demande de produits canadiens et d'une augmentation du coût des biens d'équipement. Par conséquent, l'utilisation de main-d'œuvre dans la production s'est accrue. Entre 1999 et 2002, près de 881 000 emplois ont été créés au Canada, soit un taux annuel d'accroissement de 2 p. 100, contre un peu moins de trois millions aux États-Unis durant la même période, ce qui correspond à un taux d'accroissement annuel de 0,7 p. 100 seulement.

Certains considèrent cette forte poussée de l'emploi comme un déterminant de la piètre productivité du travail au Canada. Lorsque la main-d'œuvre est devenue bon marché, les employeurs se sont mis à embaucher, surtout dans le secteur manufacturier. Maintenant que la hausse du dollar a fait croître le coût de la main-d'œuvre par rapport à celui des biens d'équipement, certains économistes prédisent un renversement de la situation : les employeurs allégeront leurs effectifs afin de réduire leurs frais et d'améliorer leur productivité et leur efficience⁽¹⁵⁾.

(14) Comité permanent des affaires étrangères, *Le dollar à la hausse : explications et impacts économiques*, Rapport final, Ottawa, novembre 2003, p. 25.

(15) Il existe encore peu de données corroborant ce postulat. Malgré un dollar beaucoup plus fort, l'emploi a progressé de 2,2 p. 100 au Canada en 2003, un taux presque identique à celui de l'année précédente.

Le taux de change peut influencer non seulement sur le taux d'utilisation des biens d'équipement dans l'économie canadienne, mais aussi sur la qualité de cet équipement. Comme il a été mentionné précédemment, l'écart de productivité entre le Canada et les États-Unis observé au cours des dix dernières années s'explique essentiellement par la croissance des secteurs du matériel et de l'outillage et de la haute technologie aux États-Unis. Ces deux secteurs sont non seulement responsables de la fabrication de biens d'investissements dont l'utilisation permet d'accroître la productivité, mais eux-mêmes des chefs de file en matière d'investissement et d'innovation aux États-Unis. Étant donné les récents progrès dans le domaine de l'informatique, du logiciel et des technologies connexes, il n'est pas surprenant que ces secteurs aient recours à leurs propres produits pour réaliser des gains de productivité considérables.

Au Canada, il est possible que la faiblesse du taux de change au cours des dernières années ait contribué à ralentir l'augmentation de la productivité des entreprises de haute technologie en réduisant leur capacité à investir et, par conséquent, à innover⁽¹⁶⁾. Le retard qu'accuse le Canada par rapport aux États-Unis au chapitre de l'innovation est souvent mentionné pour expliquer l'écart de croissance de la productivité entre les deux pays. La hausse du dollar canadien est censée faire baisser le coût des investissements dans la haute technologie, ce qui pourrait aider le Canada à rattraper son déficit en matière d'innovation.

Même si l'hypothèse du prix des facteurs est plus populaire que celle du rôle protecteur du taux de change, elle n'a pas que des partisans. Il ne fait aucun doute qu'un dollar canadien fort fait baisser le coût d'importation de biens d'équipement susceptibles d'accroître la productivité. Cependant, il faut aussi tenir compte de l'effet global de ce même taux de change sur les exportations et la production dans leur ensemble. Plus particulièrement, les revenus et les bénéfices des entreprises exportatrices fluctuent de façon inversement proportionnelle au taux de change. Lorsque les exportations deviennent moins concurrentielles par suite d'une hausse du taux de change, les revenus et profits des entreprises subissent alors un recul. En conséquence, les entreprises ont moins d'argent à consacrer aux investissements, même si le coût réel de ces derniers diminue en raison de la hausse du taux de change. À l'inverse, une baisse du taux de change stimule la rentabilité des entreprises en leur permettant d'exporter davantage, ce qui leur

(16) Cela suppose que les entreprises de haute technologie canadiennes comptent sur l'étranger pour les investissements et les procédés innovateurs. Celles qui effectuent des travaux de recherche et de développement au Canada et qui en exportent les produits vers des usines de fabrication à l'étranger sont en fait avantagées par un taux de change faible.

donne la capacité financière d'effectuer des investissements pour accroître la productivité, même si ces investissements sont plus coûteux. Autrement dit, l'effet positif que peut avoir un dollar élevé sur le coût des biens d'équipement est au moins en partie compensé par l'effet négatif qu'il a simultanément sur les profits des entreprises⁽¹⁷⁾.

