

*Septième rapport annuel sur
le commerce international
du Canada*

Le point sur le commerce
Juin 2006

À PROPOS DE CE DOCUMENT

Le septième rapport annuel sur le commerce international du Canada a été produit le Bureau de l'économiste en chef d'Affaires étrangères et commerce international Canada, sous la supervision générale de John M. Curtis, Économiste en chef. Le rapport de cette année a été produit sous la direction de Jean-Bosco Sabuhoro, Directeur adjoint intérimaire, Direction de la conjoncture économique et de l'analyse structurelle (CEA). Le rapport a été rédigé par Jean-Bosco Sabuhoro, avec la contribution de Suzanne Desjardins au niveau des statistiques et de Samad Uddin pour la mise en page des deux versions anglaise et française du rapport. Aaron Sydor, Directeur intérimaire, Direction de la conjoncture économique et de l'analyse structurelle, a lu tout le rapport et fait des commentaires très pertinents qui ont amélioré le rapport. Le personnel du Bureau de l'économiste en chef a rédigé des sections spéciales du rapport : "L'incidence des hausses de prix des produits de base sur la balance commerciale du Canada" par Samad Uddin, "La portée et la signification des échanges intra-industrie dans le commerce de marchandises Canada-États-Unis" par Jean-Bosco Sabuhoro, "La concurrence Chine-Canada sur le marché américain" par David Boileau, et "L'investissement direct canadien à l'étranger: quel rôle jouent les écarts de technologie dans l'investissement direct vertical et horizontal?" par Erica Pohjola.

Vos commentaires sur le rapport de cette année seraient appréciés. Veuillez les transmettre à Jean-Bosco Sabuhoro, à : jeanbosco.sabuhoro@international.gc.ca

© Ministre des Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, 2006

ISBN 0-662-71932-8

No de Catalogue : ITI-3/2006F-PDF



TABLE DES MATIÈRES

MESSAGE DU MINISTRE	1
POINTS SAILLANTS.....	3
I. LA PERFORMANCE DE L'ÉCONOMIE MONDIALE	9
Figure 1-1 : Croissance du PIB réel mondial, 2000-2005	9
<i>Les États-Unis</i>	9
Tableau 1-1 : Croissance du PIB réel dans certaines économies.....	9
<i>Le Japon</i>	10
<i>La zone euro</i>	10
<i>Le Royaume-Uni</i>	10
<i>Les économies émergentes</i>	10
<i>La Chine</i>	11
<i>L'Inde</i>	11
<i>Le Brésil</i>	11
<i>Le Mexique</i>	11
<i>La Russie</i>	11
<i>Les NEI</i>	12
<i>L'ANASE-4</i>	12
Les perspectives d'avenir	12
II. APERÇU DE L'ÉVOLUTION DU COMMERCE MONDIAL.....	13
Figure 2-1 : Croissance des exportations de marchandises et de services commerciaux de l'Europe, 2003-2005.....	13
Tableau 2-1 : Commerce mondial des marchandises par région et pour certains pays, 2005	14
Tableau 2-2 : Commerce mondial des services commerciaux par région et pour certains pays, 2005	15
III. LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE DU CANADA	17
Le produit intérieur brut (PIB).....	17
Figure 3-1 : Croissance du PIB réel du Canada, 2000-2005	17
Figure 3-2 : Produit intérieur brut en termes de dépenses, 2000-2005.....	17
Le PIB par province.....	18
Figure 3-3 : Croissance du PIB réel par province, 2005.....	19
L'emploi.....	19
Figure 3-4 : Taux de chômage au Canada, 2000-2005	19
Figure 3-5 : Taux de chômage au Canada et dans les provinces, 2004-2005	19
Le Dollar	19
Figure 3-6 : Dollar canadien par rapport au dollar É.-U., à l'euro et à la livre R.-U.	20
Figure 3-7 : Exportations du Canada et taux de change	20
Les taux d'intérêt.....	20



Figure 3-8 : Taux directeur de la Banque du Canada	20
Les prix	20
Figure 3-9 : Augmentations annuelles de l'IPC et de l'IPC de référence.....	20
L'écart de productivité.....	21
Figure 3-10 : Niveaux de productivité relative du travail dans l'ensemble de l'économie canadienne, 1961-2005 (Canada en pourcentage des États-Unis)	21
IV. APERÇU DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE DU CANADA.....	23
Tableau 4-1 : Exportations de biens et de services en proportion du PIB, 2000-2005.....	23
Figure 4-1 : Exportations de biens et de services par région principale, 2000-2005.....	24
Figure 4-2 : Importations de biens et de services par région principale, 2000-2005.....	24
Figure 4-3 : Croissance des exportations de biens par grand groupe	24
Figure 4-4 : Composition des exportations de biens, 1975-2005	24
Figure 4-5 : Composition des exportations de biens en 2005.....	25
Figure 4-6 : Composition des importations de biens, 1975-2005.....	25
Figure 4-7 : Composition des importations de biens en 2005	25
Le commerce des marchandises	26
Tableau 4-2 : Exportations et importations de marchandises du Canada par région.....	26
Figure 4-8 : Principaux marchés d'exportation de marchandises en 2000 et 2005	26
Le commerce des marchandises par secteur avec certains grands partenaires commerciaux	27
<i>Les États-Unis</i>	27
Figure 4-9a : Dix principales exportations de marchandises vers les États-Unis, 2005.....	27
Figure 4-9b : Dix principales importations de marchandises des États-Unis, 2005	27
<i>L'Union européenne</i>	28
Figure 4-10a : Dix principales exportations de marchandises vers l'UE, 2005	28
Figure 4-10b : Dix principales importations de marchandises de l'UE, 2005.....	28
<i>Le Japon</i>	28
Figure 4-11a : Dix principales exportations de marchandises vers le Japon, 2005	28
Figure 4-11b : Dix principales importations de marchandises du Japon, 2005	28
<i>La Chine</i>	29
Figure 4-12a : Dix principales exportations de marchandises vers la Chine, 2005.....	29
Figure 4-12b : Dix principales importations de marchandises de la Chine, 2005	29
<i>Le Mexique</i>	30
Figure 4-13a : Dix principales exportations de marchandises vers le Mexique, 2005	30
Figure 4-13b : Dix principales importations de marchandises du Mexique, 2005	30
La performance commerciale des provinces	30
Tableau 4-3 : Exportations de marchandises par province	31
Figure 4-14 : Part des exportations de marchandises par région canadienne.....	31
Figure 4-15 : Part des importations de marchandises par région canadienne.....	31
La performance au chapitre du commerce de marchandises avec le monde.....	32
Tableau 4-4 : Taille économique et commerce de marchandises, certains pays.....	32
V. APERÇU DE LA PERFORMANCE DU CANADA EN MATIÈRE D'INVESTISSEMENT	33
Entrées d'investissement étranger direct dans le monde	33



Tableau 5-1 : Entrées mondiales d'IED pour certaines régions et économies, 2003-2005 (milliards de dollars É.-U.)	33
Figure 5-1 : Part des entrées mondiales d'IED des économies développées et des économies en développement	34
L'investissement étranger direct au Canada	34
Figure 5-2 : Stocks d'IED entrant et sortant du Canada	35
Tableau 5-2 : Investissement étranger direct au Canada par région et pour les dix principales sources (milliards de dollars).....	35
Figure 5-3 : Stock d'IED au Canada, par pays (en 2005).....	36
Tableau 5-3 : Investissement direct du Canada à l'étranger par région et pour les dix principales destinations (milliards de dollars)	36
L'investissement direct du Canada à l'étranger	36
Figure 5-4 : Stock d'IDCE par pays (en 2005).....	37
La performance du Canada dans le contexte nord-américain.....	37
Figure 5-5 : Répartition des flux d'IED entrant en Amérique du Nord	38
Figure 5-6 : Part du stock d'IED en Amérique du Nord détenue par le Canada	38
VI. ENCADRÉS SPÉCIAUX.....	39
ENCADRÉ A : L'INCIDENCE DES HAUSSES DE PRIX DES PRODUITS DE BASE SUR LA BALANCE COMERCIALE DU CANADA	41
Introduction	41
Figure A1 : Part des produits de base dans les exportations du Canada, 1989-2005	41
Contexte et hypothèses	41
Tableau A1 : Douze principales catégories d'exportations nettes du Canada en 2005.....	42
Figure A2 : Indice des prix des produits de base et balance du commerce des marchandises, 1972-2005	42
Méthodologie	43
Tableau A2 : Incidence sur la balance commerciale du Canada d'ici l'an 2010	43
Sommaire de l'effet	44
<i>L'énergie</i>	44
<i>Les métaux industriels</i>	44
Tableau A3 : Quantité d'exportations de métaux.....	44
Figure A3 : Indice des prix des produits de base et exportations nettes de métaux, 1972-2005	45
<i>Les produits forestiers</i>	45
Conclusion	45
ENCADRÉ B : LA PORTÉE ET LA SIGNIFICATION DES ÉCHANGES INTRA-INDUSTRIE DANS LE COMMERCE DE MARCHANDISES CANADA-ÉTATS-UNIS	47
Contexte	47
Tableau B1 : Principales exportations et importations de marchandises entre le Canada et les États-Unis en 2005 au niveau du SH 04.....	47
Pourquoi le commerce intra-industrie est-il important?	48
La mesure du CII	49
Tableau B2 : Catégories de commerce bilatéral au niveau des produits	51

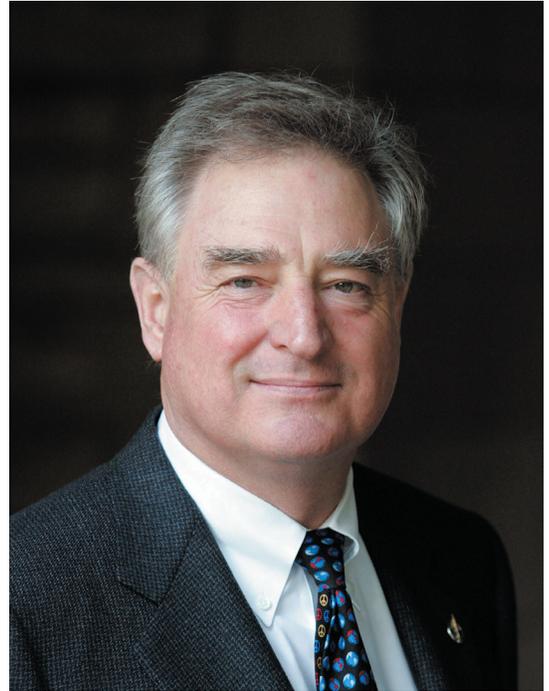


Analyse des résultats	51
Figure B1 : Tendances des parts du CIIH, du CIIV et du commerce INTER dans l'ensemble du commerce Canada-États-Unis.....	51
Figure B2 : Parts moyennes du CIIH, du CIIV et du commerce INTER par décennie.....	51
Figure B3 : Dispersion des parts du CIIH, du CIIV et du commerce INTER avant et après l'ALE.....	52
Conclusion.....	52
ENCADRÉ C : LA CONCURRENCE CHINE-CANADA SUR LE MARCHÉ AMÉRICAIN.....	53
Figure C1 : Part du marché des importations aux États-Unis.....	53
Tableau C1 : Secteurs où le Canada et la Chine possèdent un ACR aux États-Unis.....	55
Tableau C2 : Secteurs où le Canada possède un ACR aux États-Unis, mais non la Chine	55
Tableau C3 : Secteurs où la Chine possède un ACR aux États-Unis, mais non le Canada	55
Tableau C4 : Compétitivité des exportations canadiennes dans le marché américain.....	56
Figure C2 : Exportations de la Chine vers le monde (part du total).....	57
ENCADRÉ D : L'INVESTISSEMENT DIRECT DU CANADA À L'ÉTRANGER :	
 QUEL RÔLE JOUENT LES ÉCARTS DE TECHNOLOGIE DANS L'INVESTISSEMENT	
 DIRECT VERTICAL ET HORIZONTAL?	59
Figure D1 : IDCE et productivité relative (à l'exclusion des États-Unis et du Royaume-Uni)	59
Modèle et régressions	60
Tableau D1 : Régressions de l'investissement direct canadien à l'étranger, méthode des effets fixes..	62
Interprétation	62
Figure D2 : Répartition de l'IDCE par industrie	63



MESSAGE DE L'HONORABLE DAVID EMERSON
MINISTRE DU COMMERCE INTERNATIONAL ET
MINISTRE DE LA PORTE D'ENTRÉE DU PACIFIQUE ET
DES OLYMPIQUES DE VANCOUVER-WHISTLER

A titre de ministre du Commerce international du Canada, je suis heureux de présenter le *Rapport annuel sur le commerce international du Canada* pour 2006. Le document décrit les faits marquants de l'économie mondiale qui ont influé sur la performance économique du Canada durant la dernière année et présente un bilan annuel des courants de commerce et d'investissement du Canada, par secteur et par région.



Statistiquement, le *Rapport sur le commerce* montre que le Canada a connu une excellente année sur le plan du commerce international en 2005. Grâce aux prix élevés des produits de base et à un accès inégalé au marché américain, notre économie a démontré une grande résilience face aux défis que pose la conjoncture mondiale. Nos exportations de biens et de services ont atteint le niveau record de 516 milliards de dollars, une augmentation de 5,2 p. 100 sur 2004, tandis que l'investissement étranger direct au Canada a progressé de plus de 9 p. 100.

Toutefois, nous ne saurions faire preuve de complaisance. Notre économie est placée devant des défis à divers niveaux.

Alors que se poursuit la mondialisation des marchés, l'ensemble des secteurs – primaire, fabrication et services – subira inévitablement des pressions croissantes en provenance tant des économies traditionnelles que des économies émergentes.

Nous demeurons sous-représentés sur les marchés clés de l'Asie et de l'Europe et nous prenons du retard dans la négociation d'accords de libre-échange avec nos partenaires commerciaux.

Même l'accès privilégié que nous avons au marché américain est menacé. Il est probable que la Chine supplantera bientôt le Canada comme premier fournisseur de biens de ce pays. De surcroît, nous accusons un écart de productivité avec les États-Unis, lequel fait planer un risque sur le niveau de vie et la prospérité des Canadiens.

Enfin, nous devons reconnaître que malgré tous les efforts déployés afin de diversifier notre économie depuis un siècle, le Canada demeure fermement une économie axée sur les ressources. Le facteur clé de notre réussite commerciale actuelle – l'effervescence cyclique des produits de base – ne durera pas indéfiniment. Il importe que nous prenions des mesures énergiques pour devenir plus concurrentiels dans d'autres domaines et démontrer au reste du monde que l'économie canadienne représente davantage que ses richesses naturelles.



Nous devons positionner le Canada pour qu'il devienne un pôle d'attraction de l'investissement – et soutenir les entreprises canadiennes qui investissent dans les marchés stratégiques –développant ainsi les chaînes d'approvisionnement qui facilitent le libre mouvement des échanges.

Et le moment ne saurait être mieux choisi pour relever ces défis, alors que notre économie demeure robuste.

D'abord et avant tout, développer une économie concurrentielle signifie de mettre en place de solides fondements sur le plan intérieur : des impôts moins élevés, de bonnes politiques de travail, et un engagement à faire preuve d'innovation.

Cela signifie aussi que nous devons définir des priorités adéquates sur le plan international : porter les relations commerciales Canada–États-Unis à de nouveaux sommets, rendre l'Amérique du Nord plus concurrentielle et établir notre présence sur les marchés mondiaux les plus prometteurs, notamment en Asie. La Chine, l'Inde, la Corée et le Japon sont des marchés d'une importance et d'un dynamisme exceptionnels, et le Canada est dans une position privilégiée pour exploiter les débouchés qui s'offrent sur ces marchés et d'autres.

Le *Rapport sur le commerce international* livre un message convaincant sur la tenue de l'économie canadienne en 2005. Notre tâche consiste maintenant à miser sur cette réussite pour ériger une économie plus diversifiée, plus concurrentielle et plus résiliente, capable de résister aux chocs économiques, de relever les défis à long terme et de continuer à assurer la prospérité, la richesse et des emplois aux générations futures de Canadiens.

J'ai l'intention de travailler avec tous les Canadiens en vue d'atteindre cet objectif et de rédiger le prochain chapitre de la glorieuse histoire de ce pays, comme étant l'une des grandes nations commerciales du monde.



POINTS SAILLANTS

LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE MONDIALE

- La croissance économique mondiale a été solide en 2005, à 3,5 p. 100, mais ce taux est toutefois inférieur à celui de 4,2 p. 100 enregistré en 2004.
- Les prix élevés du pétrole ont clairement joué un rôle important en modérant la croissance en 2005, mais ils n'ont pas causé de dommages économiques plus sérieux à l'économie mondiale.
- Malgré les diverses catastrophes naturelles survenues aux États-Unis, ce pays a enregistré un solide taux de croissance du PIB réel, soit 3,5 p. 100, sous l'impulsion de la demande intérieure et de l'investissement intérieur privé.
- La reprise s'est poursuivie au Japon, qui a affiché un bon taux de croissance de son PIB réel, soit 2,7 p. 100, en 2005.
- La croissance a été faible dans les principales économies de l'UE, dont le Royaume-Uni.
- L'activité économique a connu une forte expansion dans les grandes économies émergentes. La Chine, l'Inde et la Russie ont ainsi enregistré des taux de croissance du PIB réel de 9,9 p. 100, 8,3 p. 100 et 6,4 p. 100, respectivement.

APERÇU DE L'ÉVOLUTION DU COMMERCE DANS LE MONDE

- Les exportations mondiales de marchandises ont augmenté de 13 p. 100 en 2005. Pour la première fois, les exportations mondiales de marchandises ont franchi la marque de 10 billions de dollars É.-U.
- Selon les estimations, les exportations de services commerciaux ont progressé de 11 p. 100 aux prix courants, pour atteindre 2,4 billions de dollars É.-U. en 2005.
- Profitant de la hausse des prix pétroliers, les régions comme l'Afrique, le Moyen-Orient et la Russie ont vu leurs exportations de marchandises croître fortement en 2005, avec des taux variant entre 29 p. 100 et 36 p. 100.
- La performance commerciale de l'Europe a été plutôt léthargique en 2005, reflétant la situation économique générale de cette région.
- La part des carburants et des autres produits miniers dans le commerce mondial des marchandises a augmenté de 16 p. 100, le niveau le plus élevé depuis 1985. Par contre, la part des produits agricoles dans les exportations mondiales de marchandises a fléchi à un plancher historique, à moins de 9 p. 100.
- Dans le secteur manufacturier, les produits de fer et d'acier et les produits chimiques ont enregistré des taux de croissance les plus élevés des exportations.

LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE DU CANADA

- Le Canada a connu une solide performance économique en 2005, avec une croissance du PIB



réel de 2,9 p. 100. L'expansion a été surtout alimentée par la vigueur des dépenses personnelles en biens et services, l'investissement dans les structures résidentielles et non résidentielles, l'investissement en machines et en matériel et les exportations nettes.

- La croissance réelle des dépenses personnelles en biens et services a été de 4 p. 100 en 2005 — le gain annuel le plus important depuis 2000 — sous l'effet de l'augmentation des revenus du travail.
- On observait un clivage régional dans la croissance du PIB en 2005, les provinces situées à l'ouest de l'Ontario enregistrant la croissance la plus élevée avec des taux supérieurs à la moyenne nationale (2,9 p. 100), sauf le Manitoba.
- En 2005, les prix élevés de l'énergie ont contribué à gonfler les revenus dans l'ensemble de l'économie, y compris les bénéfices des sociétés et le revenu personnel.
- Les conditions du marché du travail au Canada ont continué de s'améliorer en 2005. L'emploi a progressé de 1,4 p. 100, avec la création nette de 227 600 nouveaux emplois. Le secteur de la production des services a surpassé le secteur de la production des biens avec une hausse de 1,7 p. 100 (204 500 emplois) comparativement à 0,6 p. 100 (23 100 emplois). Le taux de chômage national a touché un creux historique, terminant l'année à 6,7 p. 100, contre 7,2 p. 100 en 2004. Le taux de chômage a diminué dans toutes les provinces.
- En 2005, le dollar canadien a continué de s'apprécier par rapport aux principales monnaies (le dollar É.-U., l'euro et la livre R.-U.). En dépit de cette tendance, les exportations canadiennes sont demeurées robustes sur la période et constituent toujours l'une des principales sources de croissance économique.
- L'année 2005 s'est aussi caractérisée par la montée des taux d'intérêt à court terme. La Banque du Canada a relevé son taux directeur à trois occasions, portant celui-ci à 3,25 p. 100 le 6 décembre 2005. À l'heure actuelle, il s'établit à 4,25 p. 100.
- Sur l'ensemble de l'année 2005, les consommateurs ont payé, en moyenne, 2,2 p. 100 de plus qu'en 2004 (1,9 p. 100) pour les biens et services inclus dans l'indice des prix à la consommation (IPC). La hausse annuelle moyenne de 1,6 p. 100 de l'IPC de base a été légèrement supérieure à celle enregistrée en 2004, soit 1,5 p. 100.

APERÇU DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE DU CANADA

- Les exportations de biens et services représentaient 37,7 p. 100 du produit intérieur brut du Canada.
- En dépit de l'appréciation du dollar canadien par rapport aux principales monnaies, les exportations de biens et de services ont progressé de 5,2 p. 100 pour atteindre 516,4 milliards de dollars en 2005, dépassant le précédent record inscrit en 2000 (489,0 milliards de dollars). Les importations ont aussi augmenté, soit de 5,8 p. 100, à 463,1 milliards de dollars. L'excédent annuel du commerce des biens est demeuré plus ou moins stationnaire à 66,7 milliards de dollars, tant les exportations que les importations ayant augmenté d'environ 24 milliards de dollars.



