

# À la recherche d'une solution magique pour la croissance de la productivité : recension des ouvrages *The Power of Productivity* et *Transforming the European Economy*

Bart van Ark<sup>1</sup>  
Université de Groningue

DEPUIS LA FORTE REPRISE de la croissance de la productivité aux États-Unis au milieu des années 90, de nombreux décideurs et analystes se sont interrogés sur l'existence d'une solution magique. Plus particulièrement, beaucoup de pays d'Europe et le Japon se sont démenés pour trouver la clé de la croissance accélérée de la productivité. D'autres pays, notamment les tigres d'Extrême-Orient, ont connu un ralentissement du taux de croissance de leur productivité, et même la Chine prend actuellement conscience qu'elle ne peut soutenir une croissance annuelle de sa productivité de 6 % à 7 %. Pendant ce temps, la plupart des pays en développement tentent désespérément de trouver des moyens de combiner efficacement leurs maigres ressources (capital physique et humain) avec leurs abondants facteurs de production (les gens et – dans bien des cas encore – la terre).

Une foule d'études ont analysé les causes de cette divergence de plus en plus marquée de la croissance de la productivité au sein de l'économie mondiale, contribuant ainsi à faire mieux comprendre l'origine de la croissance et de la

divergence. *L'Observateur international de la productivité* a été un moyen utile d'en communiquer les résultats. Ces études ont largement démontré que les investissements élevés dans les technologies de l'information et des communications (TIC) et dans d'autres biens d'équipement de haute technologie, étayés par la R-D, avaient été une source importante d'augmentation de la productivité. Elles ont aussi souligné l'investissement dans le capital humain et le besoin d'une utilisation plus productive des TIC et souvent mentionné le rôle essentiel des réformes structurelles des marchés du travail, des produits et des capitaux. Même à cela, personne ne semble encore avoir trouvé la solution magique.

J'aborde dans cette recension deux récentes études exhaustives dont je m'attends à ce qu'elles fassent de plus en plus autorité dans le débat sur la croissance de la productivité et de l'économie dans les prochaines années. Le premier ouvrage, intitulé *The Power of Productivity*,<sup>2</sup> est de William W. Lewis. Il nous présente les résultats d'un programme de recherche de 10 ans mené

---

1 L'auteur est professeur de « développement économique, progrès et croissance » et administrateur du Centre de Groningue pour la croissance et le développement, Université de Groningue, Pays-Bas. Courriel : h.h.van.ark@rug.nl.

par le McKinsey Global Institute (MGI) sur les déterminants de la croissance de la productivité et de l'emploi, surtout grâce à des études comparatives interpays au niveau des industries. Le second ouvrage, rédigé par Martin N. Baily et Jacob F. Kirkegaard, porte le titre *Transforming the European Economy*.<sup>3</sup> Même si son analyse dépasse le simple cadre de la productivité, elle utilise abondamment les études du MGI sur la productivité. Baily travaillait à titre d'expert-conseil principal chez MGI pendant les années 90 (travail entrecoupé par ses fonctions de membre et de président du Council of Economic Advisors pendant l'administration Clinton) et il a conçu la plus grande partie de son programme de recherche. Cette recension des deux ouvrages n'est pas seulement une occasion opportune de relever les données probantes sur la performance comparative de la productivité, mais aussi d'évaluer les réalisations du programme du MGI.

La principale raison qui nous amène à discuter de ces deux ouvrages est que – malgré leurs différences, que j'aborderai en détail plus loin – ils communiquent à peu près le même message. Citons d'abord Baily et Kirkegaard (ci-après appelés B et K) : « Le plus important thème de cet ouvrage est que les travailleurs, les entreprises et les décideurs doivent s'adapter au changement » (p. 3). À cela Lewis ajoute que la solution magique réside, selon lui, dans la vive concurrence équitable que se livrent les marchés des produits. À ce sujet, Lewis souligne le besoin de toujours donner la première place au consommateur : « Les consommateurs sont la seule force politique qui peut s'opposer aux intérêts des producteurs, aux gros gouvernements ainsi qu'aux élites technocratiques, politiques, administratives et intellectuelles » (p. 11). B et K ne seraient sans doute pas en désaccord sur ce point, même si leur

argumentation est plus subtile, plus atténuée. B et K traitent aussi des répercussions de leur analyse sur l'élaboration des politiques économiques, en particulier au sein de l'Union européenne, tandis que pour Lewis, le cadre du changement est fonction non seulement de l'attitude des décideurs, mais aussi de celle de tous les intervenants économiques.