Selon certains économistes, il est possible qu'un dollar faible puisse en fait favoriser la productivité à court terme. En effet, une baisse importante du dollar se traduit par une augmentation de la demande globale de produits canadiens sur les marchés d'exportation. Cette augmentation de la demande fait ensuite croître la productivité en faisant grimper les taux d'utilisation des facteurs de production (les usines fonctionnent à pleine capacité), en stimulant l'apprentissage par l'action (l'hypothèse « Verdoon ») et en favorisant les économies d'échelle. Selon de nombreux modèles de croissance économique, ce serait là la réaction des marchés à une forte baisse du taux de change, même si cet effet est généralement considéré comme temporaire.

CONCLUSION

Diverses théories tentent d'expliquer les effets respectifs d'une hausse et d'une baisse du dollar sur la productivité du travail à l'échelle du pays, mais les données empiriques qui existent à cet égard sont loin d'être concluantes. En effet, non seulement les opinions divergent sur lequel d'un dollar fort ou faible favorise l'accroissement de la productivité, mais des études ont aussi démontré qu'il était impossible de prouver de façon catégorique l'existence d'un lien de causalité entre les fluctuations du taux de change et l'évolution de la productivité⁽¹⁸⁾.

Les spécialistes de la productivité ont relevé un certain nombre de facteurs importants qui influent sur l'accroissement de la productivité d'un pays. La liste comprend les investissements dans la recherche et le développement, l'innovation et le recours à la technologie, la structure industrielle, la taille des entreprises et d'autres facteurs⁽¹⁹⁾. Bien que le taux de change puisse influencer indirectement sur l'augmentation de la productivité par l'effet qu'il

(17) L'effet net ressenti par les manufacturiers varie en fonction de la proportion de leurs profits qui provient de l'exportation.

(18) Voir R. Harris, *Is There a Case for Exchange Rate Induced Productivity Changes?*, Département des études économiques, Université Simon Fraser et Institut canadien de recherches avancées, révisé en juin 2001; J. Anania, C. Gomez et A. Seychuk, « Hidden Benefits of a Stronger Canadian Dollar », *Current Analysis*, Toronto, Division de l'économie, Groupe financier RBC, mai 2003.

(19) Sharpe (2003) donne une explication des facteurs contribuant à élargir l'écart de productivité entre le Canada et les États-Unis.

exerce sur ces facteurs (p. ex. en diminuant la capacité des entreprises à acquérir de nouveaux équipements qui leur permettraient d'innover), il est loin d'être le facteur le plus important.

Ce qu'il importe de retenir, c'est que même si la valeur du dollar influe réellement sur l'augmentation de la productivité – et on ne sait pas encore si elle le fait ou de quelle façon – son impact serait au mieux limité. Cependant, il ne faut pas perdre de vue l'importance de combler l'écart de productivité qui persiste depuis longtemps entre le Canada et les États-Unis. Une forte augmentation de la productivité serait très avantageuse pour l'économie canadienne en rendant les entreprises plus rentables et plus concurrentielles et en favorisant la création d'emplois et la majoration des salaires à long terme. De fait, si l'on parvient à résoudre le problème fondamental que pose l'écart de productivité entre les deux pays, la question double de l'influence du taux de change sur l'augmentation de la productivité et des modalités de cette influence perdra de son intérêt.

RÉFÉRENCES

- Anania, J., C. Gomez et A. Seychuk. « Hidden Benefits of a Stronger Canadian Dollar », *Current Analysis*, Toronto, Division de l'économie, Groupe financier RBC, mai 2003.
- Comité permanent des affaires étrangères. *Le dollar à la hausse : explications et impacts économiques*, rapport final, Ottawa, novembre 2003, p. 18.
- Harris, R. *Is There a Case for Exchange Rate Induced Productivity Changes?*, Département des études économiques, Université Simon Fraser et Institut canadien de recherches avancées, révisé en juin 2001.
- Lafrance, Robert et Lawrence L. Schembri. « Le taux de change, la productivité et le niveau de vie », *Revue de la Banque du Canada*, hiver 1999-2000.
- Laidler, D. et S. Aba. *Productivity and the Dollar: Commodities and the Exchange Rate Connection*, Commentaire 158, Toronto, C.D. Howe Institute, février 2002.
- Law, M. « Productivity and Economic Performance: An Overview of the Issues », article n° 87, *Public Policy Sources*, Vancouver, Fraser Institute, 2000.
- Sharpe, A. *Why Are Americans More Productive Than Canadians*, rapport de recherche 2003-2003, Ottawa, Centre d'études des niveaux de vie, juin 2003.
- Shaw, D. *La productivité et le niveau de vie du Canada : hier, aujourd'hui et demain*, PRB 02-23F, Ottawa, Direction de la recherche parlementaire, Bibliothèque du Parlement, octobre 2002.
- Thiessen, G. « Productivity and the Exchange Rate », discours prononcé devant l'Institut économique de Montréal, 30 mai 2002.