- Les exportations de biens et les importations de biens en provenance de toutes les grandes régions commerciales (États-Unis, Union européenne, Japon et autres pays) étaient en hausse en 2005 par rapport à 2004. Parmi les principales régions commerciales, ce sont les États-Unis qui ont enregistré la hausse la plus importante au chapitre des exportations de biens, en termes absolus, avec un gain de près de 20 milliards de dollars, à 369,3 milliards de dollars. L'excédent du commerce des biens du Canada avec les États-Unis a grimpé à 110,6 milliards de dollars et explique la totalité de l'excédent commercial du pays. Le déficit du Canada au chapitre des échanges de biens avec ses partenaires autres que les États-Unis s'est creusé pour atteindre 43,9 milliards de dollars.
- Les produits énergétiques ont dominé la croissance des exportations du Canada en 2005, avec un gain de 27,9 p. 100. Le secteur canadien des produits énergétiques a connu une forte expansion, grâce à un niveau historiquement élevé des prix des produits de base et à l'augmentation de la demande mondiale, notamment aux États-Unis, en Chine et en Inde.
- Avec un total annuel de près de 63 milliards de dollars, les exportations de services ont été inférieures aux importations de services, qui ont atteint 76,4 milliards de dollars. Cela s'est traduit par une augmentation du déficit au poste des services, à 13,4 milliards de dollars, alors qu'il avait été de 12,7 milliards de dollars en 2004.
- Le déficit au poste des voyages a augmenté de 1,3 milliard de dollars, tandis que le déficit au poste des services de transport a progressé de 1,0 milliard de dollars en 2005.
- Des rentrées plus élevées, notamment au poste des services financiers, conjuguées à une diminution des paiements pour les services de gestion et de communication expliquent la plus grande partie de la baisse de 1,4 milliard de dollars observée dans le déficit des services commerciaux en 2005.
- Par région géographique, 83,9 p. 100 des exportations de marchandises ont pris la destination des États-Unis en 2005, suivis par l'Union européenne (5,7 p. 100), le Japon (2,1 p. 100), le Royaume-Uni (1,9 p. 100) et la Chine (1,6 p. 100).
- Les cinq principales exportations de marchandises du Canada vers le monde en 2005 ont été les combustibles et les huiles minéraux (88 milliards de dollars), les véhicules automobiles et les pièces (78,2 milliards de dollars), les machines (33,7 milliards de dollars), les machines et le matériel électriques (20,5 milliards de dollars) et le bois (20,3 milliards de dollars). Les cinq principales catégories d'importations de marchandises étaient les véhicules automobiles et les pièces (65,7 milliards de dollars), les machines (62,2 milliards de dollars), les machines et le matériel électriques (37,6 milliards de dollars), les combustibles et les huiles minéraux (35,6 milliards de dollars) et les plastiques (13,7 milliards de dollars).
- Pour ce qui est des principales destinations, on observe que la croissance des exportations de marchandises du Canada a été la plus élevée dans le cas de la Corée (23,7 p. 100), de l'Allemagne (21,0 p. 100), des Pays-Bas (13,6 p. 100) et du Mexique (8,7 p. 100). Les exportations du Canada en Chine n'ont augmenté que de 6,0 p. 100 en 2005.

APERÇU DE LA PERFORMANCE DU CANADA AU CHAPITRE DE L'INVESTISSEMENT

- Les nouvelles estimations de la CNUCED indiquent que les entrées d'investissement étranger direct dans le monde ont grimpé de 29,0 p. 100 pour atteindre 896,7 milliards de dollars É.-U. en 2005. Les flux d'IED vers les économies développées ont bondi de 38,2 p. 100, à 573,2 milliards de dollars É.-U. en 2005. Le Royaume-Uni arrive en tête de liste pour les entrées d'IED, avec 219,1 milliards de dollars É.-U. Les entrées d'IED dans les pays en développement ont atteint un record estimatif de 274 milliards de dollars É.-U., toutes les régions faisant des gains. Nonobstant la croissance spectaculaire des entrées d'IED dans les économies en développement au cours des dernières années, 70 p. 100 de l'ensemble des flux d'IED prenaient toujours la destination des économies développées en 2005.
- Le stock d'IED entrant au Canada s'est gonflé de 9,1 p. 100, à 415,6 milliards de dollars en 2005, en hausse sur le niveau de 381,0 milliards de dollars observé l'année précédente. L'essentiel de cette augmentation s'explique par des acquisitions et l'injection de fonds de sociétés mères dans le fonds de roulement de leurs filiales canadiennes.
- Au niveau sectoriel, le secteur des finances et des assurances accaparait 21 p. 100 de l'ensemble de l'investissement étranger direct au Canada à la fin de 2005, suivi du secteur de l'énergie, à 20 p. 100, du secteur des machines et du matériel de transport, à 12 p. 100, et du secteur des services et du commerce de détail, à 10 p. 100.
- En 2005, l'IED en provenance des États-Unis a progressé de 7,3 p. 100, à 266,5 milliards de dollars, en hausse par rapport au niveau de 248,5 milliards de dollars enregistré l'année précédente. Plus du tiers de l'IED provenant des États-Unis s'est retrouvé dans le secteur de l'énergie et des minéraux métalliques, contre 21 p. 100 au secteur des finances et des assurances. Les États-Unis détenaient 64,1 p. 100 de l'ensemble de l'IED au Canada, suivis du Royaume-Uni (7,2 p. 100) et de la France (6,8 p. 100).
- L'investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE) a progressé à un taux modéré de 3 p. 100, atteignant 465,1 milliards de dollars en 2005, alors qu'il était de 451,4 milliards de dollars un an auparavant. La principale raison de cette croissance plutôt lente est l'appréciation du dollar canadien, qui a réduit la valeur de l>IDCE exprimée en devises étrangères. À la fin de 2005, les avoirs au titre de l'investissement direct du Canada à l'étranger se retrouvaient principalement dans l'industrie des finances et des assurances (44 p. 100), celle de l'énergie (12 p. 100), celle des services et du commerce de détail (12 p. 100) et celle des minéraux métalliques (11 p. 100).
- Les investissements directs aux États-Unis ont augmenté de 8,9 p. 100 pour atteindre 213,7 milliards de dollars en 2005. Ce pays représentait 46 p. 100 du total de l'investissement direct du Canada à l'étranger à la fin de 2005, suivis du Royaume-Uni (9,2 p. 100) et de la Barbade (7,5 p. 100).
- En 2005, le Brésil a rejoint pour la première fois la liste des dix principaux pays d'origine de l'IED au Canada et la liste des dix principales destinations de l>IDCE.
- La part des entrées et du stock d'IED entrant en Amérique du Nord détenue par le Canada a diminué au cours des deux dernières décennies. Cependant, la tendance s'est renversée depuis 2000.



ENCADRÉS SPÉCIAUX

INCIDENCE DE LA HAUSSE DES PRIX DES PRODUITS DE BASE SUR LA PERFORMANCE COMMERCIALE DU CANADA.

- Le Canada a bénéficié d'un important excédent commercial en 2005, le secteur des produits de base étant celui qui a fait la contribution la plus importante à ce chapitre.
- Les niveaux des prix des principaux produits de base d'exportation nette auront une incidence majeure sur l'excédent commercial et, par conséquent, détermineront les excédents futurs.
- Trois scénarios de prix ont été utilisés pour estimer les effets sur l'excédent commercial des douze principaux produits d'exportation nette. Le secteur de l'énergie est celui qui ressort comme ayant la part la plus élevée de l'excédent commercial, suivi du secteur des métaux industriels et du secteur des produits forestiers.
- Même dans l'hypothèse d'une baisse de 20 p. 100 des prix, les produits de base continueront de détenir la part la plus importante de l'excédent commercial.

ÉTENDUE ET PORTÉE DU COMMERCE INTRA-INDUSTRIE DANS LES ÉCHANGES DE MARCHANDISES CANADA—ÉTATS-UNIS

- L'essentiel du commerce de marchandises entre le Canada et les États-Unis est constitué d'échanges intra-industrie.
- Le commerce intra-industrie est en expansion depuis les années 70; il représentait 60 p. 100 des échanges commerciaux dans les années 70 mais sa part dépassait 70 p. 100 après 2000. En revanche, le commerce inter-industrie a vu son importance diminuer progressivement.
- Le commerce intra-industrie horizontal (produits différenciés ayant des attributs similaires) et le commerce intra-industrie vertical (produits différenciés selon la qualité) ont tous les deux augmenté depuis les années 80, bien que le commerce intra-industrie vertical ait toujours été plus important que le commerce intra-industrie horizontal.
- La dispersion des parts des catégories de commerce a diminué après l'entrée en vigueur de l'ALE Canada—États-Unis, ce qui incite à penser que les profils commerciaux du Canada et des États-Unis ont convergé à la faveur du processus d'intégration.

LA CONCURRENCE ENTRE LE CANADA ET LA CHINE SUR LE MARCHÉ AMÉRICAIN

- Depuis une décennie et demie, la part des importations de marchandises aux États-Unis provenant de la Chine a augmenté, passant de 3 p. 100 en 1990 à 14,6 p. 100 en 2005, tandis que la part du Canada a reculé de 18,5 p. 100 à 17,2 p. 100 sur la même période.
- Une analyse de l'avantage comparatif révélé (ACR) du Canada et de la Chine — qui met l'accent sur la situation actuelle — sur le marché d'importation des États-Unis montre que ces deux pays



n'ont pas les mêmes ACR; par conséquent, la théorie affirme qu'ils ne devraient pas rivaliser de façon générale.

- Une autre méthode d'analyse, celle de la part de marché constante, axée sur les changements survenant dans les parts de marché, montre toutefois que le Canada subit de plus en plus la concurrence de la Chine dans la majorité des secteurs où il exporte aux États-Unis.
- En conséquence, même si la Chine n'est pas actuellement en concurrence dans de nombreux secteurs où le Canada expédie un volume élevé d'exportations aux États-Unis, ce pays voit augmenter rapidement sa part du marché dans ces secteurs; la Chine représenterait donc une menace croissante pour les exportations canadiennes.

L'INVESTISSEMENT DIRECT DU CANADA À L'ÉTRANGER : QUEL RÔLE JOUENT LES ÉCARTS DE TECHNOLOGIE DANS L'INVESTISSEMENT DIRECT VERTICAL ET HORIZONTAL?

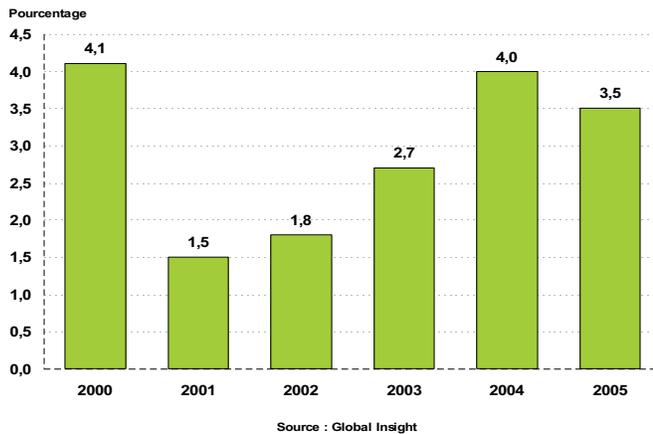
- Les résultats de l'analyse montrent que l'investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE) est principalement de nature verticale, les entreprises cherchant à étaler leur processus de production à l'échelle internationale et établissant les diverses composantes là où leur production est la plus efficiente.
- En outre, l'IDCE motivé par des facteurs verticaux est atténué par la présence d'importants écarts de technologie par rapport à la moyenne mondiale. En d'autres termes, les pays bénéficiaires dont le niveau de technologie s'écarte beaucoup de la moyenne mondiale reçoivent, en moyenne, moins d'IDCE, tandis que ceux qui se situent plus près de la moyenne mondiale en reçoivent davantage.
- Fait intéressant, ce résultat s'observe aussi lorsque l'analyse porte uniquement sur l'IDCE dans les économies avancées.



I. LA PERFORMANCE DE L'ÉCONOMIE MONDIALE

La croissance de l'économie mondiale a atteint près de 4 p. 100 en 2004, la meilleure performance depuis 2000. L'expansion s'est poursuivie en 2005, mais à un rythme moins élevé, clôturant l'année à près de 3,5 p. 100. Les prix élevés du pétrole ont manifestement joué un rôle important dans le ralentissement de la croissance en 2005¹. Néanmoins, la vraie surprise est que les sommets atteints par les prix pétroliers en plus de 25 ans n'ont pas infligé plus de dommages à l'économie mondiale. Dans ce contexte, les écarts de croissance sont demeurés importants en 2005 (voir le tableau 1-1).

Figure 1-1
Croissance du PIB réel mondial, 2000-2005



Les États-Unis

Aux États-Unis, les prix élevés du pétrole, la hausse des taux d'intérêt à court terme, le ralentissement du marché résidentiel et les perturbations causées par les ouragans Katrina et Rita ont contribué à ramener la croissance à 3,5 p. 100 en 2005, alors qu'elle avait été de 4,2 p. 100 en 2004. Comme l'année précédente, la demande intérieure a été le principal moteur de la croissance aux États-Unis en 2005, les dépenses personnelles de consommation et l'investissement intérieur privé brut ayant fait, respectivement, des apports de 2,48 p. 100 et de 1 p. 100 à la croissance réelle du PIB². Cependant, les importations ont augmenté plus rapidement que les exportations et la contribution du commerce à la croissance du PIB est demeurée négative

(-0,29 p. 100)³. Les autres facteurs contributifs ont notamment été la forte hausse des bénéficiaires, la création d'emplois et l'investissement en capital des entreprises non lié à la défense.

Cependant, les perspectives au début de 2006 étaient meilleures pour l'économie américaine, alors que les indicateurs mensuels des demandes de prestations de chômage, de la création de nouveaux emplois, des commandes manufacturières et de la production faisaient tous bonne figure. Les effectifs du secteur privé se sont gonflés de plus de 200 000 emplois en janvier et en février. Des données d'enquêtes indiquent

Tableau 1-1. Croissance du PIB réel dans certaines économies

Amérique du Nord	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Canada	5,2	1,8	3,1	2	2,9	2,9
États-Unis	3,7	0,8	1,6	2,7	4,2	3,5
Japon	2,9	0,4	0,1	1,8	2,3	2,7
Membres de l'UE						
France	4,1	2,1	1,3	0,9	2,1	1,4
Allemagne	3,1	1,2	0,1	-0,2	1,6	0,9
Italie	3	1,8	0,3	0,1	0,9	0,1
Espagne	5,0	3,5	2,7	3,0	3,1	3,4
Royaume-Uni	4	2,2	2	2,5	3,1	1,8
Économies émergentes						
Chine	8,4	8,3	9,1	10,0	10,1	9,9
Inde	5,3	4,1	4,2	7,2	8,1	8,3
Russie	10	5,1	4,7	7,3	7,2	6,4
Brésil	4,4	1,3	1,9	0,5	4,9	2,3
Mexique	6,6	-0,2	0,8	1,4	4,4	3,0
NEI						
Hong Kong	10	0,6	1,8	3,2	8,6	7,3
Corée du Sud	8,5	3,8	7,0	3,1	4,6	4,0
Singapour	10	-2,3	4	2,9	8,7	6,4
Taiwan	5,8	-2,2	4,2	3,4	6,1	4,1
ANASE-4						
Indonésie	5,4	3,8	4,4	4,7	5,1	5,6
Malaisie	8,9	0,3	4,4	5,4	7,1	5,3
Philippines	6	1,8	4,4	4,5	6	5,1
Thaïlande	4,8	2,2	5,3	7	6,2	4,4

Source : FMI, *Perspective de l'économie mondiale*, avril 2006.

¹ D'autres organisations, incluant le FMI, le Oxford Economic Forecasting et différentes banques ont des estimés de la croissance du PIB mondial. Les estimés utilisés dans ce rapport semblent rallier le consensus.

² Le PIB réel est le PIB en dollars constants, ce qui signifie que les changements de prix ont été pris en compte.

³ U.S. Bureau of Economic Analysis

que les dépenses d'investissement des entreprises, en particulier, devraient être l'un des principaux moteurs de la croissance aux États-Unis cette année, s'appuyant sur le niveau élevé de bénéfices des sociétés, des taux d'intérêt à long terme encore relativement bas et une augmentation de l'utilisation de la capacité⁴.

Le Japon

La croissance du PIB réel du Japon est passée de 2,3 p. 100 en 2004 à 2,7 p. 100 en 2005, confirmant les évaluations selon lesquelles l'économie japonaise est enfin sortie de plus d'une décennie de stagnation⁵. La croissance a une large assise. La confiance des consommateurs, la hausse de l'emploi⁶, la progression des salaires et des primes ainsi que la fin de la déflation des prix à la consommation sont les principaux facteurs à l'origine d'une reprise soutenue de la consommation privée et, par extension, de l'ensemble de l'économie. La confiance accrue des consommateurs et la hausse des revenus ont aussi stimulé l'investissement résidentiel. L'investissement des entreprises a été particulièrement vigoureux, s'appuyant sur le niveau élevé des bénéfices des entreprises et la modicité des coûts d'emprunt. Une forte croissance des exportations (7,4 p. 100) vient compléter la liste des facteurs qui ont contribué à l'expansion de l'économie japonaise l'année dernière

La zone euro

La croissance dans la zone euro a décéléré, passant de 2,1 p. 100 en 2004 à seulement 1,3 p. 100 en 2005⁷. Les dépenses des consommateurs ont été particulièrement faibles, reflet de la piètre performance du marché du travail. Ainsi, la croissance de l'emploi n'a été que de 0,7 p. 100 dans la zone euro en 2004. Parmi les plus grandes économies (Allemagne, France, Italie et Espagne), seule cette dernière a enregistré une croissance de l'emploi supérieure à 1 p. 100, soit 2,6 p. 100⁸. De plus,

au cours des dernières années, le ralentissement économique dans la zone euro a été principalement attribuable au fléchissement de la croissance des exportations suscité par l'appréciation de l'euro et la faiblesse de la demande intérieure dans certains pays⁹.

La performance économique dans la zone euro demeure inégale. La demande intérieure a été forte en Espagne et en France, mais les exportations nettes ont freiné la croissance. Par contre, la demande intérieure a été beaucoup plus faible en Allemagne et en Italie, bien que la croissance du PIB allemand ait été stimulée par les exportations nettes.

Le Royaume-Uni

La croissance du PIB au Royaume-Uni a été plus faible que prévu en 2005, tombant à 1,8 p. 100, après avoir enregistré un taux robuste de 3,1 p. 100 en 2004. Le ralentissement de la croissance du PIB l'an dernier est le reflet des taux d'intérêt plus élevés, du ralentissement de la consommation, des hausses des prix pétroliers et de l'essoufflement du marché de l'habitation.

Les économies émergentes

En dépit de la hausse des prix du brut et des autres produits de base, les paramètres économiques fondamentaux de la plupart des économies émergentes ont été dans l'ensemble favorables en 2005. La demande pour les exportations de ces pays est demeurée raisonnablement forte, alors que l'économie américaine poursuivait sa solide expansion et que la Chine demeurait le second moteur de la croissance dans le reste du monde. Le fait que la taille estimative de l'économie chinoise en 2004 ait été 16 p. 100 plus grande (en termes de PIB) qu'on ne l'avait pensé précédemment ne fait que souligner son importance pour les pays de la région et d'autres plus éloignés. La croissance en Inde a aussi été robuste. En raison de la forte expansion des économies chinoise et

⁴ Banque mondiale, *Mise à jour sur l'Asie de l'Est*, mars 2006.

⁵ La croissance a décéléré dans les pays du G7, sauf au Japon.

⁶ Après un sommet de 5,4 p. 100 en 2002, le chômage a chuté pour toucher un creux de 4,4 p. 100 en 2005

⁷ Les membres de la zone euro sont l'Autriche, la Belgique, la Finlande, la France, l'Allemagne, la Grèce, l'Irlande, l'Italie, le Luxembourg, les Pays-Bas, le Portugal et l'Espagne.

⁸ Eurostat.

⁹ À titre d'exemple, l'euro est passé de 0,89 dollars É.-U. en 2001, à un sommet de 1,24 dollars É.-U. en 2004 pour s'établir à 1,23 dollars É.-U. en 2005.



indienne et de leur appétit vorace pour les matières premières, les exportateurs de ressources des pays développés et en développement ont enregistré des recettes exceptionnelles sous l'effet de la hausse des prix des produits de base et de la demande de produits intermédiaires.

Un facteur important qui explique pourquoi la plupart des économies émergentes ont connu une bonne performance est que la majorité ont procédé à d'importantes réformes intérieures dans au moins un domaine de la politique économique ces dernières années. À titre d'exemple, le Brésil a adopté un cadre de politique monétaire et budgétaire discipliné afin d'atteindre et de maintenir un faible taux d'inflation malgré la poussée des prix pétroliers. D'autres ont permis à leur économie de s'intégrer davantage à l'économie mondiale et, ainsi, de profiter des avantages d'un commerce accru (Chine, Inde et Brésil). Même la Russie a observé un renversement marqué de sa situation externe et budgétaire, grâce aux prix plus élevés de l'énergie. Ces facteurs se sont conjugués pour rassurer les investisseurs partout dans le monde et permettre aux principales économies émergentes d'avoir facilement accès aux marchés internationaux de capitaux à un coût plus modeste qu'auparavant.

La Chine

L'économie chinoise a crû de 9,9 p. 100 en 2005, ce qui est légèrement inférieur au taux de 10,1 p. 100 enregistré en 2004¹⁰. La composition de la croissance a aussi changé durant l'année, passant des exportations nettes vers un renforcement de la demande intérieure. Les exportations nettes ont néanmoins fait une large contribution à la croissance durant le premier semestre (les exportations ont augmenté de 30 p. 100), ce qui a contribué à l'excédent commercial de plus de 102 milliards de dollars enregistré pour l'ensemble de l'année. Au second semestre, la contribution des exportations nettes a fléchi, alors que la croissance des exportations ralentissait (14 p. 100) et que les importations ont repris, en partie sous l'effet d'un renforcement de l'investissement et de la consommation intérieurs.