Outre leurs messages clés, les deux ouvrages présentent beaucoup plus de points en commun. Les deux adoptent une approche détaillée qui les amène à étudier chaque pays et, dans bien des cas, chaque industrie. Même si les auteurs des deux ouvrages résident aux États-Unis, ils connaissent très bien la situation à l'extérieur de leur pays. Les deux études insistent fortement sur le fait que la productivité est la seule source durable de croissance économique. L'emploi y est aussi abondamment traité, mais plus particulièrement la création d'emplois hautement productifs. Je présenterai, dans cette recension, un résumé et une évaluation détaillés des études suivi d'une critique générale.

L'ouvrage *Power of Productivity* présente les résultats de 19 projets de recherche sur la productivité et la performance économique que le McKinsey Global Institute a réalisés pendant les années 90. Lewis, administrateur-fondateur du MGI, a dirigé le programme de recherche sur la productivité sur une période de presque 10 ans. La stratégie particulière du MGI a consisté à puiser à l'expérience de plus de 250 experts-conseils de McKinsey qui ont tour à tour été libérés pendant quelques mois pour travailler aux études de productivité. Ces chercheurs ont utilisé les connaissances pratiques de la base de clients, mais aussi recouru aux compétences externes de 35 universitaires bien connus (la plupart des économistes) du domaine. Ces chercheurs de McKinsey se sont chargés de diverses recherches,

2 *The Power of Productivity: Wealth, Poverty, and the Threat to Global Stability*, par William W. Lewis, Chicago, University of Chicago Press, 2004, 339 p., 35 \$US, relié.

3 *Transforming the European Economy*, par Martin Neil Baily et Jacob Funk Kirkegaard, Washington, Institute for International Economics, 2004, 340 p., 29 \$US, broché.

notamment les comparaisons des niveaux de productivité et l'estimation des stocks de capital d'industries choisies. Parmi les analyses du MGI, cinq ont été des études thématiques portant sur la productivité des services, de la fabrication et du secteur de la santé, sur la performance de l'emploi et sur la productivité du capital. MGI a aussi réalisé 14 études de productivité, qui ont porté non seulement sur de grandes économies de l'OCDE, mais aussi sur de plus petites, comme les Pays-Bas et la Suède, et d'autres grands pays hors de l'OCDE, comme le Brésil, l'Inde et la Russie. La principale omission est (malheureusement) la Chine.

Après un résumé des principales conclusions au premier chapitre, l'ouvrage se divise en trois parties. La première renferme quatre chapitres sur la productivité qu'ont connue les pays à revenu élevé et moyen. D'un contenu riche, ces chapitres utilisent les résultats d'études de cas industrielles, elles-mêmes très intéressantes. Le chapitre sur le Japon (chapitre 2) souligne le cheminement de la faible croissance de la productivité observée dans la plus grande partie de l'économie japonaise, sauf dans une partie du secteur de la fabrication (notamment les industries de l'automobile et de l'électronique). Le chapitre sur l'Europe (chapitre 3) décrit l'agencement complexe des politiques socio-économiques qui ont été à l'origine des niveaux élevés de la productivité du travail mais d'une faible participation de la population active et, par conséquent, d'un revenu relativement faible comparativement à celui des États-Unis. Pour Lewis, l'un des problèmes de l'Europe tient à l'absence relative de pouvoir de dépense des consommateurs. Le chapitre sur les États-Unis (chapitre 4) fait état de l'utilisation très productive du capital comme l'une des causes importantes de la forte croissance de la productivité du travail. Il minimise aussi la « publicité tapageuse à l'égard de la nouvelle économie » liée aux TIC à la fin des années 90, mettant plutôt en évi-

dence le rôle clé de la concurrence. Enfin, le chapitre sur la Corée (chapitre 5) présente les faibles niveaux constants de productivité enregistrés dans beaucoup d'industries et insiste sur le besoin, pour les forces du marché, de jouer un plus grand rôle et, pour l'État, d'atténuer son intervention.