L'Inde

L'économie indienne a affiché une solide performance en 2005 (8,3 p. 100), grâce à la croissance soutenue des secteurs de l'industrie et des services. Dans le secteur de l'industrie, la croissance a été alimentée par l'activité manufacturière, qui a plus que compensé le ralentissement du secteur des mines et des carrières. Le secteur des services, qui a enregistré une croissance dans les deux chiffres pour une deuxième année d'affilée, est demeuré le principal moteur de l'activité économique, fournissant près des trois quarts de la croissance réelle globale du PIB¹¹ en Inde.

Le Brésil

La croissance économique a ralenti à 2,3 p. 100 en 2005 en raison de la faiblesse de la demande intérieure, notamment de l'investissement, après le resserrement de la politique monétaire; la consommation privée est toutefois demeurée robuste, sous l'effet de la hausse de l'emploi et des revenus réels.

Le Mexique

La croissance économique a décéléré à 3,0 p. 100 au Mexique en 2005 en raison de la performance chancelante des secteurs de l'agriculture et de la fabrication. La baisse de l'inflation au cours de la dernière année a permis un assouplissement de la politique monétaire, qui avait précédemment été resserrée, ce qui augure bien pour l'investissement et les dépenses de consommation.

La Russie

La croissance réelle du PIB a ralenti à 6,4 p. 100 en 2005 après avoir touché 7,2 p. 100 en 2004. L'économie russe a émis des signaux contradictoires au cours de l'année, avec une expansion de la consommation intérieure mais une baisse de la production dans le secteur de l'énergie. Néanmoins, les prix plus élevés du pétrole ont permis une autre augmentation de l'excédent du compte courant en 2005, un retournement spectaculaire par rapport à la fin des années 1990 et au début de cette décennie.

¹⁰ Ces chiffres tiennent compte des révisions apportées par les autorités chinoises aux statistiques sur le PIB ces dernières années.

¹¹ Reserve Bank of India

Les NEI

La croissance des nouvelles économies industrialisées (NEI) s'est accélérée durant la seconde moitié de 2005 sous l'effet d'une reprise des exportations, traduisant la vigueur renouvelée de la demande mondiale de produits liés aux TI (en Corée et à Singapour) et de produits pharmaceutiques (à Singapour). La reprise de la demande privée, alimentée par une croissance plus forte de l'emploi en Corée, est un autre facteur ayant contribué à la croissance. Les taux de croissance ont été robustes mais moins élevés qu'en 2004.

L'ANASE-4

Pour ce qui est des pays de l'ANASE-4, leur performance économique a varié; l'économie a crû de 5,6 p. 100 en Indonésie, un sommet en neuf ans. L'économie de la Malaisie a connu une expansion de 5,3 p. 100, appuyée principalement par la reprise du secteur des TI et l'activité soutenue du secteur des services. Le PIB a progressé de 5,1 p. 100 aux Philippines grâce notamment aux fortes rentrées de fonds sous forme de transferts de l'étranger, qui représentaient 13 p. 100 du PNB. En Thaïlande, la croissance économique a décéléré à 4,4 p. 100 en 2005, une conséquence du tsunami survenu le lendemain de Noël 2004, de la sécheresse et de la hausse des prix pétroliers.

Les perspectives d'avenir

En dépit d'une solide croissance en 2005 dans la plupart des régions du monde et d'un départ prometteur en 2006, certains facteurs font planer un risque significatif pour l'expansion de l'économie mondiale dans les mois à venir.

La vigueur des dépenses de consommation aux États-Unis a été l'un des moteurs de la croissance mondiale. Mais devant la hausse des taux d'intérêt à court terme¹², du ralentissement du marché résidentiel et de la baisse des salaires réels, il est difficile de dire combien de temps cette situation pourra durer. Un fléchissement des dépenses aux États-Unis freinerait la croissance dans ce pays et le reste du monde.

Un resserrement de la politique monétaire suite à un excès de zèle de la Banque centrale européenne pourrait

aussi compromettre la fragile reprise en Europe avant qu'elle ait pu se consolider.

Une poussée de la pandémie de grippe aviaire pourrait aussi réduire de 4 à 5 p. 100 la croissance dans le monde, plongeant l'économie mondiale en récession; cette probabilité est toutefois très faible.

L'augmentation continue des prix pétroliers freinerait évidemment la croissance future, quoique moins qu'au cours des décennies antérieures car les combustibles fossiles jouent un moins grand rôle comme facteur de production qu'à cette époque.

Finalement, les déséquilibres macroéconomiques importants et croissants dans le monde demeurent une source potentielle d'instabilité et constituent un risque pour la croissance future. Le déficit du compte courant des États-Unis atteint maintenant 6,4 p. 100 du PIB de ce pays. Une dépréciation supplémentaire du dollar américain pourrait amener les marchés à se soucier à nouveau de la taille du déficit du compte courant des États-Unis et accentuer les pressions à la baisse sur le dollar. Néanmoins, à court terme, la croissance économique demeure robuste aux États-Unis, tandis qu'elle s'accélère en Europe et qu'elle a rebondi assez fortement au Japon.

¹² La Réserve fédérale a haussé ses taux à court terme à seize reprises depuis 2003.

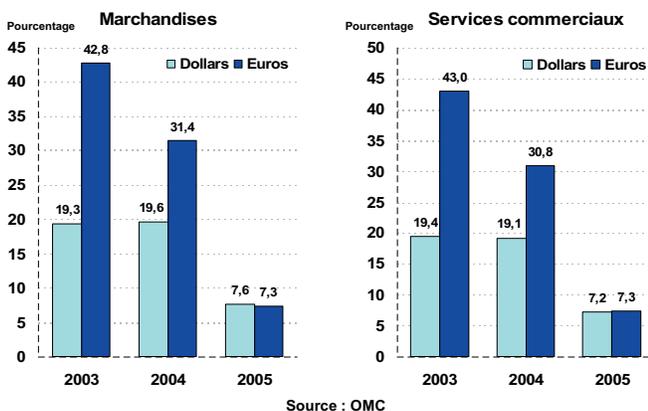
II. APERÇU DE L'ÉVOLUTION DU COMMERCE MONDIAL

Le commerce mondial s'est raffermi vers la fin de 2005, la valeur des exportations mondiales de marchandises enregistrant une hausse de 13 p. 100 sur l'année, en comparaison d'un gain de 21 p. 100 en 2004. Pour la première fois, les exportations mondiales de marchandises ont franchi la barre des 10 billions de dollars¹. Par ailleurs, on estime que les exportations de services commerciaux ont augmenté de 11 p. 100 aux prix courants pour atteindre 2,4 billions de dollars en 2005 (hausse de 19 p. 100 en 2004). Notons que c'est la troisième année d'affilée où les exportations mondiales de services commerciaux augmentent moins rapidement que les exportations mondiales de marchandises.

Parmi les grandes régions géographiques, la performance commerciale de l'Europe a été léthargique en 2005, ce qui reflète la situation économique générale médiocre de cette région. L'expansion des exportations et des importations de marchandises et de services a été la plus faible de toutes les régions. La croissance du commerce européen a aussi subi l'influence de l'évolution des taux de change. Mesurées en euros, les exportations de marchandises et de services commerciaux de l'Europe ont augmenté de 7,5 p. 100 en 2005, un rythme similaire à celui mesuré en dollars. Cependant, les variations annuelles en pourcentage ont été plus fortes en euros qu'en dollars pour 2003 et 2004 (voir la figure 2-1)².

Figure 2-1

Croissance des exportations de marchandises et de services commerciaux de l'Europe, 2003-2005



Avec des taux de 12,0 et 10,0 p. 100, respectivement, la progression des exportations de marchandises et de services de l'Amérique du Nord (Canada, Mexique et États-Unis) est demeurée légèrement inférieure au taux d'expansion mondial. Ces cinq dernières années, la croissance des exportations de marchandises et de services commerciaux nord-américains a représenté environ 50 p. 100 du taux de croissance annuel moyen de l'ensemble du monde (10 p. 100). Les importations nord-américaines de marchandises ont crû de 6 p. 100 en 2005.

Profitant de la hausse des prix pétroliers, des régions telles que l'Afrique, le Moyen-Orient et la Russie ont enregistré une forte croissance de leurs exportations de marchandises en 2005, avec des taux variant entre 29 p. 100 et 36 p. 100. Grâce à la vigueur des marchés pétroliers au cours des deux dernières années, l'Afrique et le Moyen-Orient ont enregistré leurs parts les plus élevées des exportations mondiales de marchandises en deux décennies.

L'évolution du commerce varie d'un secteur à l'autre ainsi qu'entre les pays et les régions. La faiblesse et la stagnation des prix des aliments, des produits agricoles bruts et des biens manufacturés tranchent nettement avec la forte hausse des prix des métaux et des combustibles. La part des combustibles et des autres produits miniers dans les échanges mondiaux de marchandises a ainsi atteint 16 p. 100 l'année dernière, un sommet depuis 1985. Par ailleurs, la part des produits agricoles dans les exportations mondiales de marchandises a fléchi, touchant un plancher historique de moins de 9 p. 100.

Dans le secteur manufacturier, les produits du fer et de l'acier et les produits chimiques ont enregistré les plus forts taux de croissance des exportations. Les taux de croissance des exportations d'ordinateurs et d'autres produits électroniques se comparent à ceux des biens manufacturés en général. Autrement dit, les produits électroniques n'ont pas retrouvé l'influence dynamique qu'ils ont exercée sur l'expansion des échanges de produits manufacturés tout au long des années 90³.

¹ Les chiffres présentés dans ce chapitre sont exprimés en dollars É.-U.

² La moyenne annuelle des taux quotidiens (à midi) de la Réserve fédérale américaine a été utilisée pour la conversion en euros des exportations exprimées en dollars.

³ Dans les années 90, la valeur des exportations de biens électroniques a augmenté en moyenne de 12 p. 100, soit deux fois plus rapidement que tous les autres produits manufacturés.

Pour ce qui est des services commerciaux (transports, voyages et autres services commerciaux), les taux d'expansion ont été assez similaires en 2005, variant de près de 10 p. 100 pour les voyages à 12 p. 100 pour les services de transport. Il est à noter que l'Inde, la Chine et le Brésil ont enregistré les taux de croissance des exportations de services commerciaux les plus élevés en 2005, soit 76,0 p. 100, 31,0 p. 100 et 28,0 p. 100, respectivement. L'Inde (73,0 p. 100) et le Brésil (38,0 p. 100) ont aussi enregistré les plus hauts taux de croissance des importations de services commerciaux.

Tableau 2-1. Commerce mondial des marchandises par région et pour certains pays, 2005 (milliards de dollars É.-U. et pourcentage)

	Exportations				Importations			
	Valeur	Changement annuel en pourcentage			Valeur	Changement annuel en pourcentage		
	2005	2000-2005	2004	2005	2005	2000-2005	2004	2005
Monde	10 121	10	21	13	10 481	10	22	13
États-Unis	904	3	13	10	1 733	7	17	14
Canada	360	5	16	14	320	6	14	14
Mexique	214	5	14	14	232	5	15	12
Brésil	118	17	32	23	78	6	31	17
Europe	4 353	11	20	8	4 521	10	20	9
UE-25	3 988	10	19	7	4 120	10	20	8
Allemagne	971	12	21	7	774	9	18	8
France	459	7	15	2	496	8	18	5
Royaume-Uni	378	6	14	9	501	8	20	6
Italie	367	9	18	4	380	10	19	7
Russie	245	18	35	34	125	23	28	28
Asie	2 773	11	25	15	2 599	12	27	16
Japon	596	4	20	5	516	6	19	14
Chine	762	25	35	28	660	24	36	18
NEI ^a	731	9	25	12	676	8	27	14
Inde	90	16	33	19	132	21	37	35
Afrique	296	15	30	29	248	14	29	16
Moyen-Orient	529	15	30	36	318	15	26	19
Exportateurs de pétrole	166	18	41	45	63	17	34	17
Non-exportateurs de pétrole	78	11	18	12	118	11	22	16

Adapté de l'OMC, avril 2006.

^a NEI : Hong Kong, Corée, Singapour et Taiwan.

**Tableau 2-2. Commerce mondial des services commerciaux par région et pour certains pays, 2005
(milliards de dollars É.-U. et pourcentage)**

	Exportations				Importations			
	Valeur	Changement annuel en pourcentage			Valeur	Changement annuel en pourcentage		
	2005	2000-2005	2004	2005	2005	2000-2005	2004	2005
Monde	2 415	10	19	11	2 361	10	18	11
États-Unis	353	5	11	10	289	7	15	10
Canada	51	5	11	9	62	7	13	10
Mexique	16	3	12	12	22	5	10	12
Bésil	15	11	21	28	22	7	12	38
Europe	1 233	7	19	7	1 119	10	16	8
UE-25	1 104	11	19	7	1 034	10	16	7
Allemagne	143	12	15	7	199	8	13	4
Royaume-Uni	183	9	23	-1	150	9	20	4
France	114	7	12	4	103	11	18	7
Italie	93	11	17	13	92	11	10	15
Russie	24	20	25	20	38	18	23	15
Asie	543	12	26	19	595	10	25	15
Japon	107	8	25	12	136	3	22	1
Chine	81	22	34	31	85	19	31	19
NEI ^a	175	8	18	9	165	8	21	10
Inde	68	33	66	76	67	29	53	73
Afrique	57	13	20	12	66	12	19	15

Adapté de l'OMC, avril 2006.

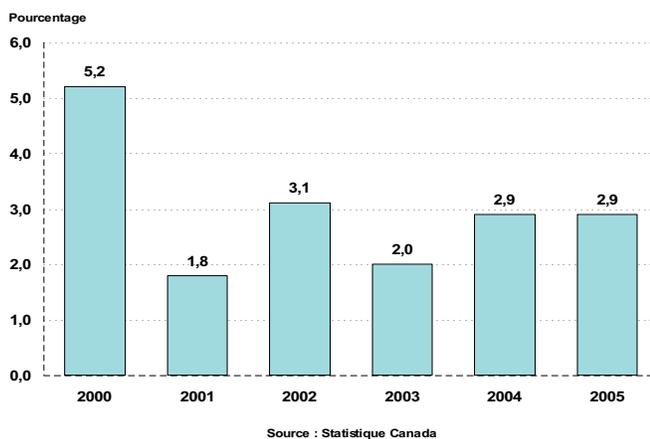
^a NEI : Hong Kong, Corée, Singapour et Taiwan.

III. LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE DU CANADA

Le produit intérieur brut (PIB)

L'économie canadienne a enregistré une solide performance, le taux de croissance du PIB atteignant 2,9 p. 100 en 2005, le même taux qu'en 2004. La croissance a été principalement alimentée par la vigueur des dépenses personnelles en biens et services, l'investissement dans les structures résidentielles et non résidentielles, l'investissement en machines et matériel et les exportations nettes.

Figure 3-1
Croissance du PIB réel du Canada, 2000-2005



La figure 3-2 montre l'évolution des principales catégories (en dollars) du PIB depuis 2000. Cependant, la croissance réelle de ces catégories est encore plus révélatrice. À titre d'exemple, les dépenses personnelles en biens et services ont bondi de 4 p. 100 en 2005. C'est la plus importante augmentation annuelle depuis 2000, lorsque la hausse des revenus du travail a stimulé les dépenses personnelles. De même, les prix élevés de l'énergie en 2005 ont aidé à soutenir les revenus dans l'ensemble de l'économie, notamment les bénéfices des sociétés et le revenu personnel. En conséquence, les salaires, les traitements et les revenus supplémentaires du travail ont augmenté de 5,4 p. 100, la plus forte hausse annuelle depuis 2000. Il n'est donc pas étonnant que les dépenses personnelles en biens et services aient été le principal facteur ayant contribué (2,21 p. 100) à la croissance globale du PIB réel, suivi de la formation brute de capital fixe des entreprises (1,19 p. 100).

Tandis que la croissance globale de l'investissement est demeurée inchangée par rapport à 2004 (à 6,9 p. 100), sa composition a évolué sensiblement. En 2004, une bonne

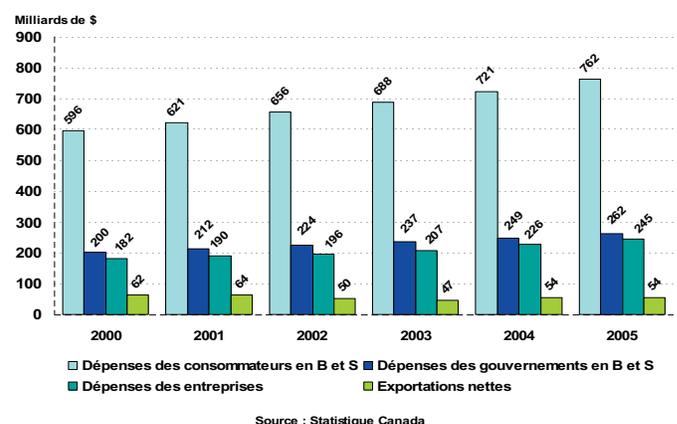
partie de la croissance était attribuable à la vigueur persistante du marché résidentiel, l'investissement dans les structures résidentielles ayant grimpé de 8,3 p. 100. En 2005, la croissance du marché résidentiel a décéléré à 3,3 p. 100; en revanche, la croissance de l'investissement dans les structures non résidentielles a grimpé à 6,8 p. 100, alors que l'augmentation n'avait été que de 0,8 p. 100 l'année précédente. En 2005, l'investissement en machines et en matériel a bondi de 10,7 p. 100, la meilleure performance annuelle depuis 1997.

Bien que la croissance des exportations canadiennes ait été modérée durant la première moitié de 2005, les exportations ont rebondi au second semestre, sous l'impulsion des exportations de produits de l'automobile, qui ont enregistré une croissance de 3,7 p. 100 pour l'ensemble de l'année.

Un examen des divers secteurs et industries révèle que la croissance dans le secteur des services (3,3 p. 100) a dépassé celle des industries productrices de biens (2,5 p. 100), ce qui contraste avec la situation observée en 2004. Le commerce de gros et de détail, les finances et la construction figuraient parmi les principaux secteurs ayant contribué à la croissance canadienne. Des faiblesses ont été notées dans le secteur de l'extraction minière, pétrolière et gazière, tandis que la performance du secteur manufacturier a été plutôt modérée par comparaison avec 2004.

L'industrie du commerce de gros a affiché la plus forte hausse (8,1 p. 100) parmi les principaux secteurs de

Figure 3-2
Produit intérieur brut en termes de dépenses, 2000-2005

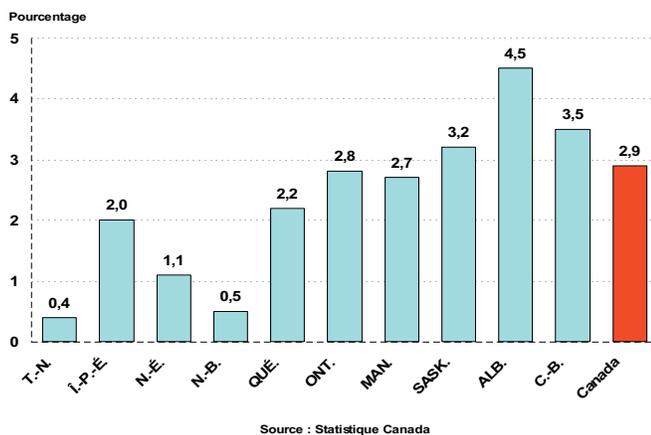


l'économie, et des gains notables ont été faits dans les industries des véhicules automobiles, des machines et du matériel électroniques et des matériaux de construction. La vigueur des importations de biens en provenance des autres pays (7,7 p. 100) a contribué au dynamisme des activités de commerce de gros. Le commerce de détail a progressé de 4,5 p. 100 sur l'année, les détaillants de voitures affichant une vigueur notable. L'activité du secteur des finances, qui englobe les assurances, l'immobilier et la location, a progressé de 3,4 p. 100.

Le PIB par province

On observe un clivage entre les régions en 2005 dans la croissance du PIB. Les provinces situées à l'ouest de l'Ontario, sauf le Manitoba, ont enregistré les taux de croissance les plus élevés et une performance supérieure à la moyenne canadienne, qui a été de 2,9 p. 100.

Figure 3-3
Croissance du PIB réel par province, 2005



Tout au long de 2004 et 2005, la hausse des prix pétroliers a nourri l'expansion de l'Alberta, dont le PIB a augmenté de 4,5 p. 100, le taux le plus élevé de toutes les provinces. La poussée des prix pétroliers a aussi eu un effet bénéfique sur les bénéfices des sociétés, l'investissement des entreprises et les dépenses personnelles en biens et services. Le secteur manufacturier, qui fournit des machines, des canalisations et tuyaux d'acier et des bâtiments temporaires à la région florissante du Nord de l'Alberta, productrice de pétrole, a progressé de 8,9 p. 100.

La Colombie-Britannique suit avec un gain de 3,5 p. 100, attribuable à une baisse marquée du taux de chômage, une forte hausse des revenus du travail et une grande activité dans la construction résidentielle. Ces facteurs se sont conjugués pour produire une

augmentation des dépenses en biens durables et en infrastructures à tous les niveaux de gouvernement. La production forestière a augmenté modérément, mais l'appréciation du dollar canadien et le différentiel commercial avec les États-Unis ont nui aux exportations de bois d'œuvre.

La croissance du PIB en Saskatchewan a aussi dépassé la moyenne canadienne en 2005, à 3,2 p. 100, grâce à la robustesse des prix de l'énergie, à une augmentation de l'activité dans les produits en bois et en métal et aux exportations de potasse et d'uranium.

L'économie du Manitoba a crû de 2,7 p. 100 en 2005, ce qui est un peu plus rapide que la croissance de 2,3 p. 100 enregistrée en 2004, mais un peu en deçà de la moyenne canadienne. Les exportations d'électricité, et le deuxième taux de chômage le plus bas au pays ont stimulé la construction résidentielle et les dépenses personnelles.

L'expansion de l'activité économique en Ontario a atteint 2,8 p. 100 en 2005, ce qui est légèrement inférieur à la moyenne canadienne pour une troisième année consécutive. L'appréciation du dollar canadien et la concurrence accrue de l'étranger ont pesé sur les exportations; cependant, le secteur de l'automobile est demeuré robuste et les gains d'emploi dans diverses industries de services ont compensé les pertes d'emploi dans le secteur manufacturier. La vigueur des revenus du travail découlant d'un recul supplémentaire du taux de chômage et des faibles taux d'intérêt ont stimulé davantage les dépenses personnelles.

L'économie du Québec a progressé de 2,2 p. 100 en 2005, la production de services ayant devancé la production de biens. Dans le secteur manufacturier, la production de matériel aérospatial et celle de l'aluminium ont affiché une tenue particulièrement remarquable.

De façon générale, la croissance économique a été léthargique dans les provinces de l'Atlantique, sauf à l'Île-du-Prince-Édouard, dont l'économie a progressé de 2,0 p. 100, un taux un peu plus élevé que celui de 1,8 p. 100 enregistré en 2004. La vigueur des revenus du travail et les faibles taux d'intérêt ont contribué à l'augmentation des dépenses personnelles et des investissements en machines et en matériel.

L'emploi

Globalement, les conditions du marché du travail canadien ont continué de s'améliorer en 2005. L'emploi a augmenté de 1,4 p. 100 et 227 600 nouveaux emplois ont été créés; ce gain est toutefois inférieur à celui de l'année précédente (1,8 p. 100, soit 284 500 emplois), la plus grande partie de l'augmentation est constituée d'emplois à temps plein (1,7 p. 100) plutôt que d'emplois à temps partiel (0,4 p. 100).

L'emploi créé dans le secteur de la production des services a surpassé celui dans le secteur de la production des biens en 2005, avec un gain de 1,7 p. 100 (204 500 emplois), comparativement à 0,6 p. 100 (23 100 emplois). Dans le secteur des biens, la production manufacturière a connu une piètre performance, l'emploi ayant fléchi de 3,6 p. 100 (81 700 emplois). Ce déclin a été ressenti dans la plupart des provinces, mais a été particulièrement marqué au Québec et en Ontario. Le dynamisme de l'emploi observé depuis quelques années dans le secteur de la construction s'est maintenu en 2005, avec un gain de 7,4 p. 100 (70 400 emplois). Les emplois additionnels créés dans l'industrie ont coïncidé avec la progression de la construction de bâtiments non résidentiels. L'emploi dans le secteur l'extraction minière, pétrolière et gazière a progressé de 12,8 p. 100 (23 900 emplois). Dans le secteur de la production des services, ce sont les services d'enseignement qui ont affiché la plus forte croissance de l'emploi en 2005, avec un taux de 6,2 p. 100 (64 600 emplois). Le commerce de gros a aussi connu une bonne année, progressant de 4,4 p. 100 (25 600 emplois). Enfin, le secteur des finances, des assurances, de l'immobilier et de la location a aussi offert une solide performance avec un gain de 4,1 p. 100 (39 200 emplois).

Bien que les taux d'emploi et de participation soient demeurés à peu près aux niveaux de 2004, le taux de chômage au Canada a atteint un creux historique, terminant l'année 2005 à 6,7 p. 100, alors qu'il était de 7,2 p. 100 en 2004. Sur une base mensuelle, le taux de chômage a touché un plancher de trente ans en novembre 2005, à 6,4 p. 100.

Ce taux de chômage historiquement bas a diminué dans toutes les provinces. Cependant, on observe beaucoup de variation à ce niveau. Les provinces situées à l'est de l'Ontario avaient toutes des taux de chômage supérieurs à la moyenne nationale. Par contre, toutes les provinces situées à l'ouest de l'Ontario ont enregistré des taux de

Figure 3-4
Taux de chômage au Canada, 2000-2005

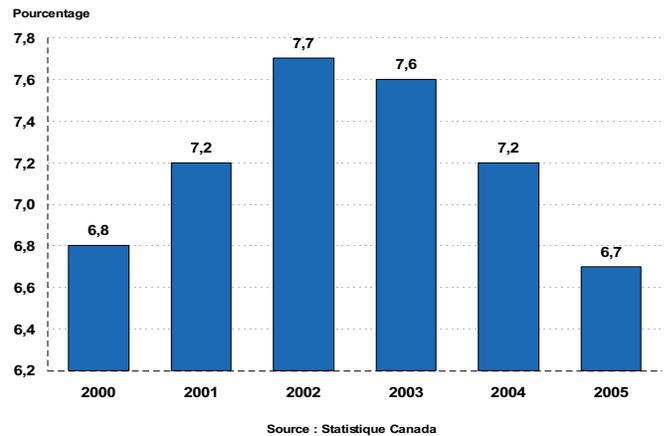
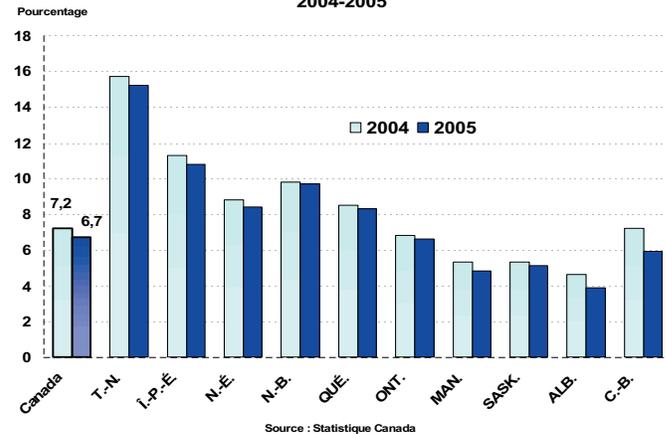


Figure 3-5
Taux de chômage au Canada et dans les provinces, 2004-2005



chômage inférieurs à la moyenne nationale. En 2005, l'Alberta et le Manitoba sont les provinces qui avaient les taux de chômage les plus bas — 3,9 p. 100 et 4,8 p. 100, respectivement — tandis que la Colombie-Britannique et l'Alberta sont celles où le taux de chômage a baissé le plus rapidement.

Le dollar

Comme l'indique la figure 3-6, l'année 2005 a été marquée par une appréciation du dollar canadien en regard des principales monnaies (le dollar É.-U., l'euro et la livre R.-U.). Ainsi, le dollar canadien a encore gagné 7 p. 100 sur le dollar É.-U., après des hausses de 11 p. 100 et de 7 p. 100, respectivement, en 2003 et 2004. En dépit de l'appréciation du dollar, les exportations canadiennes sont demeurées fortes au cours de la période et constituent toujours une source importante de croissance économique, tel que noté précédemment (voir la figure 3-7).

Figure 3-6
Dollar canadien par rapport au dollar É.-U.,
à l'euro et à la livre R.-U.

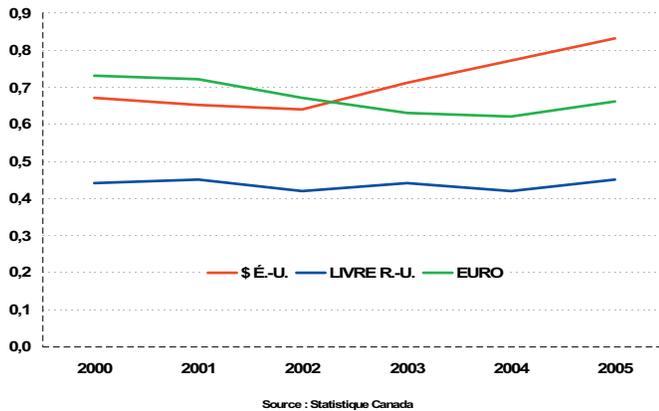


Figure 3-8
Taux directeur de la Banque du Canada

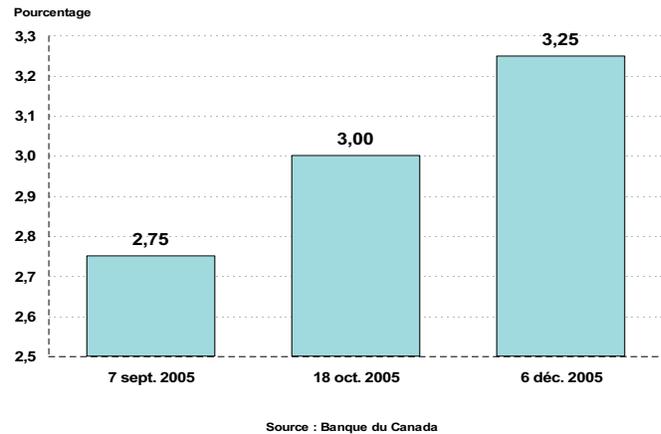
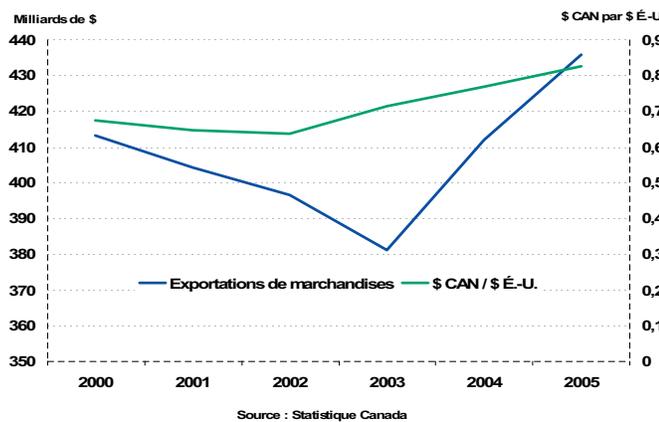


Figure 3-7
Exportations du Canada et taux de change



prix à la consommation (IPC), ce qui représente une hausse sur le taux moyen de 1,9 p. 100 enregistré en 2004. Les principaux facteurs ayant contribué à cette hausse sont le prix de l'essence (12,8 p. 100), le coût de remplacement des maisons (5,2 p. 100), les repas pris au restaurant (2,9 p. 100), les impôts fonciers (4,1 p. 100) et les combustibles (25,5 p. 100). En revanche, d'autres facteurs ont eu un effet modérateur sur la hausse des prix, par exemple le coût du matériel et des fournitures informatiques (-20,7 p. 100) et de l'hébergement des voyageurs (-4,8 p. 100).

L'IPC de référence, qui exclut les éléments volatiles tels que l'énergie et la nourriture, a augmenté beaucoup moins vite en 2005, soit de 1,6 p. 100, ce qui est légèrement plus élevé que la hausse de 1,5 p. 100 observée en 2004.

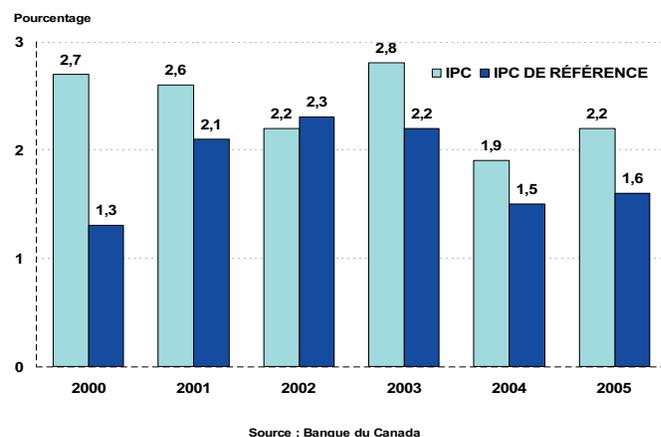
Les taux d'intérêt

L'année 2005 s'est aussi démarquée par une hausse continue des taux d'intérêt à court terme. Comme l'illustre la figure 3-8, la Banque du Canada a haussé son taux directeur de 25 points de base le 7 septembre 2005, le 18 octobre 2005 et, à nouveau, le 6 décembre 2005, pour le porter à 3,25 p. 100. Cette tendance haussière s'est poursuivie en 2006. Ainsi, le taux a se trouve maintenant à 4,25 p. 100¹.

Les prix

Pour l'ensemble de l'année 2005, les consommateurs ont payé en moyenne 2,2 p. 100 de plus qu'en 2004 pour les biens et services inclus dans le panier de l'indice des

Figure 3-9
Augmentations annuelles de l'IPC et de l'IPC de référence



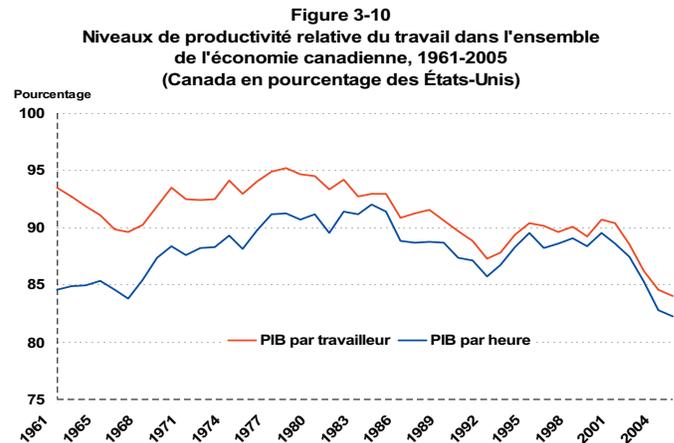
¹ Le taux directeur est le taux de financement à un jour auquel les principales institutions financières empruntent et se prêtent des fonds entre elles; la Banque fixe un niveau cible pour ce taux. Tout changement de la cible fixée pour le taux au jour le jour influe sur les autres taux d'intérêt, comme ceux des prêts à la consommation et des prêts hypothécaires. Ils peuvent aussi influencer sur le taux de change.

Ainsi, non seulement les prix plus élevés de l'énergie ont-ils stimulé les revenus (bénéfices des sociétés et revenus du travail), mais ils ont eu une incidence majeure sur l'indice des prix à la consommation.

L'écart de productivité

En dépit d'une solide croissance économique en 2005 et d'une saine conjoncture macro-économique fondamentale, l'économie canadienne accuse certaines faiblesses qui pourraient être vues comme des risques pour la croissance à moyen et à long terme. La piètre performance au chapitre de la productivité est la faiblesse la plus sérieuse du Canada. La figure 3-10 montre les niveaux de productivité relative du travail pour l'ensemble de l'économie au Canada, en pourcentage de la valeur correspondante pour les États-Unis. En 2005, le niveau de la productivité du travail dans l'ensemble de l'économie canadienne, mesuré selon le PIB par travailleur, atteignait 84 p. 100 de celui des États-Unis. La performance canadienne était encore moins reluisante (82,2 p. 100) lorsque la productivité était mesurée par le PIB horaire. Cela correspond à un écart de revenu annuel avec les États-Unis de 13 297 dollars É.-U. (à parité de pouvoir d'achat), soit 8,64 dollars l'heure.

Le Canada se compare habituellement aux États-Unis, son plus important partenaire commercial, son plus gros concurrent, son voisin ainsi que l'économie la plus performante au monde, mais un nombre croissant de pays devancent le Canada au chapitre de la productivité. Si l'on compare le PIB horaire par rapport à celui des États-Unis, non seulement la Norvège, l'Allemagne, l'Irlande, l'Italie, le Luxembourg, le Royaume-Uni, la Suède, les Pays-Bas, la France, le Danemark, la Belgique et l'Autriche dépassent-ils le Canada, mais on constate que la France, le Luxembourg et la Norvège affichent une performance supérieure à celle des États-Unis².



Source : Centre d'étude des niveaux de vie

² Base de données du Groningen Growth and Development Centre, février 2006.

IV. APERÇU DE LA PERFORMANCE COMMERCIALE DU CANADA

La solide croissance de l'économie mondiale et de l'économie canadienne, la croissance robuste des grandes économies émergentes de la Chine et de l'Inde et la demande accrue de ressources naturelles, notamment les produits énergétiques, ont contribué à la performance commerciale sans précédent du Canada en 2005.

Les exportations de biens et de services ont représenté 37,7 p. 100 du produit intérieur brut du Canada en 2005. Cela représente un léger recul par rapport aux résultats de 2004 en raison de la forte croissance de l'économie intérieure; mais cela a tout de même été suffisant pour placer le Canada au second rang des pays du G8. Comme l'indique le tableau 4-1, l'Allemagne est le pays du G8 dont l'économie est la plus ouverte, suivie du Canada, de l'Italie, de la France et du Royaume-Uni.

En dépit de l'appréciation continue du dollar canadien par rapport au dollar É.-U., les exportations canadiennes de biens et de services ont augmenté de 5,2 p. 100 pour atteindre 516,4 milliards de dollars en 2005, dépassant le précédent record enregistré en 2000 (489,0 milliards de dollars). À l'instar des exportations, les importations ont progressé de 5,8 p. 100, à 463,1 milliards de dollars. Il en est résulté un excédent commercial plus important, soit 53,3 milliards de dollars, avec un excédent au poste des biens de 66,7 milliards de dollars et un déficit au poste des services de 13,4 milliards de dollars. L'excédent annuel du commerce des biens est demeuré plus ou moins stable à 66,7 milliards de dollars, les exportations et les importations ayant augmenté parallèlement d'environ 24 milliards de dollars. Le solde du compte courant, qui englobe les transactions nettes sur les biens, les services, les revenus de placement et

les transferts courants, a touché un nouveau sommet à 30,2 milliards de dollars.

En 2005, les exportations de biens et de services vers les principales régions commerciales et les importations de biens et de services en provenance de ces régions (États-Unis, Union européenne, Japon et autres pays) étaient en hausse par rapport à 2004. Parmi les grands blocs commerciaux, les États-Unis ont enregistré le gain le plus important, en termes absolus, au poste des exportations de biens avec une hausse de 18,3 milliards de dollars, à 369,3 milliards de dollars, tandis que les importations canadiennes de biens augmentaient de 8,3 milliards de dollars, à 258,4 milliards de dollars. L'excédent du commerce des biens avec les États-Unis a augmenté à 110,6 milliards de dollars et explique la totalité de l'excédent commercial du Canada.

Les exportations de biens vers l'UE ont progressé de 7,4 p. 100 en 2005 pour atteindre près de 29 milliards de dollars, ce qui est un rythme de croissance plus rapide que celui des importations (5,0 p. 100). Cependant, les importations en provenance de l'UE sont demeurées supérieures aux exportations vers ce partenaire commercial, entraînant un déficit du commerce des biens avec l'Union européenne de 9,4 milliards de dollars.

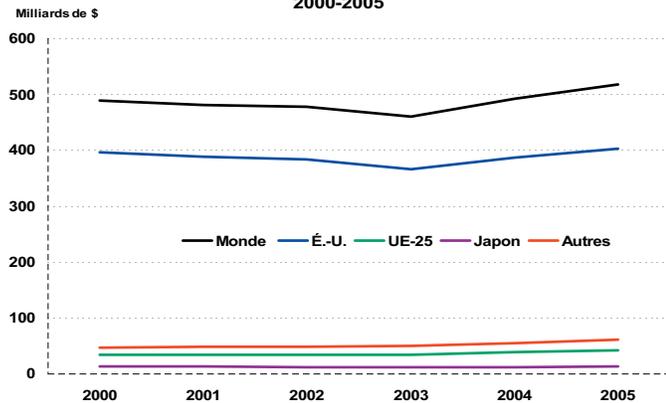
Les exportations de biens au Japon ont progressé de 5,3 p. 100, à 10,5 milliards de dollars, et les importations de biens en provenance de ce pays ont augmenté de 11,6 p. 100, à 11,2 milliards de dollars. Le déficit du commerce des biens avec le Japon a donc été de 0,7 milliard de dollars.

Tableau 4-1 : Exportations de biens et de services en proportion du PIB, 2000-2005

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Canada	45,4	43,4	41,3	37,8	38,1	37,7
France	28,6	28,1	27,1	25,7	26,0	26,1
Allemagne	33,4	34,8	35,7	35,7	38,0	40,2
Italie	27,1	28,4	27,0	25,8	26,6	27,2
Japon	9,9	9,4	10,1	10,6	11,8	12,5
Royaume-Uni	28,0	27,4	26,2	25,5	25,2	26,1
États-Unis	10,9	9,9	9,3	9,3	9,8	10,2
Total, G7	17,4	16,9	16,8	17,1	18,2	n.d.
Russie	44,1	36,9	35,2	35,2	35,0	n.d.

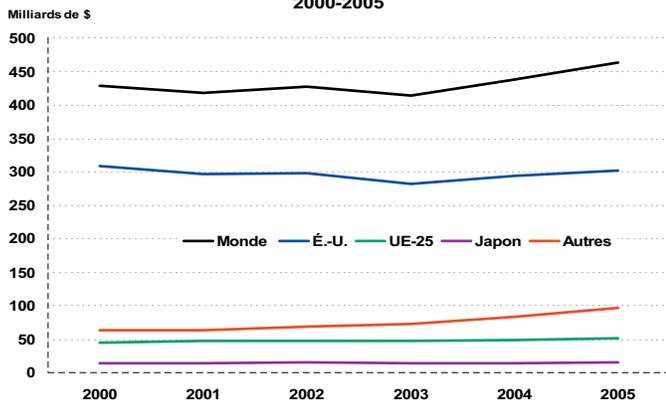
n.d. : non disponible.