La partie deux renferme trois chapitres sur les pays à faible revenu. Le chapitre sur le Brésil (chapitre 6) reproche au lourd gouvernement l'absence de concurrence et la montée d'un important secteur non structuré qui évite les taxes élevées imposées au secteur structuré. Le chapitre sur la Russie (chapitre 7) traite de la distorsion de la concurrence imputable à la naïveté des décideurs à l'égard du fonctionnement réel du capitalisme, aux intérêts sociaux et aux droits acquis par les capitalistes, et à la corruption pure et simple. Le chapitre sur l'Inde (chapitre 8) souligne aussi les nombreuses distorsions qui diminuent la productivité, mais il met également en lumière la difficulté à briser les mécanismes qui condamnent une grande partie de la population du pays à la pauvreté. Ces chapitres n'évitent pas les grandes questions, comme le rôle du secteur non structuré, la corruption et les causes de la pauvreté. Ils traitent également de ce que l'on pourrait appeler de la recherche participative. Par exemple, un expert-conseil de McKinsey décrit ainsi les quelques jours qu'il a passé avec une femme qui exploite un petit magasin dans l'un des favelas de São Paulo :

« Il a eu accès en acceptant de garder l'enfant de la femme pendant qu'il était sur place. Il a obtenu des renseignements sur les prix, sur le chiffre d'affaires et sur les activités de la femme..Il a constaté que la femme ne travaillait pas la moitié du temps...Elle aurait certainement été en mesure d'exercer l'un des emplois peu spécialisés dans un supermarché de haute productivité ou dans un dépanneur. Si l'enfant

lui posait problème, elle pourrait travailler à temps partiel. Tout le monde y gagnerait. » (p. 151)

La partie trois regroupe une partie des questions tirées des chapitres précédents : les effets négatifs des taxes élevées, du salaire minimum excessif et du lourd gouvernement sur la croissance de la productivité représentent des pistes de discussion évidentes. Lewis soulève toutefois d'autres questions controversées. Par exemple, l'éducation ne lui semble pas jouer un rôle important dans la croissance de la productivité, problème que nous aborderons plus tard dans l'article. Lewis prétend aussi que l'*intensité* du capital est loin d'expliquer les écarts de la productivité du travail observés entre les pays riches : la clé réside dans la *productivité* du capital utilisé, qui est à son point maximal aux États-Unis comparativement aux autres pays développés. Selon lui, les consommateurs – plus particulièrement ceux des pays pauvres – devraient avoir le droit de toucher un revenu plus élevé que celui qui suffirait aux besoins fondamentaux, même si un tel progrès accroît la menace du réchauffement planétaire : « Je préférerais que mes enfants, mes petits-enfants et mes arrière-petits-enfants s'occupent du problème du réchauffement de la planète plutôt que de celui du vaste écart économique entre les pays pauvres et les pays riches (p. 260) ». Il n'est pas non plus convaincu que la clé du problème consiste à accroître les droits individuels à la propriété, surtout ceux des indigents, qui sont essentiels au développement, comme en témoignent des chercheurs comme Mancur Olson et Hernando de Soto. De fait, la solution magique pour Lewis se trouve dans la liberté et la capacité de choix.

Le principe semble bon, mais je ne suis pas pleinement convaincu. Lewis et ses collègues de McKinsey n'ont pas suffisamment démontré que les intérêts des consommateurs devaient primer sur ceux des producteurs ou du secteur poli-

tique. C'est parce que l'auteur semble garder certaines rancunes, en particulier contre les chercheurs en économie. Il est clair qu'il ne prise pas beaucoup les outils statistiques traditionnels des économistes et il ne croit pas vraiment que la macroéconomie aide à mieux comprendre les problèmes. C'est regrettable, car certaines de ses déclarations hardies auraient été plus convaincantes si lui ou d'autres collègues de son équipe avaient pris la peine de recourir davantage à l'analyse statistique officielle. Cela aurait évité au lecteur de s'interroger sur la taille des compagnies analysées, leur représentativité et les relations de causalité identifiées. Les rapports linéaires qu'il établit (par exemple, entre la concurrence et la productivité) contredisent des recherches récentes qui ont démontré leur non-linéarité (en U, par exemple). En critiquant et en laissant de côté les réalisations accomplies dans les professions économiques et statistiques, il a jeté le bébé avec l'eau du bain. Son étude risque ainsi de faire partie d'une longue liste d'études monocausales axées sur une solution magique unique. L'inexistence probable d'une solution magique enlève de la crédibilité à de telles études.