Figure 4-1
Exportations de biens et de services par région principale, 2000-2005



Source : Statistique Canada

Figure 4-2
Importations de biens et de services par région principale, 2000-2005



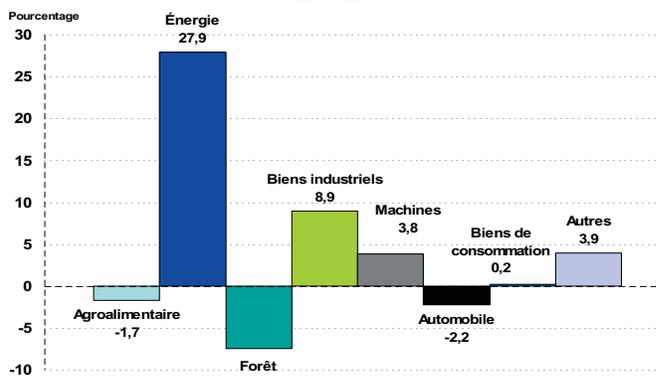
Source : Statistique Canada

Les exportations du Canada vers les autres pays¹ ont augmenté de 9,5 p. 100, à 29,7 milliards de dollars, tandis que les importations de biens en provenance de cette région ont bondi de 23,1 p. 100, à 54,5 milliards de dollars. Le déficit du commerce des biens du Canada avec ses partenaires autres que les États-Unis a progressé à 43,9 milliards de dollars, effaçant l'excédent enregistré avec les États-Unis. Parmi ces « autres pays », on retrouve la Chine, responsable d'une part de plus en plus grande du déficit du commerce des biens du Canada avec ses partenaires autres que les États-Unis.

Comme l'indique la figure 4-3, toutes les grandes catégories d'exportations de biens étaient en hausse, dominées par les produits énergétiques (27,9 p. 100). Les exceptions étaient les produits forestiers, les produits de l'automobile et les produits de l'agriculture et de la pêche, qui ont subi des reculs de 7,4 p. 100, 2,2 p. 100 et 1,7 p. 100, respectivement.

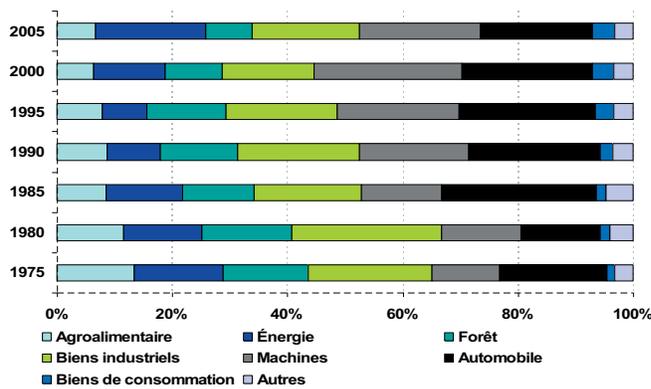
À la faveur des prix historiquement élevés des produits de base et de l'augmentation de la demande mondiale, notamment aux États-Unis, en Chine et en Inde, le secteur des produits énergétiques est en pleine expansion au Canada. Cependant, la progression des produits énergétiques dans les exportations canadiennes ne constitue pas un phénomène ponctuel, comme le révèle la figure 4-4². On peut voir que la part de ces produits est passée de 7,7 p. 100 à 19,2 p. 100 entre 1995 et 2005. La figure 4-4 illustre aussi la tendance à la baisse des produits de l'agriculture, de la pêche et de la forêt dans les exportations de biens du Canada. Comme il ressort de la figure 4-5, les machines et le matériel, les produits de l'automobile, les produits énergétiques et les produits industriels représentaient près de 80 p. 100 des exportations en 2005.

Figure 4-3
Croissance des exportations de biens par grand groupe, 2004-2005



Source : Statistique Canada

Figure 4-4
Composition des exportations de biens, 1975-2005

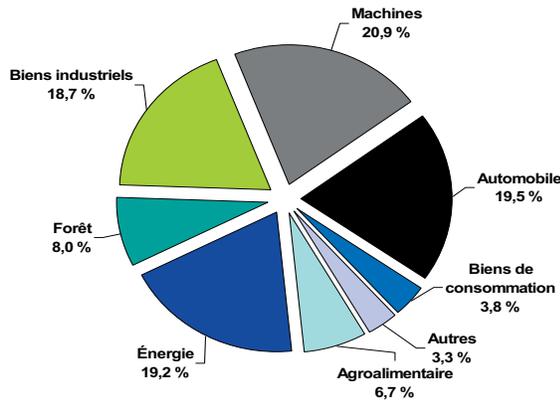


Source : Statistique Canada

¹ Ce qui signifie les pays autres que les États-Unis, le Japon et ceux de l'UE-25.

² Les figures 4-1 à 4-7 sont exprimées sur la base de la balance des paiements.

Figure 4-5
Composition des exportations de biens en 2005



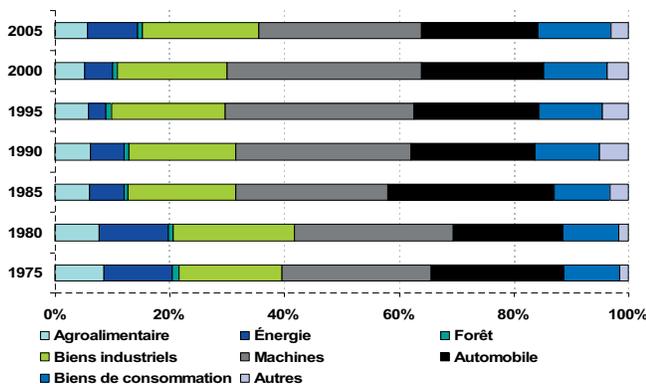
Données : Statistique Canada

Du côté des importations, les niveaux plus élevés enregistrés en 2005 traduisaient la dépendance de l'Est du Canada (provinces de l'Atlantique, Québec et Ontario) à l'égard du pétrole importé — les produits énergétiques ont fait un bond de 35,8 p. 100 en 2005 — et la vigueur des investissements des entreprises en biens et matériaux industriels (hausse de 6,8 p. 100) et en machines et matériel (hausse de 6,2 p. 100).

En outre, la croissance annuelle moyenne (15,4 p. 100) des importations de biens en provenance des autres pays (dont la Chine) a été plus rapide que celle des importations de biens de toutes les autres grandes régions, reflétant l'augmentation des importations provenant de la Chine.

Les figures 4-6 et 4-7 montrent la composition des importations par grand groupe de produits durant les trois dernières décennies et en 2005, respectivement. Sur la période, les machines et le matériel, les produits de l'automobile et les biens industriels ont représenté

Figure 4-6
Composition des importations de biens, 1975-2005



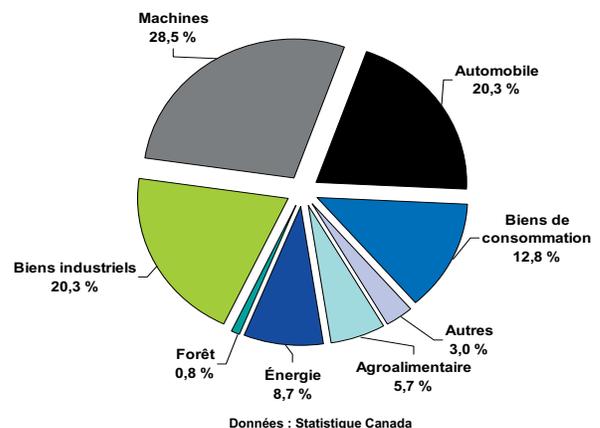
Source : Statistique Canada

la plus grande part des importations. Les produits énergétiques sont la catégorie ayant le plus fluctué au cours des trente dernières années. Les importations de machines et de matériel dominaient la liste en 2000, tandis que les importations de produits de l'automobile venaient au premier rang en 1985.

Avec un total annuel de près de 63 milliards de dollars, les exportations de services du Canada étaient inférieures aux importations de services, qui ont atteint 76,4 milliards de dollars. Cela s'est traduit par une augmentation du déficit au poste des services, à 13,4 milliards de dollars, alors qu'il était de 12,7 milliards de dollars en 2004. Le déficit au poste des voyages a augmenté de 1,3 milliard de dollars alors que moins d'Américains ont visité le Canada et que les Canadiens en visite aux États-Unis et dans d'autres destinations ont dépensé davantage que l'année précédente. Le déficit au poste des services de transport a progressé de 1,0 milliard de dollars en 2005, le déficit au poste des tarifs passagers s'étant creusé parallèlement à la reprise des voyages. Les rentrées plus élevées, notamment pour les services financiers, s'ajoutant à une baisse des paiements pour les services de gestion et de communication expliquent l'essentiel de la diminution de 1,4 milliard de dollars du déficit du poste des services commerciaux en 2005.

En termes de croissance, les exportations et les importations totales de services ont été léthargiques, avec des hausses respectives de 1,6 p. 100 et de 1,8 p. 100. Par grande catégorie, les exportations de services de transport ont enregistré une bonne croissance (2,8 p. 100), tandis que les services gouvernementaux connaissaient une expansion robuste (10,6 p. 100). Le taux de croissance des services commerciaux a été plutôt

Figure 4-7
Composition des importations de biens en 2005



Données : Statistique Canada

faible, à 1,8 p. 100. Au sein des services commerciaux, les meilleures performances ont été inscrites par les autres services financiers et les services de construction, qui ont augmenté de 33,5 p. 100 et de 21,3 p. 100, respectivement. Par contre, les services de publicité et les services connexes (-75,2 p. 100), les commissions non financières (-72,7 p. 100) et la location de matériel (-72,3 p. 100) sont les catégories qui ont subi les reculs les plus marqués. Du côté des importations, les services de voyage et de transport ont augmenté, respectivement, de 4,4 p. 100 et de 7,3 p. 100 en 2005. Les importations de services commerciaux ont fléchi de 1,9 p. 100 sous l'effet de la baisse des services de communication (-21,8 p. 100), des services de gestion (-9,0 p. 100) et des services audiovisuels (-6,0 p. 100).

Par destination géographique, le déficit du commerce des services avec les États-Unis s'est creusé, passant de 6,8 milliards de dollars à 9,2 milliards de dollars en 2005. Il représente plus du double du déficit enregistré avec les autres destinations combinées (4,1 milliards de dollars).

Le commerce des marchandises³

En 2005, 83,9 p. 100 des exportations de marchandises prenaient la destination des États-Unis ou transitaient par ce pays. Seulement 5,7 p. 100, 2,1 p. 100, 1,9 p. 100 et 1,6 p. 100 des exportations de marchandises allaient, respectivement, vers l'UE, le Japon, le Royaume-Uni et la Chine. Comme l'indique le tableau 4-2, la plus forte croissance des exportations de marchandises du Canada a été enregistrée avec la Corée (23,7 p. 100), suivie de

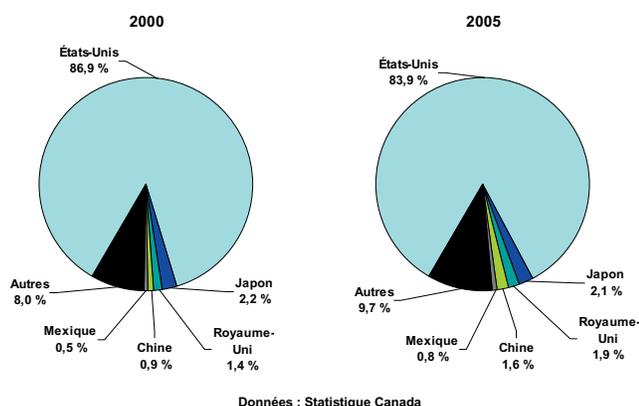
l'Allemagne (21,0 p. 100), des Pays-Bas (13,6 p. 100) et du Mexique (8,7 p. 100). Les exportations du Canada en Chine n'ont augmenté que de 6,1 p. 100 en 2005. Cependant, la part des principaux marchés d'exportation a évolué un peu au cours des six dernières années. La figure 4-8 montre que, parmi les cinq principales

Tableau 4-2 : Exportations et importations de marchandises du Canada par région (milliards de \$ CAN et pourcentage)

Exportations de marchandises du Canada par région				
Pays	2004	2005	Part en 2005	Changement en pourcentage, 2005/2004
Monde	411.8	435.8	100,0	5,8
États-Unis	348.1	365.7	83,9	5,1
Japon	8.6	9.1	2,1	6,6
Royaume-Uni	7.7	8.2	1,9	6,7
Chine	6.7	7.1	1,6	6,1
Mexique	3.0	3.3	0,8	8,7
Allemagne	2.7	3.2	0,7	21,0
Corée	2.3	2.8	0,6	23,7
France	2.4	2.5	0,6	6,5
Belgique	2.3	2.3	0,5	0,7
Pays-Bas	1.9	2.2	0,5	13,6
UE-25	22.8	24.7	5,7	8,2
Importations de marchandises du Canada par région				
Pays	2004	2005	Part en 2005	Changement en pourcentage, 2005/2004
Monde	356.1	380.7	100,0	6,9
États-Unis	209.0	215.1	56,5	2,9
Chine	24.1	29.5	7,8	22,4
Japon	13.5	14.8	3,9	9,4
Mexique	13.4	14.6	3,8	8,6
Royaume-Uni	9.7	10.4	2,7	7,7
Allemagne	9.4	10.3	2,7	9,0
Norvège	5.0	6.1	1,6	22,3
Corée	5.8	5.4	1,4	-7,7
France	5.3	5.0	1,3	-6,4
Italie	4.6	4.6	1,2	0,1
UE-25	42.0	45.6	12,0	8,5

Figure 4-8

Principaux marchés d'exportation de marchandises en 2000 et 2005



Source : Statistique Canada.

³ L'expression « commerce de marchandises » désigne le commerce des produits sur la base des douanes, plutôt que le « commerce des biens », qui fait référence à la balance des paiements. Les données fondées sur les chiffres des douanes sont produites à l'aide du système international harmonisé (SH) de classification des biens, ventilé en chapitres allant de 1 à 99. Les chapitres 98 et 99 représentent les transactions spéciales, exclues de l'analyse qui suit.

destinations, les parts de marché ont augmenté dans tous les cas, sauf pour les États-Unis et le Japon. La part des États-Unis a diminué, mais celle du Japon est demeurée stable.

Le tableau des importations diffère quelque peu de celui des exportations. Les États-Unis, toujours dominants, fournissent une part beaucoup moins grande des importations de marchandises du Canada, à 56,5 p. 100 en 2005, que ce n'est le cas des exportations. Le total des importations canadiennes de marchandises en provenance de la Chine, du Mexique et de la Corée atteint à peu près le même niveau que celui des importations canadiennes en provenance de l'UE-25.

Le commerce des marchandises par secteur avec certains grands partenaires commerciaux

Les États-Unis

Les exportations totales de marchandises du Canada aux États-Unis ont progressé de 5,1 p. 100 pour atteindre 365,7 milliards de dollars en 2005. En dépit de cette hausse, la part des États-Unis dans les exportations totales de marchandises a fléchi de 0,6 p. 100, à 83,9 p. 100. Les exportations de marchandises du Canada aux États-Unis sont dominées par les combustibles et les huiles minéraux, les véhicules automobiles et les machines qui, ensemble, représentent environ 51 p. 100 de toutes les exportations de marchandises aux États-Unis. La part des dix principales catégories d'exportations du Canada atteignait 73,4 p. 100 de l'ensemble des exportations aux États-Unis, soit 268,3 milliards de dollars.

Tel qu'indiqué précédemment, la hausse des prix des produits de base a été le principal facteur à l'origine de la valeur croissante des exportations et des importations canadiennes ces dernières années. Ainsi, la valeur des exportations de combustibles et huiles minérales a augmenté de 26,5 p. 100 en 2005, le plus haut taux de croissance de toutes les catégories d'exportations.

Du côté des importations, les importations de marchandises du Canada en provenance des États-Unis ont progressé de 2,9 p. 100 pour atteindre 215,1 milliards de dollars en 2005. Les États-Unis fournissaient donc 56,5 p. 100 de toutes les

Figure 4-9a
Dix principales exportations de marchandises vers les États-Unis, 2005

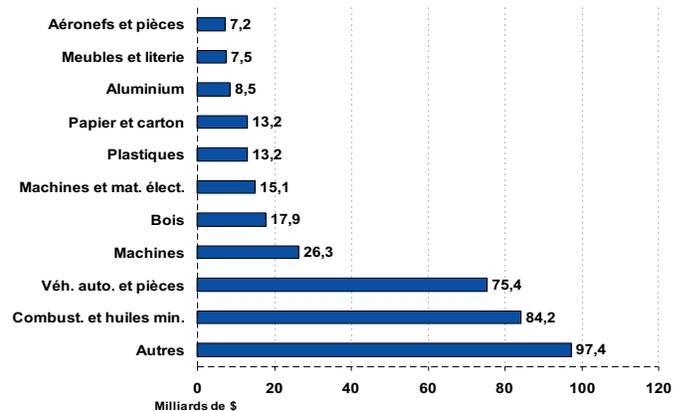
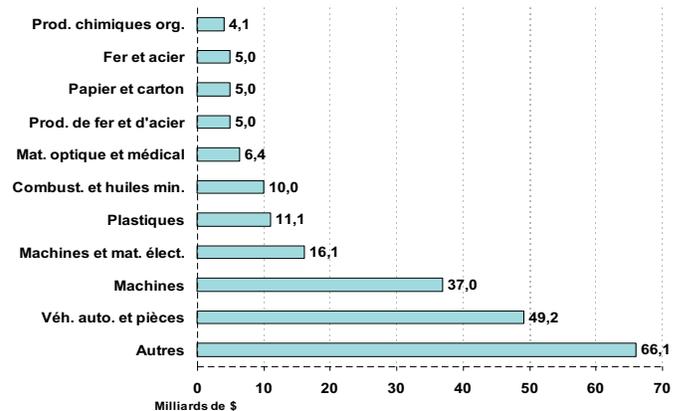


Figure 4-9b
Dix principales importations de marchandises des États-Unis, 2005



importations de marchandises, un recul de 2,2 p. 100 sur l'année précédente. Les véhicules automobiles et les machines et le matériel — mécaniques et électriques — représentaient 47,6 p. 100 des importations de marchandises venant des États-Unis en 2005. Les importations combinées des dix plus importantes catégories de marchandises au niveau de la classification SH à deux chiffres représentaient environ 69,3 p. 100 des importations totales de marchandises en provenance des États-Unis, soit 149,0 milliards de dollars sur un total de 215,1 milliards de dollars.

À nouveau, les importations de produits de base ont affiché les hausses les plus marquées en 2005, les combustibles et huiles minérales, le fer et l'acier et les produits de fer et d'acier ayant augmenté, respectivement, de 37,2 p. 100, 16,9 p. 100 et 11,2 p. 100.

L'Union européenne

Les exportations de marchandises du Canada vers l'UE-25 ont augmenté de 8,2 p. 100 en 2005, à 24,7 milliards de dollars, alors qu'elles avaient atteint 22,8 milliards de dollars en 2004. Les dix principaux produits représentaient 68,4 p. 100 des exportations totales, dominées par les pierres et les métaux précieux (16,4 p. 100), les machines mécaniques (12,1 p. 100) et les machines électriques (9,2 p. 100). Les produits chimiques inorganiques (85,8 p. 100), les combustibles et les huiles minéraux (56,3 p. 100), les minerais (39,5 p. 100) et le matériel optique et médical (16,4 p. 100) sont les catégories ayant enregistré les plus hauts taux de croissance, tandis que les secteurs de la pâte de bois (-17,2 p. 100), des aéronefs et astronefs (-10,7 p. 100) et du nickel (-9,7 p. 100) ont accusé les replis les plus marqués en 2005.

Les importations de marchandises du Canada en provenance de l'UE ont progressé plus rapidement que

les exportations en 2005, avec une hausse de 8,5 p. 100 à 45,6 milliards de dollars, contre 42 milliards de dollars en 2004. Les machines et le matériel mécaniques, les combustibles et les huiles minéraux et les produits pharmaceutiques ont représenté plus de 50 p. 100 des importations venant de l'UE. Les importations de combustibles et d'huiles minéraux et de fer et d'acier ont bondi, avec des hausses de 46,0 p. 100 et de 14,4 p. 100, respectivement. Les importations d'aéronefs et d'astronefs sont la catégorie qui a subi le recul le plus sérieux au cours de 2005 (-29,3 p. 100).

Le Japon

En 2005, les exportations de marchandises du Canada au Japon ont progressé de 6,6 p. 100, à 9,1 milliards de dollars. Les dix principaux produits exportés au Japon représentaient un peu plus des trois quarts des exportations totales de marchandises vers ce pays. Cinq produits — le bois, la viande, les semences de céréales, les combustibles et les huiles minéraux et

Figure 4-10a
Dix principales exportations de marchandises vers l'UE, 2005

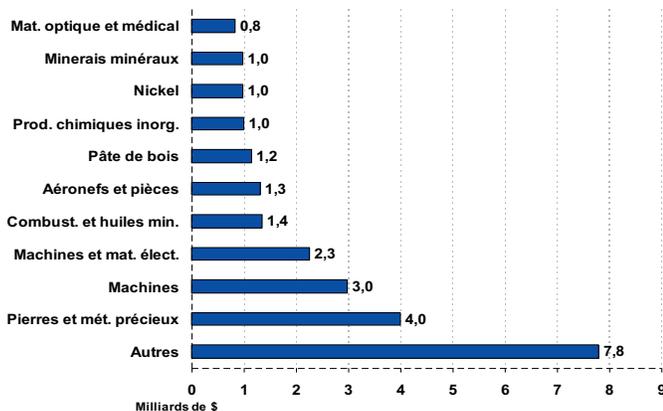


Figure 4-11a
Dix principales exportations de marchandises vers le Japon, 2005

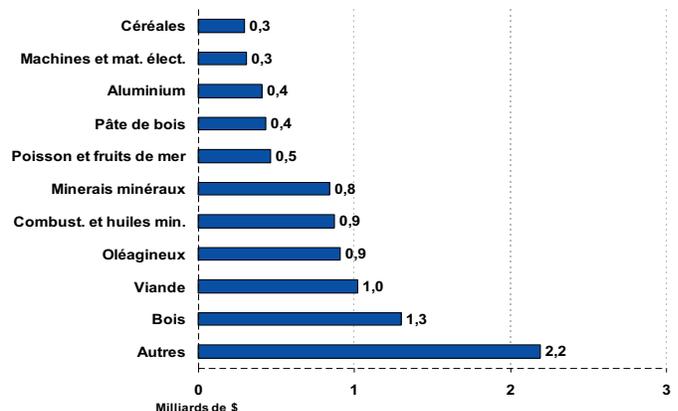


Figure 4-10b
Dix principales importations de marchandises de l'UE, 2005

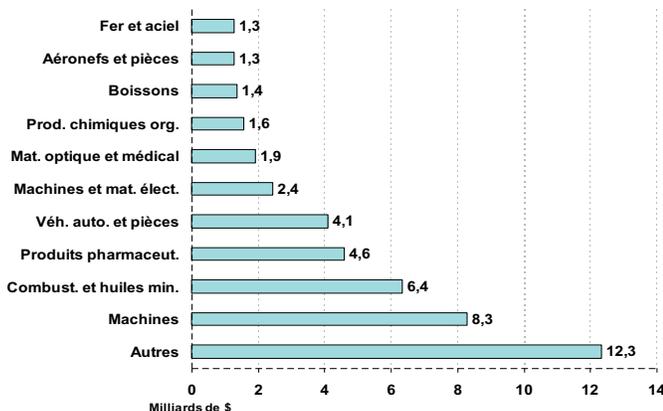
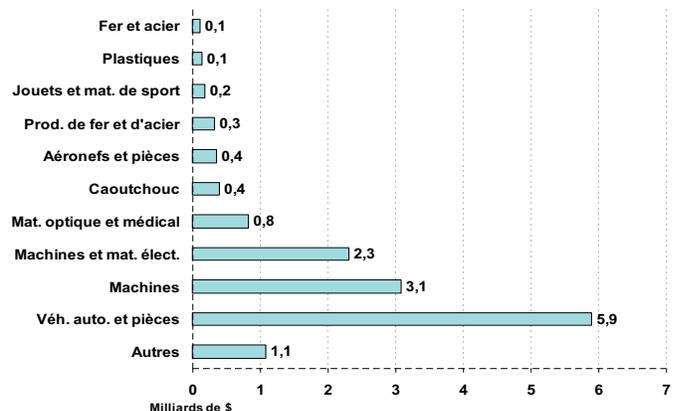


Figure 4-11b
Dix principales importations de marchandises du Japon, 2005



les minerais — accaparaient environ 55 p. 100 de l'ensemble des exportations.

Les importations de marchandises en provenance du Japon ont augmenté de 9,4 p. 100 en 2005, à 14,8 milliards de dollars, alors qu'elles avaient atteint 13,5 milliards de dollars l'année précédente. Elles étaient fortement concentrées dans quelques secteurs, les dix plus importantes catégories représentant plus de 92 p. 100 des importations totales de marchandises venant de ce pays. Les principaux secteurs étaient les véhicules automobiles (38,9 p. 100), les machines et le matériel (21,0 p. 100) et les machines électriques (15,7 p. 100). Les plus fortes hausses en 2005 ont été enregistrées dans les catégories des jouets et du matériel de sport (118,7 p. 100), des aéronefs et des astronefs (35,7 p. 100) et des produits de fer et d'acier (26,5 p. 100).

La Chine

La Chine est le quatrième plus grand marché d'exportation du Canada et la deuxième source en d'importations canadiennes. Les exportations de marchandises canadiennes en Chine ont augmenté de 6,1 p. 100 en 2005, à 7,1 milliards de dollars, alors qu'elles avaient été de 6,7 milliards de dollars l'année précédente. Les dix principaux produits représentaient 68 p. 100 des exportations totales en 2005. Les exportations de produits chimiques organiques et de pâte de bois sont les seules catégories à avoir approché le milliard de dollars. Les minerais (168,5 p. 100), le sel et le soufre (117,7 p. 100), les engrais (58,7 p. 100) et les machines (24,3 p. 100) sont les catégories qui ont enregistré les taux de croissance les plus élevés en 2005, tandis que les céréales, les véhicules automobiles et la pâte de bois chutaient fortement — de 51 p. 100, 35,8 p. 100 et 16 p. 100, respectivement.

Les importations de marchandises au Canada en provenance de la Chine ont progressé beaucoup plus rapidement que les exportations en 2005, augmentant de 22,4 p. 100, à 29,5 milliards de dollars. Les principales catégories d'importations provenant de la Chine étaient les machines mécaniques, les machines et le matériel électriques ainsi que les jouets et le matériel de sport. En termes de croissance, les vêtements et le fer et l'acier ont dépassé les 45 p. 100, tandis que les machines mécaniques et électriques dépassaient 25 p. 100. Aucune des dix principales catégories d'importations n'a inscrit un taux de croissance inférieur à 5 p. 100.

Figure 4-12a
Dix principales exportations de marchandises vers la Chine, 2005

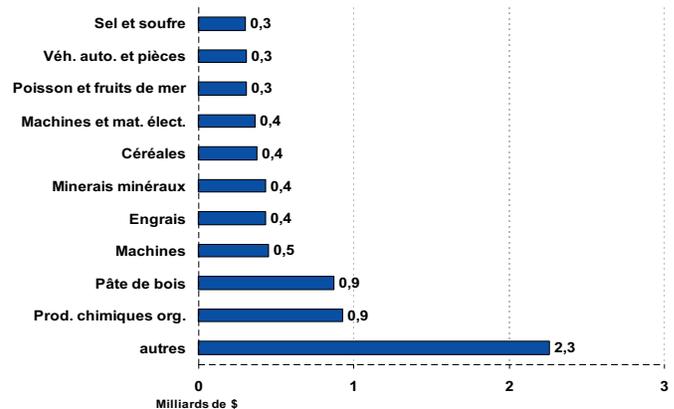
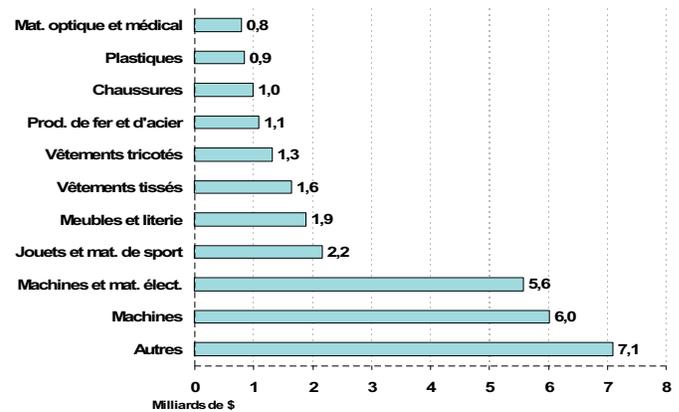


Figure 4-12b
Dix principales importations de marchandises de la Chine, 2005



Le Mexique

Le Mexique est le cinquième marché d'exportation de marchandises du Canada et sa quatrième plus importante source d'importations. Les exportations de marchandises vers ce pays ont progressé de 8,7 p. 100, à 3,3 milliards de dollars, alors qu'elles avaient atteint 3,0 milliards de dollars en 2004⁴. Les dix principales catégories d'exportations au Mexique représentaient plus des trois quarts des exportations totales vers ce pays, avec en tête

Figure 4-13a
Dix principales exportations de marchandises vers le Mexique, 2005

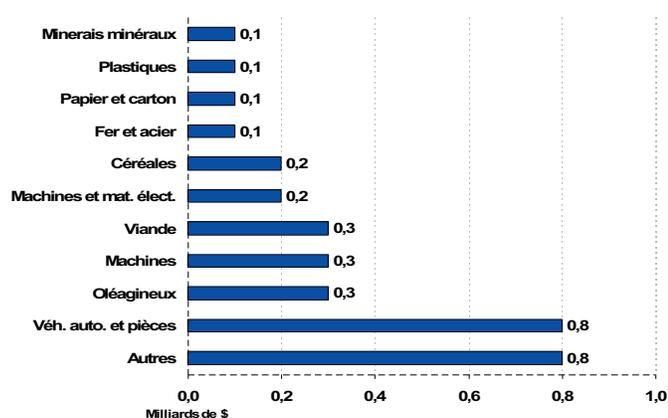
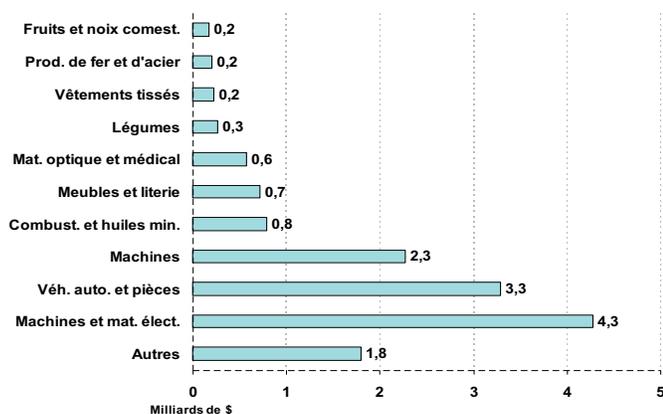


Figure 4-13b
Dix principales importations de marchandises du Mexique, 2005



les véhicules automobiles (23,1 p. 100), les oléagineux (10,5 p. 100) et les machines (9,3 p. 100). Parmi les principales exportations au Mexique, ce sont les véhicules automobiles, le fer et l'acier et les machines électriques qui ont enregistré la croissance la plus forte en 2005, avec des taux respectifs de 122,4 p. 100, 69,6 p. 100 et 62,4 p. 100.

Les importations de marchandises en provenance du Mexique ont augmenté de 8,6 p. 100 en 2005, à 14,6 milliards de dollars. Globalement, les importations de marchandises étaient fortement concentrées dans trois grandes catégories d'importations qui représentaient 67,6 p. 100 du total, tandis que les dix principales catégories d'importations regroupaient environ 88 p. 100 de toutes les exportations. En termes de croissance, les catégories qui se sont démarquées étaient, ici également, liées aux produits de base — combustibles et huiles minéraux et fer et acier — avec des taux de 119,7 p. 100 et de 34,2 p. 100, respectivement. Les fruits comestibles méritent aussi une mention, avec un gain de 23,8 p. 100.

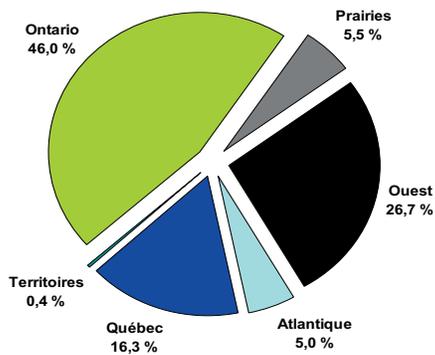
La performance commerciale des provinces

Toutes les provinces et tous les territoires ont vu leurs exportations de marchandises vers le monde augmenter en 2005, sauf les Territoires du Nord-Ouest. Parmi les provinces, l'Île-du-Prince-Édouard, l'Alberta, la Saskatchewan et le Nouveau-Brunswick ont enregistré les plus hauts taux de croissance des exportations de marchandises en 2005. Les principales exportations de ces provinces étaient les légumes et les poissons apprêtés pour l'Île-du-Prince-Édouard, tandis que l'Alberta, la Saskatchewan et le Nouveau-Brunswick ont principalement exporté des combustibles et des huiles minérales. Il importe de signaler le fait que la plus faible croissance des exportations de marchandises a eu lieu dans les deux plus grandes provinces — l'Ontario et le Québec — ce qui est attribuable en partie à la performance relativement mauvaise du secteur manufacturier.

⁴ Il y avait d'importants écarts entre les statistiques canadiennes et mexicaines en 2005. Les importations du Mexique en provenance du Canada dépassaient les exportations du Canada vers le Mexique par une marge de 4,2 milliards de dollars. De même, les importations canadiennes en provenance du Mexique étaient supérieures de 9,5 milliards de dollars aux exportations mexicaines vers le Canada. Des études de rapprochement entre le Canada et le Mexique ont permis d'identifier des problèmes de mauvaise affectation et de sous-dénombrement des exportations comme principales causes de ces divergences. La mauvaise affectation par un pays est l'attribution d'échanges commerciaux à un pays qui n'est pas la destination finale des biens, ce qui engendre une situation où les deux pays imputent des échanges à différents pays. À titre d'exemple, le Canada peut expédier des biens vers leur destination finale au Mexique en passant par les États-Unis. Le sous-dénombrement se produit lorsque des échanges commerciaux ne sont pas déclarés par le pays qui compile les statistiques et qu'ils sont donc tout à fait absents des statistiques officielles qu'il publie.

Parmi les régions canadiennes, l'Ontario a fourni 46 p. 100 de l'ensemble des exportations canadiennes vers le monde en 2005, suivie des provinces de l'Ouest (Alberta et Colombie-Britannique) avec une part combinée de 26,7 p. 100, le Québec à 16,3 p. 100, les Prairies à 5,5 p. 100 et les provinces de l'Atlantique à 5 p. 100.

Figure 4-14
Part des exportations de marchandises par région canadienne



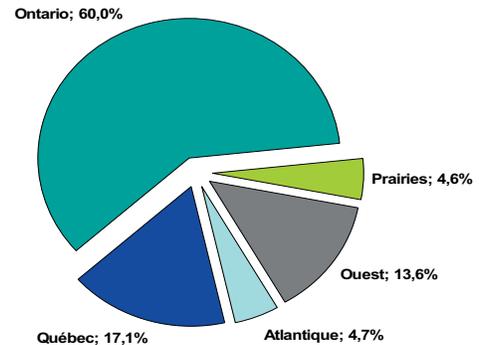
Source : Statistique Canada

Les importations en provenance du monde étaient aussi en hausse dans toutes les provinces et tous les territoires en 2005, à l'exception de Terre-Neuve, du Yukon et des Territoires du Nord-Ouest. L'Île-du-Prince-Édouard (47,6 p. 100), l'Alberta (21 p. 100), la Saskatchewan (19,9 p. 100), le Nouveau-Brunswick (16,3 p. 100) et le Québec (13,6 p. 100) ont enregistré les taux de croissance des importations les plus élevés en 2005. Les produits qui ont dominé la liste sont les machines mécaniques

et électriques ainsi que les jouets et le matériel de sport pour l'Île-du-Prince-Édouard, les combustibles et les huiles minéraux, les véhicules, les aéronefs et les astronefs, ainsi que le fer et l'acier pour l'Alberta, les machines mécaniques et électriques, les véhicules et le fer et l'acier pour la Saskatchewan. Au Nouveau-Brunswick, les produits responsables de la croissance des importations sont les combustibles et les huiles minéraux, les produits chimiques organiques, les machines et les véhicules, tandis qu'au Québec les combustibles et les huiles minéraux et les aéronefs et les astronefs ont été les principaux moteurs de la croissance des importations.

Par région, l'Ontario détenait une part plus grande (60 p. 100) des importations de marchandises que sa part des exportations, suivie du Québec (17,1 p. 100) et des provinces de l'Ouest (13,6 p. 100).

Figure 4-15
Part des importations de marchandises par région canadienne



Source : Statistique Canada

Tableau 4-3 : Exportations de marchandises par province (millions de \$ et changement en pourcentage)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Changement, 2005/2004
Terre-Neuve	3 914	3 529	5 602	4 799	4 563	4 598	0,8
Île-du-Prince-Édouard	697	677	694	648	667	810	21,5
Nouvelle-Écosse	5 219	5 807	5 344	5 477	5 859	5 819	-0,7
Nouveau-Brunswick	7 476	8 351	8 269	8 574	9 480	10 722	13,1
Québec	74 200	71 113	68 454	64 191	68 476	70 935	3,6
Ontario	207 079	201 720	206 496	189 099	198 871	200 692	0,9
Manitoba	9 705	9 694	9 567	9 329	9 679	10 038	3,7
Saskatchewan	12 603	11 732	11 282	10 389	12 341	13 997	13,4
Alberta	55 880	57 536	49 549	57 640	67 687	80 835	19,4
Colombie-Britannique	35 484	32 923	30 067	29 259	32 234	35 687	10,7
Territoires du Nord-Ouest	665	771	897	1 588	1 975	1 686	-14,6
Yukon	20	12	6	5	5	11	139,8
Nunavut	274	221	152	3	3	4	12,6

Source : Statistique Canada.

La performance au chapitre du commerce de marchandises avec le monde

Quelle est la performance du Canada dans les échanges mondiaux de marchandises en comparaison de ses principaux concurrents et partenaires? Comme on peut le voir au tableau 4-4, les États-Unis étaient la première économie en importance dans le monde en 2005, avec environ le tiers (28,1 p. 100) du PIB mondial, suivis du Japon (10,3 p. 100), de l'Allemagne (6,3 p. 100), de la Chine (5,0 p. 100) et du Royaume-Uni (5,0 p. 100). L'Allemagne était le premier exportateur mondial avec 9,3 p. 100 des exportations totales, suivie des États-Unis (8,7 p. 100) et de la Chine (7,3 p. 100). Le Canada, qui possède la plus petite économie du G7, détenait aussi la part la plus modeste des exportations mondiales de marchandises. Sa part des exportations était toutefois supérieure à sa part du PIB mondial, ce qui contraste

avec les autres pays du G7, sauf l'Allemagne. Le taux de croissance moyen des exportations de marchandises du Canada était le plus élevé de tous les pays du G7 sur la période 1995-2005. Les marchés émergents ont enregistré les plus hauts taux de croissance des exportations de marchandises au cours de la même période, avec en tête la Chine (17,7 p. 100), l'Inde (11,4 p. 100) et le Mexique (10,4 p. 100). Les États-Unis étaient le premier importateur de marchandises dans le monde, suivis de l'Allemagne et de la Chine. Encore une fois, la part des importations mondiales de marchandises détenues par le Canada était supérieure à sa part du PIB mondial. À l'instar des exportations, la Chine, l'Inde et le Mexique sont les pays qui ont enregistré les taux d'expansion des importations les plus élevés sur la période 1995-2005, ce qui met en relief les débouchés à l'exportation que représentent ces économies émergentes pour le Canada et d'autres pays.

Tableau 4-4 : Taille économique et commerce de marchandises, certains pays

Pays	Part du PIB mondial en 2005	Part des exportations mondiales de marchandises en 2005	Taux de croissance moyen des exportations, 1995-2005	Part des importations mondiales de marchandises en 2005	Taux de croissance moyen des importations, 1995-2005
Australie	1,6	1,0	7,1	1,2	7,4
Brésil	1,8	1,1	9,8	0,7	3,7
Canada	2,5	3,5	6,5	3,0	6,6
Chine	5,0	7,3	17,7	6,1	17,5
France	4,7	4,4	4,3	4,6	5,5
Allemagne	6,3	9,3	6,4	7,2	5,3
Inde	1,7	0,9	11,4	1,2	14,3
Italie	4,0	3,5	4,6	3,5	6,3
Japon	10,3	5,7	3,0	4,8	4,4
Corée	1,8	2,7	8,6	2,4	6,8
Mexique	1,7	2,1	10,4	2,2	11,8
Royaume-Uni	5,0	3,6	4,7	4,7	6,5
États-Unis	28,1	8,7	4,5	16,1	8,4

Sources : OMC et FMI.

V. APERÇU DE LA PERFORMANCE DU CANADA EN MATIÈRE D'INVESTISSEMENT

Entrées d'investissement étranger direct dans le monde

Les flux d'investissement étranger direct (IED) constituent habituellement la forme préférée de financement extérieur parce qu'ils n'entraînent pas la création de dettes, qu'ils sont relativement non volatiles et que leur rendement dépend du succès des projets financés. L'IED facilite aussi le commerce international et, plus important encore, le transfert de connaissances, de compétences et de technologies.

L'IED a été le principal moteur de la mondialisation au cours des deux dernières décennies¹. Les entrées d'IED dans le monde ont bondi d'environ 161 milliards de dollars É.-U. en 1991, à 1,4 billion de dollars É.-U. en 2000, c'est-à-dire qu'elles se sont multipliées par un facteur de près de neuf. Par la suite, les entrées d'IED ont subi une forte baisse entre 2001 et 2003, perdant 54 p. 100 pour s'établir à 638 milliards de dollars É.-U. De nouvelles estimations de la CNUCED indiquent que les entrées d'investissement étranger direct dans le monde ont connu une croissance vigoureuse en 2005, soit 29,0 p. 100, à 896,7 milliards de dollars É.-U.

Tableau 5-1. Entrées mondiales d'IED pour certaines régions et économies, 2003-2005 (milliards de dollars É.-U.)

Région/économie d'accueil	2003	2004	2005	Taux de croissance, 2004-2005
Monde	637,8	695,0	896,7	29,0
Monde développé	441,7	414,7	573,2	38,2
Europe	358,9	258,2	449,2	74,0
UE-25	340,1	259,1	445,3	71,9
France	42,5	24,3	48,5	99,6
Allemagne	27,3	-38,6	4,9	-112,7
Italie	16,4	16,8	13,0	-22,6
Luxembourg	83,8	67,2	13,4	-80,1
Royaume-Uni	27,4	77,6	219,1	182,3
République tchèque	2,1	4,5	12,5	177,8
États-Unis	56,8	95,6	106,0	10,9
Japon	6,3	7,8	9,4	20,5
Économies en développement	172,1	243,1	273,5	12,5
Afrique	17,2	18,7	28,9	54,5
Amérique latine et Caraïbes	48,0	68,9	72,0	4,5
Brésil	10,1	18,2	15,5	-14,8
Chili	4,4	7,6	7,0	-7,9
Mexique	12,8	17,9	17,2	-3,9
Asie et Océanie	106,9	155,5	172,2	10,7
Chine	53,5	60,6	60,3	-0,5
Hong Kong	13,6	34,0	39,7	16,8
Inde	4,3	5,3	6,0	13,2
Corée	3,8	7,7	4,5	-41,6
Singapour	9,3	16,1	15,9	-1,2
Russie	8,0	12,5	26,1	108,8

Source : CNUCED.