Mon autre grande observation réside dans la réputation un peu surfaite des travaux du MGI. Il est vrai que les travaux du MGI ont pu avoir exercé une influence sur le débat économique aux États-Unis, comme le prétend l'auteur (p. xix). Les études au niveau de l'industrie sont effectivement très riches et très perspicaces. Il n'est simplement pas crédible de prétendre – et à de nombreuses reprises – que les analyses de la productivité dans le passé ont largement porté sur le caractère macroéconomique de l'économie, que le MGI est le premier à adopter sérieusement l'approche microéconomique de la productivité, et que cette situation est attribuable au manque de temps et de ressources des économistes à examiner le fonctionnement de l'économie. En réalité, l'explosion des études

microéconomiques sur la productivité réalisées à l'aide de bases de données longitudinales au niveau des entreprises, conjuguée à de solides méthodes statistiques, nous a grandement aidé à mieux comprendre le microdynamisme de la croissance de la productivité.

Toutefois, même sans les tests officiels, la conclusion de Lewis est bien présentée, très puissante et, plus important encore, souvent laissée de côté. La plupart des études de cas concluent à la nécessité de transférer au profit des consommateurs la mentalité politique au service des producteurs et des travailleurs. Selon Lewis, l'insistance sur la production ne tient pas compte du fait que « la production et le travail sont un moyen vers la consommation » (p. 299). Cette leçon clé ne s'adresse pas seulement aux pays en développement. En Europe, où l'on considère trop souvent comme inévitable le compromis entre la croissance et la cohésion sociale, toute mesure favorable aux consommateurs pourrait effectivement représenter le meilleur moyen de se départir à long terme de ce compromis. Une concurrence loyale mais intense est la clé qui déverrouillerait le potentiel de croissance.

Par comparaison à l'étude discutée ci-avant, l'ouvrage *Transforming the European Economy* a une couverture géographique plus restreinte, se contentant principalement d'établir une comparaison entre l'Europe (et les États membres de l'Union européenne) et les États-Unis. Sa couverture analytique est toutefois plus vaste que celle de l'ouvrage précédent puisque B et K s'attardent beaucoup plus au marché du travail et au rôle de la politique macroéconomique. Comme nous le mentionnions précédemment, B et K font abondamment usage des études industrielles réalisées par MGI, mais aussi des ouvrages sur la croissance économique de l'OCDE et de divers chercheurs universitaires.

Le premier chapitre de l'ouvrage présente un aperçu des grands points. En bout de ligne, les

auteurs prétendent que l'Europe s'accommode des changements survenus dans l'économie mondiale et de son rôle au sein de celle-ci, mais que le processus d'ajustement à une croissance plus élevée de la productivité et de l'emploi est freiné par un fouillis de politiques socioéconomiques (également le principal argument de Lewis au sujet de l'Europe) et par un manque de détermination à faire appliquer des changements stratégiques indispensables.

Au chapitre deux, les auteurs illustrent d'une manière générale la performance de l'Europe d'après-guerre et le ralentissement de la croissance depuis le milieu des années 70, et discutent en profondeur des problèmes de données. Ils élaborent aussi un joli modèle de l'offre et de la demande de main-d'oeuvre qui fait ressortir le risque des systèmes de sécurité sociale qui, lorsque trop généreusement financés par des impôts salariaux, créent une diminution de l'emploi susceptible de devenir incontrôlable.

Le chapitre trois traite de la productivité, d'abord par une analyse macroéconomique de la contribution des TIC à la croissance de la productivité, puis par une recension des études industrielles, notamment celles du MGI. Tout comme Lewis, B et K semblent attribuer un rôle marqué à l'accroissement de la concurrence comme moteur d'une croissance plus rapide de la productivité. Toutefois, plus que Lewis, ils mettent en évidence la vive accélération de la croissance de la productivité survenue depuis 1995 et soulignent les longs délais qui s'écoulent avant que la concurrence n'exerce une influence sur la productivité. De fait, B et K insistent, en général, beaucoup plus que Lewis sur la dimension temporelle comme facteur important permettant de comprendre la croissance de la productivité. Cela nous fait mieux comprendre pourquoi des écarts de productivité sont survenus entre l'Europe et les États-Unis depuis 1995 et quelle serait la trajectoire requise pour remettre l'Europe sur la bonne voie.

Le chapitre quatre, sur la productivité du Royaume-Uni, mérite une attention particulière, car il nous renseigne grandement au sujet des comparaisons internationales effectuées dans cette recension. Malheureusement, Lewis n'analyse pas explicitement l'influence de longue date de ce talon d'Achille de la productivité dans les pays de l'Europe de l'Ouest (même si une étude distincte du MGI traite du Royaume-Uni), bien que cet exemple permette de mesurer les effets de diverses réformes sur la productivité d'un pays autre que les États-Unis. Le Royaume-Uni a réformé son marché du travail et des produits avant les autres pays d'Europe de l'Ouest, cependant les niveaux et la croissance de la productivité sont demeurés relativement faibles par rapport à ceux des États-Unis et de plusieurs pays d'Europe de l'Ouest. Selon B et K, la réponse à ce casse-tête présente plusieurs dimensions. D'abord, on trouve à nouveau la dimension temporelle, c.-à-d. l'héritage légué par la faible croissance des premières années d'après-guerre, et l'intervalle survenu entre les réformes et la croissance de la productivité. En deuxième lieu, aucun rapport linéaire ne ressort clairement entre la réglementation et la productivité, que l'on se place d'un point de vue empirique ou théorique. En troisième lieu, contrairement à l'argument général de Lewis selon lequel l'intensité du capital n'a aucun rôle, le cas du R.-U. révèle clairement que la faible intensité capitaliste a été un problème important, qui peut s'expliquer par l'absence de stimulants à l'investissement dans le capital neuf à cause d'un climat défavorable à l'innovation. En quatrième lieu, les auteurs abordent le rôle de l'éducation dans la croissance de la productivité. Un peu à leur corps défendant, les auteurs admettent que l'éducation a effectivement joué un rôle au Royaume-Uni puisque ce pays est assis entre deux sièges : un système (comme aux États-Unis) composé d'une population active non spécialisée relativement importante de

laquelle on peut toujours tirer une productivité à cause de la compétence des gestionnaires et des modèles d'affaires novateurs, et un autre (comme en Allemagne) qui repose sur un robuste système de compétences professionnelles intermédiaires, capable de produire des biens à haute valeur ajoutée, comme des voitures de luxe et des machines-outils spécialisées. Même à cela, la productivité au R.-U. s'améliore et sa croissance se classe parmi les meilleures d'Europe. Les autres pays d'Europe ont beaucoup à apprendre du R.-U., tant de ses succès que de ses échecs. Plus important encore, toute réforme prend du temps et doit reposer à la fois sur un cadre stratégique cohérent et ininterrompu et sur un changement de mentalité axé sur les avantages de la croissance – ce sur quoi s'accordent les deux études recensées ici.

Par contraste à l'ouvrage de Lewis, B et K prêtent beaucoup plus d'attention au marché du travail et au climat macroéconomique. Les chapitres cinq et six s'écartent donc clairement de la direction empruntée dans l'ouvrage de Lewis. Le chapitre cinq, qui traite des questions du marché du travail, discute du lien important entre les réformes des soins de santé, les régimes de retraite et les questions du marché du travail, y compris les impôts sur le travail, les prestations de chômage et les régimes d'invalidité. D'une manière générale, le chapitre critique le système adopté dans bon nombre de pays européens – selon lequel les participants paient pour les non-participants – préconisant plutôt un système qui incite les non-participants à revenir sur le marché du travail tout en aidant les personnes actives (par exemple, les femmes mariées et les personnes âgées) à demeurer plus longtemps au travail. Le chapitre présente trois études de cas très utiles portant sur le Danemark, les Pays-Bas et la Suède, qui démontrent qu'il n'est pas toujours nécessaire de se tourner vers les États-Unis pour connaître des réformes fructueuses du marché du travail.