¹ À titre d'exemple, entre 1980 et 2004, les stocks d'IED sortant et entrant dans le monde ont augmenté à un taux annuel moyen de 12,5 p. 100, tandis que le commerce mondial de marchandises progressait de 6,9 p. 100.

Les flux d'IED vers les économies développées ont dominé l'expansion globale de l'IED entrant, mettant un terme à un ralentissement qui a duré quatre ans, pour passer de 414,7 milliards de dollars É.-U. en 2004 à 573,2 milliards de dollars É.-U. en 2005, soit une augmentation de 38,2 p. 100. Le Royaume-Uni venait en tête de toutes les économies développées avec des entrées de 219,1 milliards de dollars É.-U., ce qui représente plus du double des entrées aux États-Unis (106 milliards de dollars É.-U.). C'est la première fois depuis 1977 que le Royaume-Uni arrivait en tête de liste des pays pour les entrées d'IED. Cependant, cette expansion était largement attribuable à la fusion des sociétés Shell Transport and Trading Company Plc et Royal Dutch Petroleum Company au sein de Royal Dutch Shell. Parmi les autres raisons qui expliquent l'augmentation significative de l'IED dans les pays développés, il y a le fait que les remboursements importants versés par les entreprises affiliées sur les prêts contractés auprès de leur société mère à l'étranger sont presque terminés. Ainsi, en Allemagne, ces remboursements avaient poussé les entrées d'IED en 2004 en territoire négatif, soit -38,6 milliards de dollars É.-U. L'expansion des flux d'IED vers les dix nouveaux membres de l'UE a été spectaculaire. Ainsi, les flux d'IED en République tchèque ont grimpé de 177,8 p. 100 l'année dernière, pour atteindre 12,5 milliards de dollars É.-U., alors qu'ils n'étaient que 4,5 milliards de dollars É.-U. en 2004.

L'IED dans les pays en développement a aussi augmenté en 2005, gagnant 12,5 p. 100 après une hausse de 41 p. 100 en 2004. Les entrées d'IED dans le monde en développement ont atteint le niveau record estimatif de 274 milliards de dollars É.-U., toutes les régions faisant des gains.

En 2005, l'Afrique a attiré un niveau historique de 29 milliards de dollars É.-U. en IED. Cet IED record s'est principalement orienté vers le secteur pétrolier et les autres industries de ressources naturelles.

Les flux d'IED en Asie et en Océanie ont poursuivi leur tendance haussière en 2005, gagnant environ 11 p. 100 pour atteindre le niveau estimatif de 172,2 milliards de dollars É.-U. Depuis 1999, les flux d'IED en Chine — le plus important pays bénéficiaire en Asie et dans le monde en développement — n'ont pas augmenté, demeurant à environ 60 milliards de dollars É.-U. L'augmentation de l'investissement à Hong Kong et dans les pays de l'ANASE a plus que compensé la forte

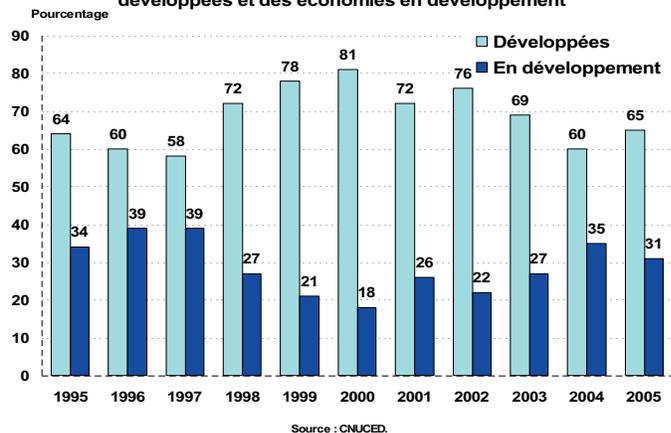
baisse enregistrée en Corée. L'Inde a vu ses entrées d'IED progresser de 5,3 milliards de dollars É.-U. à un niveau estimatif de 6,0 milliards de dollars É.-U.

Les entrées d'IED en Amérique latine et dans les Caraïbes ont aussi augmenté en 2005, inscrivant des gains d'environ 5,0 p. 100 pour atteindre 72,0 milliards de dollars É.-U. Les données indiquent que le Brésil a subi un recul de 14,8 p. 100, à 15,5 milliards de dollars É.-U., et a dû céder au Mexique (17,2 milliards de dollars É.-U.) la position de tête dans cette région. Le Chili est parvenu à maintenir un niveau élevé d'entrées d'IED, en partie à cause de la hausse des cours du cuivre.

Les entrées d'IED en Russie ont plus que doublé, à 26,1 milliards de dollars É.-U., attirées particulièrement par les prix élevés du pétrole.

Nonobstant la croissance apparemment spectaculaire des entrées d'IED dans les économies en développement ces dernières années, leur part des entrées mondiales d'IED était autour de 31 p. 100 en 2005, ce qui est à peu près équivalent à la moyenne de 30 p. 100 observée sur la période 1995-2005 toute entière; par conséquent, 70 p. 100 de l'ensemble des entrées d'IED prenait toujours la direction des économies développées.

Figure 5-1
Part des entrées mondiales d'IED des économies développées et des économies en développement

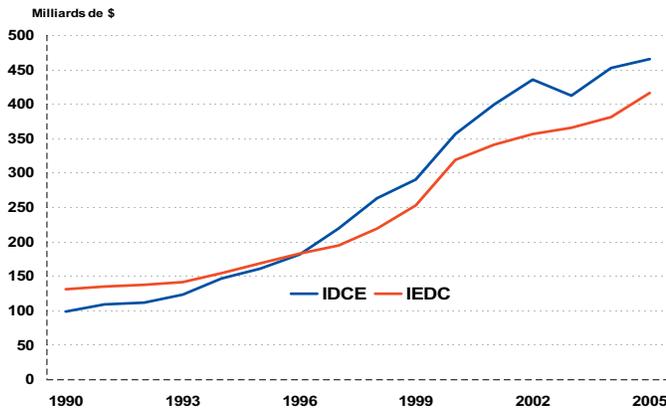


L'investissement étranger direct au Canada

Au cours des 25 dernières années, le Canada a enregistré une croissance substantielle de son stock d'IED entrant et sortant. En 2005, le stock d'IED entrant du Canada a augmenté de 9,1 p. 100, à 415,6 milliards de dollars, alors qu'il s'établissait à 381,0 milliards de dollars l'année précédente.

L'essentiel de la hausse est attribuable à des acquisitions et à des injections de fonds de sociétés mères dans le fonds de roulement de leurs filiales canadiennes. Le stock d'IED au Canada a plus que doublé entre 1995 et 2005, progressant à un taux annuel de 9,5 p. 100.

Figure 5-2
Stocks d'IED entrant et sortant du Canada



Source : Statistique Canada.

L'IED en provenance des États-Unis a augmenté de 7,3 p. 100, à 266,5 milliards de dollars, alors qu'il s'établissait à 248,5 milliards de dollars l'année précédente. Plus du tiers (35 p. 100) de l'IED américain est allé au secteur de l'énergie et des minéraux métalliques, 21 p. 100 au secteur des finances et des assurances, tandis que 18 p. 100 s'est retrouvé dans le secteur des machines et du matériel de transport. Comme l'indique la figure 5-3 et le tableau 5-2, l'IED venant des États-Unis a représenté 64,1 p. 100 de l'IED total au Canada, suivi du Royaume-Uni (7,2 p. 100), de la France (6,8 p. 100), des Pays-Bas (5,2 p. 100) et de la Suisse (3,1 p. 100). Alors que les parts des États-Unis et du Royaume-Uni dans l'IED entrant total ont reculé sur la période 1995-2005, celles des autres principaux investisseurs européens ont progressé.

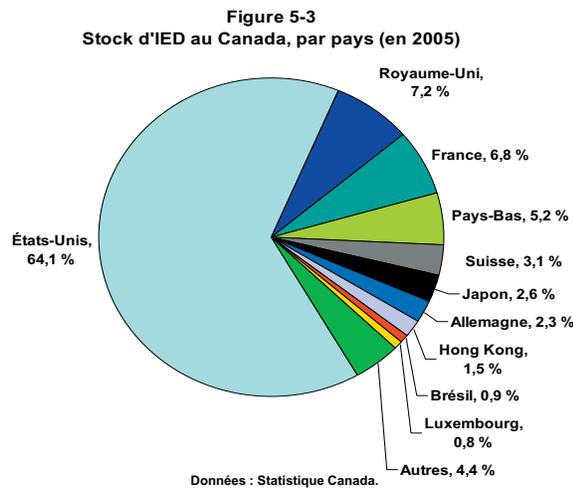
Parmi les dix plus importants pays investisseurs, les économies développées ont fourni plus de 92 p. 100 de l'IED entrant au Canada. Le Brésil était la seule exception, de même que le plus récent pays à joindre la liste des dix principales sources d'investissement direct au Canada.

Tableau 5-2. Investissement étranger direct au Canada par région et pour les dix principales sources (milliards de dollars)

Région	1995	2004	2005	Part en 1995	Part en 2005	Changement en pourcentage, 2005/2004	Croissance annuelle moyenne composée, 1995-2005
Monde	168,2	381,0	415,6	100,0	100,0	9,1	9,5
Amérique du Nord	115,3	252,8	270,8	68,5	65,2	7,1	8,9
Amérique du Sud et Amérique centrale	0,4	2,8	n.d.	0,2	n.d.	n.d.	n.d.
Europe	40,1	106,1	119,4	23,9	28,7	12,5	11,5
UE	35,9	96,6	104,4	21,3	25,1	8,1	11,3
Afrique	0,0	0,5	n.d.	0,0	n.d.	n.d.	n.d.
Asie/Océanie	12,4	18,7	21,5	7,4	5,2	15,1	5,7
Monde	168,2	381,0	415,6	100,0	100,0	9,1	9,5
États-Unis	112,9	248,5	266,5	67,2	64,1	7,3	9,0
Royaume-Uni	14,1	27,5	29,9	8,4	7,2	8,8	7,8
France	5,7	27,8	28,4	3,4	6,8	2,4	17,4
Pays-Bas	6,3	19,4	21,7	3,7	5,2	11,8	13,2
Suisse	3,4	7,7	13,0	2,0	3,1	68,7	14,4
Japon	7,0	10,2	10,8	4,2	2,6	5,4	4,5
Allemagne	5,0	7,6	9,4	3,0	2,3	22,9	6,4
Hong Kong	2,8	5,2	6,3	1,7	1,5	20,9	8,4
Brésil	0,3	2,7	3,7	0,2	0,9	34,3	30,7
Luxembourg	0,1	2,9	3,4	0,1	0,8	17,4	37,9

n.d. : non disponible.

Source : Statistique Canada.



Si l'on examine l'expansion de l'IED entrant sur la période 1995-2005, on observe que le Luxembourg (37,9 p. 100), le Brésil (30,7 p. 100), la France (17,4 p. 100), la Suisse (14,4 p. 100) et les Pays-Bas (13,2 p. 100) sont les pays qui ont enregistré les taux annuels de croissance moyens les plus élevés parmi les dix principaux investisseurs au Canada.

Au niveau sectoriel, les finances et les assurances accaparaient 21 p. 100 de l'ensemble de l'investissement étranger direct au Canada à la fin de 2005, suivies de l'énergie, à 20 p. 100, des machines et du matériel de transport, à 12 p. 100, et des services et du commerce de détail, à 10 p. 100. Parmi ces secteurs, celui de l'énergie et celui de finances et des assurances ont inscrit les plus hauts taux de croissance de l'IED sur la période 1995-2005, soit 15,4 p. 100 et 11,8 p. 100, respectivement.

L'investissement direct du Canada à l'étranger

En 2005, l'investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE) a progressé à un tiers seulement du rythme de l'IED entrant, soit un taux modeste de 3,0 p. 100, pour atteindre 465,1 milliards de dollars; un an auparavant, il avait atteint 451,4 milliards de dollars. La principale raison qui explique cette situation est l'appréciation du dollar canadien, qui a réduit de 30,0 milliards de dollars la valeur de l'IDCE exprimée en devises étrangères.

À partir de 1997, le stock d'IDCE a dépassé celui de l'IED au Canada, faisant de ce dernier un exportateur

Tableau 5-3. Investissement direct du Canada à l'étranger par région et pour les dix principales destinations (milliards de dollars)

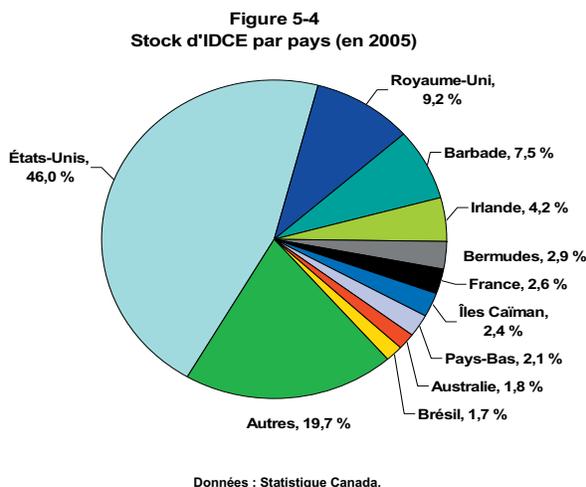
Région	1995	2004	2005	Part en 1995	Part en 2005	Changement en pourcentage, 2005/2004	Croissance annuelle moyennecomposée, 1995-2005
Monde	161,2	451,4	465,1	100,0	100,0	3,0	11,2
Amérique du Nord	98,8	263,4	286,7	61,3	61,6	8,8	11,2
Amérique du Sud et Amérique centrale	7,9	21,2	22,7	4,9	4,9	7,0	11,2
Europe	37,2	129,9	118,9	23,0	25,6	-8,5	12,3
UE	34,5	121,2	110,3	21,4	23,7	-9,1	12,3
Afrique	0,6	3,3	3,0	0,4	0,7	-6,7	16,9
Asie/Océanie	16,8	33,7	33,8	10,4	7,3	0,3	7,2
Monde	161,2	451,4	465,1	100,0	100,0	3,0	11,2
États-Unis	84,6	196,3	213,7	52,5	46,0	8,9	9,7
Royaume-Uni	16,4	44,4	42,7	10,2	9,2	-3,7	10,0
Barbade	5,8	30,8	34,7	3,6	7,5	12,8	19,6
Irlande	5,9	19,6	19,5	3,7	4,2	-0,6	12,6
Bermudes	3,0	12,6	13,6	1,9	2,9	7,3	16,3
France	2,5	14,3	12,3	1,6	2,6	-14,5	17,2
Îles Caïman	0,7	11,2	11,0	0,4	2,4	-1,5	31,5
Pays-Bas	2,3	12,2	9,9	1,4	2,1	-18,6	16,0
Australie	3,1	8,3	8,2	1,9	1,8	-1,0	10,3
Brésil	2,5	7,0	8,0	1,5	1,7	14,8	12,6

Source : Statistique Canada.

net d'investissement depuis lors. Cependant, à cause de l'IED entrant qui a crû en 2005, le solde net de l'investissement direct avait diminué à 49,5 milliards de dollars à la fin de 2005, alors qu'il était de 70,4 milliards de dollars l'année précédente.

Tandis que l'IDCE vers l'Amérique du Nord (8,8 p. 100) et l'Amérique du Sud et l'Amérique centrale (7 p. 100) a augmenté, toutes les autres régions ont enregistré une baisse de l'IDCE.

En 2005, les avoirs au titre de l'investissement direct aux États-Unis ont progressé de 8,9 p. 100, à 213,7 milliards de dollars, principalement à cause des sorties de capitaux vers des établissements existants au sud de la frontière. Comme le révèle la figure 5-4, les États-Unis représentaient 46 p. 100 du total de l'investissement direct du Canada à l'étranger à la fin de 2005, ce qui est largement inférieur au niveau de 52,6 p. 100 enregistré en 1995.



L'appréciation du dollar canadien par rapport à l'euro et à la livre britannique a eu un effet négatif sur l'IDCE dans les pays européens. L'IDCE au Royaume-Uni a fléchi de 3,7 p. 100, à 42,7 milliards de dollars, bien que ce pays demeure la seconde destination la plus populaire de l'investissement direct du Canada à l'étranger. Les Pays-Bas et la France sont les pays qui ont enregistré les baisses d'IDCE les plus prononcées, soit 19 p. 100 et 14 p. 100, respectivement. Mais ces deux pays demeurent populaires parmi les investisseurs canadiens à l'étranger. Fin 2005, la France, l'Irlande, les Pays-Bas et le Royaume-Uni étaient les seuls pays européens à figurer parmi les dix principales destinations de l'investissement direct du Canada à l'étranger.

Les Canadiens continuent d'investir dans des pays offrant des conditions fiscales avantageuses, comme la Barbade (34,7 milliards de dollars), les Bermudes (13,6 milliards de dollars) et les Îles Caïman (11 milliards de dollars). Ces trois petits pays ont enregistré la croissance moyenne de l'IDCE la plus élevée pendant la période 1995-2005.

Le Brésil est devenu le nouveau venu parmi les dix principales destinations de l'IDCE, les capitaux reçus par ce pays ayant augmenté de 14,8 p. 100, à 8,0 milliards de dollars, tandis que le Japon se retrouvait hors de la liste des dix destinations les plus populaires de l'IDCE.

Au niveau sectoriel, à la fin de 2005, les avoirs au titre de l'investissement direct du Canada à l'étranger se retrouvaient principalement dans le secteur des finances et des assurances (44 p. 100), celui de l'énergie (12 p. 100), celui des services et du commerce de détail (12 p. 100) et celui des minéraux métalliques (11 p. 100). La part de l'investissement direct du Canada dans le secteur des finances et des assurances a doublé durant les deux dernières décennies, tandis que la part du secteur des minéraux métalliques a fléchi, passant de 17 p. 100 à 11 p. 100.

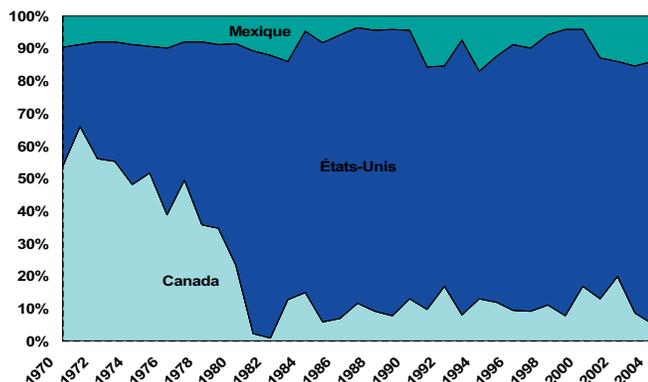
La performance du Canada dans le contexte nord-américain

En dépit d'une augmentation des niveaux absolus d'investissement direct, la part de l'IED entrant en Amérique du Nord détenue par le Canada a fléchi au cours de la dernière décennie, suscitant des préoccupations au sujet de l'attrait du Canada comme destination de l'investissement.

Entre 1982 et 2004, le Canada représentait 10,5 p. 100 des entrées d'IED en Amérique du Nord (englobant les entrées d'IED intra nord-américaines). Cette part était fortement en baisse par rapport au niveau de 46,6 p. 100 enregistré durant la période 1970-1980.

En raison de cette baisse des entrées d'IED, la part du stock d'IED nord-américain détenue par le Canada a aussi diminué. Entre 1980 et 2004, la part du stock d'IED entrant en Amérique du Nord détenue par le Canada a cédé 24,5 points de pourcentage, passant de 40 p. 100 en 1980 à 15,5 p. 100 en 2004. La diminution de la part du stock d'IED nord-américain que détient le Canada est attribuable principalement aux niveaux très élevés des entrées d'IED durant les années 60 et

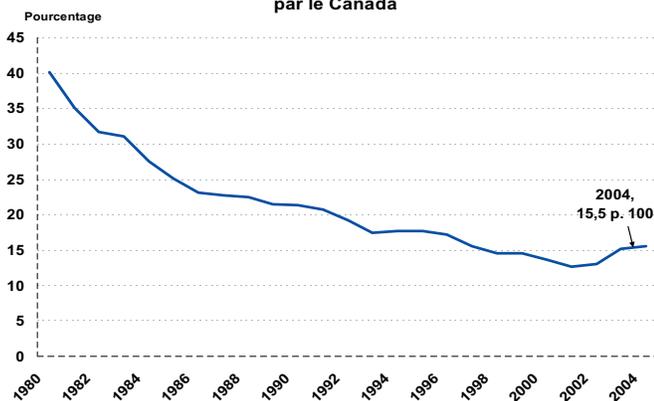
Figure 5-5
Répartition des flux d'IED entrant en Amérique du Nord



Source : Statistique Canada.

70, plutôt qu'à sa performance récente. En effet, la part du Canada a remonté depuis 2000. En fait, la part des entrées nord-américaines d'IED du Canada a été relativement constante depuis deux décennies.

Figure 5-6
Part du stock d'IED en Amérique du Nord détenue par le Canada



Source : CNUCED.

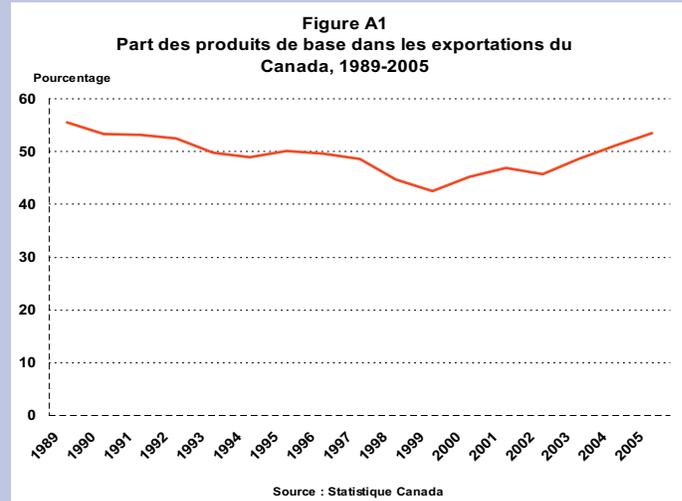
Le ratio du stock d'IED entrant au PIB, qui est un indicateur de l'« ouverture » du Canada ou de son orientation vers l'investissement étranger direct, était de 30,5 p. 100 en 2004. Cela plaçait le Canada au second rang des pays du G7, après le Royaume-Uni (36,3 p. 100). Ce ratio n'était que de 12,6 p. 100 pour les États-Unis et 2,1 p. 100 pour le Japon (qui occupe le dernier rang du G7).