Le chapitre six examine le climat macroéconomique et plus particulièrement les contributions mitigées du pacte de croissance et de stabilité économiques et de la Banque centrale européenne à la réforme structurelle en Europe. B et K prétendent que les deux institutions doivent s'assouplir compte tenu de la grande diversité entre les États membres de l'Europe. Devant les progrès continus de la réforme microéconomique, ils soulignent que les gestionnaires macroéconomiques devraient davantage favoriser la croissance grâce à des politiques budgétaires et monétaires expansionnistes, et ajouter des objectifs de croissance à ceux de l'inflation.

Dans le septième et dernier chapitre, B et K examinent la politique de la concurrence en Europe et démontrent le besoin d'une approche plus dynamique à l'égard de la politique antitrust de la part de la Commission et – en même temps – plus de politiques proactives chez les États membres. Les exemples tirés de quatre grands États membres (France, Allemagne, Italie et Royaume-Uni) nous révèlent que des changements sont en cours. Toutefois, rien ne laisse entendre que la réforme politique s'enclenchera rapidement. Étonnamment, beaucoup de pays semblent réinventer la roue et ne profitent pas des erreurs et des succès de leurs homologues.

Fait intéressant, dans les trois derniers chapitres, B et K s'éloignent clairement du cheminement de Lewis qui, essentiellement, enlevait aux politiques macroéconomiques et du marché du travail, à cause de leur trop grande superficialité, tout rôle important dans le redressement des problèmes économiques afférents aux marchés des produits. B et K soulignent la complémentarité des politiques macroéconomiques et microéconomiques. De fait, ils ne croient pas en une solution magique. Leurs recommandations stratégiques sont résumées dans trois grandes priorités à l'égard de la productivité et dans trois

autres pour ce qui est de l'emploi. En ce qui concerne la productivité, les auteurs accordent une place étonnamment élevée à une réforme nécessaire de l'utilisation réglementée des sols, qui a un effet particulier sur les services à la consommation (comme le commerce de détail). En deuxième lieu, ils prétendent que même le secteur de la fabrication en Europe se bute toujours à des barrières commerciales par rapport au reste du monde. En troisième lieu – et à point nommé – ils établissent fortement le bien-fondé de la libéralisation des services dans toute l'Union européenne. Pour ce qui est de l'emploi, leur première priorité stratégique est de réduire les obstacles juridiques et financiers que doivent affronter les entreprises désireuses de se restructurer, d'embaucher ou de congédier. Dans un deuxième temps, ils estiment nécessaire de réformer les politiques sociales et plus particulièrement de stimuler le taux d'activité. Enfin, la création d'emploi, et non la compression des écarts salariaux, serait à leurs yeux le meilleur moyen de favoriser la cohésion sociale.

La plupart des Européens ont sans doute déjà entendu ces propositions stratégiques, et ils ne désirent peut-être pas qu'on leur rappelle ou croient qu'elles sont irréalistes sur le plan politique. Mais, les récentes modifications apportées au pacte de stabilité et de croissance et la difficulté de conserver à l'ordre du jour une version utile de la directive sur les services mettent en évidence les énormes problèmes que doit affronter l'Union européenne pour faire avancer son programme de changement. Cet ouvrage mérite d'être lu attentivement tant par ceux qui croient que l'Europe devrait ralentir son rythme de changement pour préserver la cohésion sociale que par ceux qui prônent une mise en place plus rapide des réformes. Il fourmille de détails incroyablement riches et il présente de nombreuses leçons intéressantes qui ne s'appuient pas uniquement sur l'expérience des États-Unis. B et K sont disposés à aborder les

questions politiques et délicates, comme le prolongement des heures de travail en Europe. Même s'ils soulignent avec prudence que les Européens ont sans doute choisi volontairement le raccourcissement des heures de travail (ce qui pourrait bien s'avérer être un choix rationnel d'un mode de vie supérieur à celui des Américains), les stimulants risquent d'avoir un effet négatif sur le travail. Ils critiquent également quelques-unes des politiques égalitaires des gouvernements d'Europe, qui sont susceptibles d'engendrer des répercussions abusives. Par exemple, les auteurs prétendent que le subventionnement marqué des écoles publiques risque non seulement d'être inefficace, mais aussi de contribuer à l'inégalité du fait que les contribuables à faible revenu paient dans une large mesure l'éducation des riches.

Qu'il y ait ou non une solution magique ou un besoin de se doter d'un programme plus complet de mesures propices au changement, les deux études sont étonnamment unanimes à laisser de côté deux secteurs pour lesquels bon nombre (non seulement en Europe) estiment qu'une intervention politique plus intense s'impose. Le premier concerne l'innovation. L'Agenda de Lisbonne pour l'Europe, qui vise à faire de l'Europe l'économie du savoir la plus concurrentielle au monde d'ici 2010, est à peine effleuré. Comme partie intégrante de cette stratégie, à tort ou à raison, les gouvernements européens visent à faire passer l'intensité de la R-D à 3 % du PIB d'ici 2010. Pourtant, l'expression « économie du savoir » n'est aucunement mentionnée (si ce n'est une référence à l'Agenda de Lisbonne) dans l'un ou l'autre ouvrage. Les deux études soulignent le rôle de l'*utilisation* productive de la nouvelle technologie, pour laquelle la R-D n'est pas nécessairement le bon véhicule – surtout pas dans les services. Les auteurs supposent probablement que le marché se chargera de répartir les pays qui offriront des avantages comparatifs dans des domaines particuliers.

Toutefois, beaucoup de décideurs et d'analystes craignent que l'attribution de ce rôle au marché n'entraîne une « course vers le bas », c'est-à-dire une création d'emploi uniquement dans les industries présentant une faible croissance de la productivité. Plus complexe encore est l'inquiétude que soulèvent les gigantesques ratés des marchés dans la création technologique, qui légitimeraient des interventions gouvernementales. De fait, tous les gouvernements appuient plus ou moins fortement les entreprises dans la création de nouvelles technologies. Cette intervention peut prendre la forme de subventions de R-D, d'un soutien à des partenariats publics-privés ou même d'un soutien ciblé pour la création de nouvelles technologies de la part d'entreprises particulières. B et K prétendent que la politique technologique mise de l'avant en Europe provient en partie du rattrapage qu'elle a effectué pendant les trois premières décennies qui ont suivi la Seconde Guerre mondiale, allant même jusqu'à dire qu'elle aurait été l'une des causes de la sclérose survenue depuis le milieu des années 70 (mise de l'avant de vieilles technologies et de monopoles appartenant à l'État ou subventionnés par celui-ci).

Il aurait également été utile d'en apprendre davantage sur les leçons (positives et négatives) que les États-Unis ont tirées de la politique technologique. Le gouvernement des États-Unis a lui aussi fortement appuyé les entreprises à élaborer des technologies en matière de défense, notamment des TIC, et plus récemment des technologies liées à la sécurité. Les États-Unis ont aussi, beaucoup plus que les autres pays, mis en place un système de brevetage très complexe. Il n'est pas du tout clair que ce système a vraiment favorisé la création technologique au lieu de restreindre la concurrence. Les deux ouvrages ne soufflent mot de ces questions. Devrions-nous tenir pour acquis que les États-Unis continueront d'être le leader

technologique mondial dans les décennies à venir? Que devrait faire le reste du monde pour se démarquer dans ces secteurs?

Les deux ouvrages ne font également qu'effleurer le processus d'innovation interne de l'entreprise, y compris l'innovation organisationnelle. B et K traitent brièvement de cette question, faisant valoir que l'investissement dans les TIC doit faire l'objet d'innovations complémentaires au niveau de l'organisation et des procédés commerciaux. La plus grande partie du processus d'investissement dans les incorporels n'est pas une activité sur le marché mais demeure plutôt interne à l'entreprise. Pouvons-nous alors véritablement blâmer uniquement les marchés de l'utilisation productive insuffisante des TIC? On se serait aussi attendu à une analyse plus incisive du lien entre la productivité et les innovations commerciales de la part d'un cabinet comme celui de McKinsey.

La seconde opinion controversée exprimée dans les deux ouvrages vient du fait que l'éducation n'est pas considérée comme un problème grave. Selon B et K, le niveau global des compétences en Europe est relativement élevé et, à l'exception du Royaume-Uni et de quelques économies moins développées d'Europe, le financement du système scolaire ne pose pas problème. Tout au plus pourrait-on, à leur avis, chercher à améliorer la répartition et la gestion des dépenses d'éducation. Lewis va beaucoup plus loin puisqu'il déclare surfaite la prétention que l'éducation appuie la croissance de la productivité, une abondance de preuves confirmant que l'éducation n'a pas vraiment favorisé la croissance de la productivité, même dans les pays en développement. Selon Lewis, il faudrait plutôt s'attarder à la formation en cours d'emploi. Pour démontrer son point, Lewis donne l'exemple de travailleurs mexicains illettrés d'un chantier de construction à Houston (Texas) qui affichaient une productivité trois fois plus élevée que des collègues brésiliens tout aussi illettrés qui travail-

laient à un projet du même genre à São Paulo. Toujours selon Lewis : « Fort de ces preuves, je n'ai jamais plus douté que les travailleurs dans le monde présentent à peu près tous les mêmes capacités qui permettent aux entreprises d'inculquer à de tels travailleurs les pratiques exemplaires » (p. 153). De fait, il n'existe à peu près aucune preuve, mesurée directement, que l'éducation en général a des effets secondaires positifs sur la croissance. Mais il n'explique pas comment fonctionne exactement la formation en cours d'emploi, ni si elle opère aussi facilement chez les illettrés que chez les travailleurs qui ont terminé au moins leurs études primaires et qui jouissent d'une certaine expérience – ou même de compétences de base en communication et d'une discipline de travail.

Il est clair que divers facteurs doivent exister pour que l'éducation contribue à la croissance. De récents travaux ont indiqué qu'un rôle important pouvait être joué par la formation complémentaire de capital social et par l'intégration des personnes scolarisées dans un système d'innovation dans lequel les écoles, les instituts de savoir et le secteur privé regroupent leurs ressources au sein d'un environnement productif. Toutefois, Lewis renverse les rôles lorsqu'il prétend que l'éducation n'a pour seul rôle important que de former les gens à devenir des consommateurs avertis plutôt que des producteurs : « L'éducation est le système organisé qui aide les membres d'une société à se comprendre eux-mêmes ainsi que le monde dans lequel ils vivent » (p. 307). On ne peut pas nier qu'un des rôles de l'éducation est de modifier le comportement de la société et des consommateurs. Mais comment pouvons-nous distinguer la contribution de l'éducation à la croissance de la productivité de celle des autres facteurs, et comment cela nous aide-t-il dans notre analyse? La vraie question est peut-être contre-factuelle : y a-t-il quelque part des données probantes qui nous indiquent que les pays avancés ont trop

investi dans l'éducation et que les pays en développement feraient mieux de dépenser ailleurs leurs ressources limitées? Selon moi, à peu près rien ne nous amène à répondre dans l'affirmative à ces questions fondamentales. Je n'ai certes pas pu la trouver dans ces deux études.

Malgré de telles réserves, il me plaît à penser que *Power of Productivity* et *Transforming the European Economy* seront considérés comme deux des principales contributions au débat sur la productivité et la croissance. Ces études nous aident à comprendre les moteurs des écarts de productivité et de croissance de la productivité entre les pays. Plus important sans doute, ils nous aident à comprendre pourquoi, maintenant qu'il y a plus que jamais de pays participant à la

mondialisation, un si grand nombre d'entre eux sont impatients de mettre en place des réformes pour augmenter la productivité et en faire la principale source d'une croissance durable à long terme. Il est clair qu'aucune solution magique unique n'existe, pas même l'insistance portée aux intérêts des consommateurs et aux réformes des marchés. Cette partie du casse-tête est dévoilée et tellement bien documentée qu'elle ne peut plus être mise sous la table, sur le compte d'une « vue typiquement américaine ». Les expériences sont tout simplement trop diversifiées et répondues à travers le monde pour que nous puissions encore évoquer de tels arguments. Voilà une véritable contribution au débat sur la productivité.