VI. ENCADRÉS SPÉCIAUX

ENCADRÉ A : L'INCIDENCE DES HAUSSES DE PRIX DES PRODUITS DE BASE SUR LA BALANCE COMMERCIALE DU CANADA

Introduction

Le Canada a historiquement été un exportateur net de produits de base, en particulier de produits énergétiques, de biens industriels et de produits forestiers. Depuis toujours, le secteur des produits de base joue un rôle clé dans la prospérité économique du pays. En 2005, il représentait 12 p. 100 du PIB et plus de 50 p. 100 des exportations (voir la figure A1)¹. Plus récemment, la forte croissance des économies de la Chine et de l'Inde notamment, ainsi que d'autres facteurs géopolitiques ou liés à l'offre et à la demande ont exercé une pression à la hausse sur les cours mondiaux des produits de base. Cette brève section vise un double objectif : d'abord, analyser l'incidence de la poussée récente des prix des biens énergétiques et industriels sur la balance commerciale du Canada, puis estimer l'effet des changements des prix des produits de base sur la balance commerciale du Canada pour l'avenir.



Contexte et hypothèses

Les prix des produits de base ont fortement augmenté ces dernières années. Depuis 2002, qui a marqué le début de la tendance haussière des prix, jusqu'en 2005, l'indice des prix des produits de base a augmenté de 78 p. 100 et l'indice des prix de l'énergie a grimpé de 137 p. 100². En septembre 2005, les cours du pétrole brut ont atteint un nouveau sommet mensuel de 65,60 dollars É.-U. le baril³ et, le mois suivant, les prix du gaz naturel atteignaient eux-mêmes un sommet de 10,97 dollars le mille pieds cubes. Les prix record enregistrés durant ces deux mois étaient attribuables aux perturbations causées par l'ouragan Katrina; cependant, les prix du pétrole brut et du gaz naturel ne sont pas retombés à leurs niveaux antérieurs. L'indice des matériaux industriels a aussi progressé de 43 p. 100 depuis 2002. Les prix des principaux métaux industriels ont aussi augmenté depuis 2002, notamment le cuivre, le minerai de fer et le nickel, dont le cours a plus que doublé sur la période. L'aluminium, l'or, l'argent et le zinc ont aussi vu leur valeur s'apprécier de plus de 40 p. 100 durant cet intervalle.

Selon les prévisions du FMI, les prix des produits industriels devraient continuer à augmenter, avec une hausse de 12,3 p. 100 en 2006, suivie d'un léger repli en 2007⁴. La U.S. Energy Information Administration (EIA) a estimé que les cours pétroliers resteront élevés, à 65 dollars É.-U. le baril en moyenne en 2006 et à 61 dollars en 2007, si la demande de pétrole demeure ferme et qu'il y a une légère augmentation de la capacité de production pétrolière, dans un contexte de risques géopolitiques persistants.

¹ Les secteurs compris dans les calculs sont l'agriculture, la forêt, la pêche et la chasse, l'extraction minière, pétrolière et gazière, la fabrication de produits en bois, la fabrication de papier, les produits du pétrole et du charbon, la fabrication de produits chimiques et la fabrication de produits minéraux non métalliques et de métaux primaires.

² Indice des prix des produits de base de la Banque du Canada.

³ Cushing (Oklahoma), WTI Spot Price FOB (en dollars par baril).

⁴ FMI, base de données des Perspectives de l'économie mondiale, avril 2006.

Tableau A1 : Douze principales catégories d'exportations nettes du Canada en 2005 (en millions de dollars, base douanière)

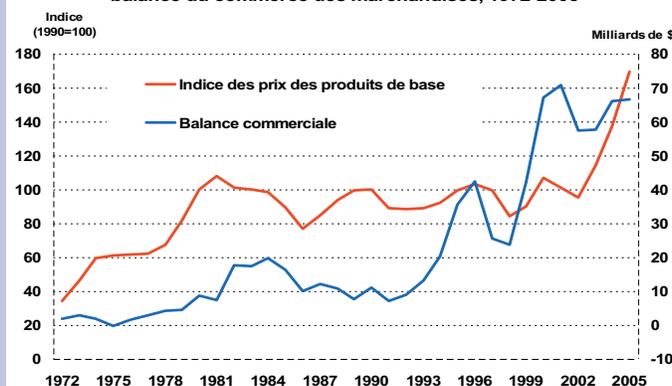
	2002	2003	2004	2005	Changement en pourcentage, 2005/2002
Gaz naturel	17 661	24 262	24 474	32 281	82,8 %
Véhicules de tourisme	32 302	27 901	31 504	29 583	-8,4 %
Bois de conifère	10 201	8 306	10 866	9 776	-4,2 %
Pétrole brut	6 009	6 629	9 052	7 990	33,0 %
Papier journal	6 293	5 597	5 265	5 212	-17,2 %
Boîtes de transmission pour véhicules	7 941	5 975	4 624	4 223	-46,8 %
Pâte de bois	4 180	4 115	4 567	3 995	-4,4 %
Papier	2 720	2 350	2 831	3 074	13,0 %
Pétroles légers (non bruts)	3 298	3 408	2 891	3 021	-8,4 %
Pétrole (non brut)	1 880	2 057	2 470	2 823	50,1 %
Chlorure de potassium	2 375	1 922	2 169	2 758	16,2 %
Alliages d'aluminium	2 375	2 265	2 541	2 614	10,1 %

Source : Statistique Canada.

Depuis déjà quelque temps, les produits axés sur les ressources dominent les principaux soldes d'exportations nets du Canada⁵; cela est ressorti plus clairement au cours des dernières années — dix des douze principaux produits affichant des soldes d'exportations nets⁶ en 2005 étaient des produits énergétiques et des biens et matériaux industriels, comme l'indique le tableau A1.

Les hausses récentes des prix des produits de base ont eu un effet positif sur l'excédent commercial du Canada, comme en témoigne la figure A2. En 2005, l'excédent atteignait 67 milliards de dollars (sur la base de la balance des paiements), la troisième augmentation annuelle consécutive. Le secteur des matériaux industriels, qui englobe les métaux et les produits forestiers, a fourni la part du lion de cet excédent avec un solde net d'exportations de 82 milliards de dollars en 2005, tandis que les exportations nettes d'énergie atteignaient 54 milliards de dollars la même année — un nouveau sommet dans les deux cas. Les exportations de métaux industriels étaient en hausse — tant les quantités que les prix — en 2005, tandis que l'augmentation des exportations nettes dans le secteur de l'énergie est uniquement imputable à un effet de prix. Si l'on exclut l'effet de la hausse des prix énergétiques, l'excédent commercial dans ce secteur aurait été beaucoup moins élevé, à 38 milliards de dollars en 2005 selon les estimations⁷. Même si l'excédent du commerce des produits de base est énorme (plus de 95 milliards de dollars en 2005), l'excédent du commerce total des biens (67 milliards de dollars) a été réduit par l'effet des secteurs où les importations ont progressé plus rapidement que les exportations.

Figure A2
Indice des prix des produits de base et balance du commerce des marchandises, 1972-2005



Source : Statistique Canada

⁵ Les exportations nettes sont calculées en soustrayant les importations des exportations.

⁶ Les données correspondent à la classification SH 6

⁷ Les chiffres sont fondés sur les prix de l'énergie en 2004..

Dans cette section, nous analysons l'incidence à moyen terme (2006-2010) sur l'excédent commercial du Canada d'une hausse des prix des produits de base. Les trois scénarios suivants sont envisagés pour estimer cet effet :

- Scénario d'un indice faible : L'indice des prix des produits de base reculera de 20 p. 100 par rapport au niveau de 2005 durant les cinq prochaines années.
- Scénario de référence : L'indice des prix des produits de base augmentera au même rythme que la hausse prévue de l'indice des prix de gros (IPG), soit une progression nette de 11,5 p. 100 d'ici 2010.
- Scénario d'un indice élevé : L'indice des prix des produits de base augmentera de 20 p. 100 de plus que la hausse de l'IPG projetée par Global Insight. À ce rythme, l'indice des prix des produits de base augmenterait de 33,8 p. 100 d'ici 2010 en termes nominaux.

Les scénarios qui précèdent sont utilisés pour produire des estimations de l'incidence des prix sur la balance commerciale canadienne. Il importe de signaler que, pour tous ces scénarios, nous supposons qu'il n'y a aucun impact sur le volume des biens échangés.

Méthodologie

La méthodologie comporte deux volets. Premièrement, nous estimons l'effet sur les exportations nettes pour les douze principaux produits d'exportations nettes⁸ à l'aide des trois scénarios de prix précédents. Ces estimations sont calculées en utilisant comme variable primaire les trois niveaux des prix des produits de base tout en laissant constants les autres facteurs, par exemple le volume. Une méthode de comptabilité simplifiée a été utilisée aux fins du présent rapport.

Tableau A2 : Incidence sur la balance commerciale du Canada d'ici l'an 2010, en millions de dollars

	2005	Faible (-20 %)	Référence	Élevée (+20 %)
Énergie	47 763	43 619	54 523	65 428
Charbon	2 640	2 554	3 192	3 830
Pétrole brut	8 491	7 388	9 235	11 081
Gaz naturel	36 631	33 678	42 097	50 516
Métaux industriels	25 100	23 766	29 708	35 649
Aluminium	7 669	7 782	9 727	11 672
Cuivre	3 815	3 518	4 398	5 278
Nickel	4 135	3 705	4 632	5 558
Zinc	1 134	1 043	1 303	1 564
Métaux précieux	5 624	5 223	6 529	7 835
Minerais de fer	2 725	2 495	3 119	3 742
Produits forestiers	22 381	21 381	26 726	32 071
Bois d'œuvre	10 402	10 257	12 822	15 386
Pâte	5 707	5 441	6 801	8 161
Papier journal	6 271	5 683	7 103	8 524
Incidence globale projetée sur la balance commerciale	95 244	88 766	110 957	133 149

⁸ Le charbon, le pétrole brut, le gaz naturel, le zinc, les métaux précieux (or et argent), les minerais de fer, le bois d'œuvre, la pâte et le papier journal

Sommaire de l'effet

Les trois scénarios de prix montrent une contribution positive à l'excédent commercial, qui varie de 89 milliards de dollars à 133 milliards de dollars d'ici 2010, la contribution du secteur de l'énergie étant la plus importante. Cela n'étonne guère puisque les excédents commerciaux du Canada dépendent depuis toujours de ses exportations de produits de base. À mesure qu'augmentent les prix des produits de base, l'effet global sur l'excédent du commerce des marchandises est plus grand.

L'énergie

Dans les trois scénarios, c'est le gaz naturel qui contribue le plus à l'excédent commercial — jusqu'à 50,5 milliards de dollars d'ici 2010 dans le scénario des prix élevés. La proximité du plus important consommateur d'énergie, en l'occurrence les États-Unis, et la présence d'un vaste réseau de gazoducs font du Canada le marché idéal où les Américains peuvent combler leurs besoins en gaz naturel. En dépit de la forte hausse de la valeur des exportations de gaz naturel, alimentée par la montée des cours, les volumes d'exportations n'augmentent que marginalement, soit de seulement 1,3 p. 100. À un degré moindre, le pétrole brut continuera aussi à contribuer à l'excédent commercial, avec un apport variant entre 7,4 milliards de dollars et 11,1 milliards de dollars pour les scénarios d'un indice faible et d'un indice élevé, respectivement. Les effets de prix pétroliers plus élevés sur la balance commerciale du Canada sont en partie annulés par les importations de pétrole brut pour consommation intérieure (surtout dans les provinces de l'Atlantique, au Québec et en Ontario). Les prix et les quantités des exportations canadiennes de charbon augmentent de 72 et 8 p. 100, respectivement, ce qui se traduit par une progression des exportations nettes de 1,3 milliard de dollars, à 2,3 milliards de dollars en 2005. Si les cours du charbon devaient augmenter encore, comme dans le scénario des prix élevés, le charbon devrait ajouter 3,8 milliards de dollars à l'excédent commercial d'ici 2010. Ainsi, le secteur de l'énergie fera une contribution variant entre 43,6 milliards de dollars et 65,4 milliards de dollars, tel qu'indiqué au tableau A2.

Les métaux industriels

La croissance des volumes d'exportations dans le secteur des métaux a été inégale en 2005. L'aluminium, le cuivre, l'or, l'argent et le fer ont enregistré une croissance positive (voir le tableau A3), tandis que les volumes de zinc (-13 p. 100) et de nickel (-8,7 p. 100) ont reculé en dépit de la hausse des cours. La quantité d'exportations d'aluminium a progressé de 12 p. 100, produisant un solde net de 7,7 milliards de dollars en 2005. L'aluminium a, de loin, fait la contribution la plus importante à l'excédent commercial dans le secteur des métaux industriels. Les cours de l'or et de l'argent ont stimulé l'expansion des exportations nettes de métaux précieux avec des hausses respectives de 8,7 p. 100 et de 9,7 p. 100. La progression des prix en 2005 a accru les exportations nettes de métaux précieux de 12,8 p. 100, à 5,6 milliards de dollars. La demande de métaux continue de croître,

Tableau A3 : Quantité d'exportations de métaux

Millions d'unités	Code SH	2002	2003	2004	2005	Changement en pourcentage, 2005/2004
Aluminium (KGM)	7601	2 133	2 233	1 999	2 240	12,0 %
Cuivre (KGM)	7403	244	221	283	300	6,1 %
Nickel (KGM)	7502	102	95	125	114	-8,7 %
Zinc (KGM)	79	652	626	666	579	-13,0 %
Or (GRM)	7108	172	162	199	237	19,2 %
Argent (GRM)	7106	1 854	1 772	1 489	1 549	4,0 %
Fer et acier (KGM)	7208	853	754	713	980	37,5 %

Source : Statistique Canada.

à la faveur de l'expansion économique continue dans le monde et notamment en Chine. La mesure dans laquelle le secteur des métaux contribuera à l'excédent commercial dépendra principalement des niveaux des prix. Les prévisions de prix les plus récentes donnent un tableau partagé pour les métaux. Ainsi, les cours de l'or sont en hausse mais ceux de l'aluminium fléchissent alors qu'augmente l'offre à l'échelle mondiale. L'incidence globale demeurera néanmoins positive dans les trois scénarios.

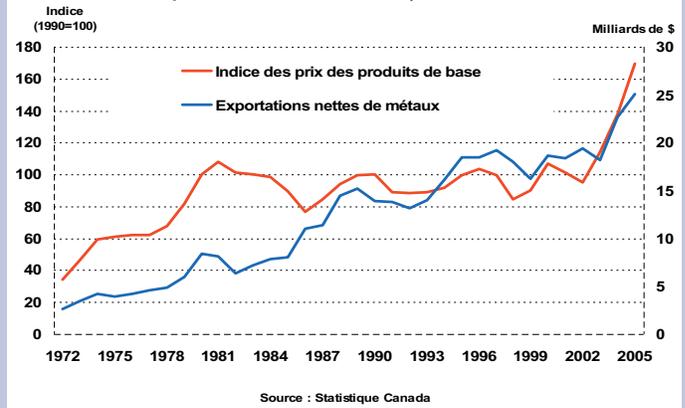
Les produits forestiers

En dépit d'un volume inférieur d'exportations de papier journal et de pâte et d'une légère augmentation (0,5 p. 100) des exportations de bois d'œuvre, les trois catégories de produits forestiers figurent toujours parmi les douze principaux produits d'exportations nettes du Canada. Les prix à l'exportation du papier journal étaient en hausse de 4,3 p. 100, tandis que les prix de la pâte et du bois d'œuvre ont reculé, respectivement, de 5,9 p. 100 et de 9,7 p. 100. Dans l'ensemble, le secteur des produits forestiers a fait une contribution de 22,4 milliards de dollars à l'excédent du commerce des marchandises du Canada en 2005. Cela représente une baisse de 8,7 p. 100 par rapport à l'année précédente, alors que les prix du bois d'œuvre et de la pâte étaient plus élevés de 11 p. 100 et de 6 p. 100, respectivement. Malgré la piètre tenue des prix des produits forestiers en comparaison des autres secteurs industriels, ces produits continueront de jouer un rôle important dans l'avenir, en ajoutant quelque 26,7 milliards de dollars à l'excédent commercial d'ici 2010 selon le scénario de référence.

Conclusion

Dans les trois scénarios examinant l'incidence des changements des prix des produits de base sur la balance commerciale du Canada, les produits de base détiendront une part plus importante de la balance commerciale du Canada en 2010 qu'aujourd'hui. Même si les prix diminuaient en termes tant nominaux que réels, les volumes en cause signifient que le Canada sera de plus en plus perçu par certains comme étant encore «un coupeur de bois et un puits d'eau».

Figure A3
Indice des prix des produits de base et exportations nettes de métaux (aluminium, cuivre, nickel, zinc, métaux précieux et minerais de fer), 1972-2005



ENCADRÉ B : LA PORTÉE ET LA SIGNIFICATION DES ÉCHANGES INTRA-INDUSTRIE DANS LE COMMERCE DE MARCHANDISES CANADA-ÉTATS-UNIS

Contexte

Selon la conception traditionnelle du commerce international, chaque pays exporte les biens qui correspondent le mieux à sa dotation en facteurs, sa technologie et son climat, tout en important les biens qui correspondent le moins à ses caractéristiques nationales. Ces échanges sont appelés échanges inter-industrie parce que les pays exportent et importent les produits d'industries différentes. Cependant, comme le montre le tableau B1, parmi les dix principales catégories d'exportations et d'importations du Canada avec les États-Unis, plusieurs portent sur des produits semblables, par exemple : les voitures et les véhicules servant au transport des personnes, les pièces et les accessoires de véhicules automobiles, les véhicules servant au transport des biens et les produits énergétiques. En fait, le commerce international est largement constitué d'échanges à l'intérieur des grandes catégories de la classification industrielle. Il y a commerce intra-industrie (CII) lorsqu'un pays exporte et importe des biens au sein de la même industrie.

Tableau B1. Principales exportations et importations de marchandises entre le Canada et les États-Unis en 2005 au niveau du SH 04

SH 04	Exportations canadiennes aux États-Unis	Exportations en 2005 (milliards de \$ CAN)	Part des exportations totales en 2005
	Total	36,6	83,9
8703	Voitures et véhicules automobiles servant au transport des personnes	44,2	12,1
2711	Gaz du pétrole et autres hydrocarbures gazeux	38,8	10,6
2709	Pétrole brut provenant du pétrole et de minéraux bitumineux	29,9	8,2
8708	Pièces et accessoires de véhicules automobiles	14,9	4,1
8704	Véhicules automobiles servant au transport des biens	11,7	3,2
2710	Pétrole (non brut)	11,0	3,0
4407	Bois scié, en copeaux ou tranché	8,8	2,4
8802	Aéronefs motorisés; astronefs et véhicules de lancement	5,7	1,6
7601	Aluminium, forme brute	4,6	1,3
9403	Meubles et pièces	4,1	1,1
SH 04	Importations canadiennes des États-Unis	Importations en 2005 (milliards de \$ CAN)	Part des exportations totales en 2005
	Total	215,1	56,5
8708	Pièces et accessoires de véhicules automobiles	20,5	9,6
8703	Voitures et véhicules automobiles servant au transport des personnes	14,9	6,9
8704	Véhicules automobiles servant au transport des biens	8,0	3,7
8407	Moteurs à étincelle et moteurs à piston à combustion interne	5,0	2,3
2711	Gaz du pétrole et autres hydrocarbures gazeux	3,9	1,8
8471	Machines de traitement automatique des données; lecteurs magnétiques	3,5	1,6
3004	Médicaments, mélangés ou non, en doses	2,5	1,2
8409	Pièces de moteurs	2,4	1,1
2710	Pétrole (non brut)	2,4	1,1
8701	Tracteurs	2,4	1,1

Source : Statistique Canada.

L'importance du CII découle des caractéristiques du produit lui-même et il n'est pas nécessaire qu'elle repose sur un avantage comparé. Dans une large mesure, le CII s'explique par le fait que les produits sont différenciés et que la production d'un bien particulier comporte certains coûts fixes. À titre d'exemple, plus une entreprise construit de voitures, plus son coût unitaire diminue. La différenciation signifie que les produits d'une entreprise ne sont pas identiques aux produits des autres entreprises de la même industrie. Cela contraste avec la situation des produits homogènes. Le commerce intra-industrie peut être réparti en deux catégories — horizontale et verticale. Le commerce intra-industrie horizontal (CIIH) correspond aux exportations et aux importations ayant des attributs similaires et se trouvant au même stade de production (par exemple les échanges de voitures contre des voitures d'une certaine cylindrée). Il y a commerce intra-industrie vertical (CIIV) lorsque les exportations et les importations sont à des stades différents de la transformation ou se différencient par leur qualité (par exemple les échanges de voitures de tourisme contre des moteurs).

Pourquoi le commerce intra-industrie est-il important?

Le fait que le commerce soit de nature inter-industrie ou intra-industrie influe sur le mouvement simultané des produits et des prix. Le commerce inter-industrie suppose une spécialisation entre pays et il réduit les mouvements simultanés des produits et des prix, tandis que le commerce intra-industrie accentue ces mouvements. En outre, les variations de taux de change ont des effets différents sur différentes formes de commerce. Dans le cas des produits qui font l'objet d'une différenciation horizontale, de modestes variations de taux de change pourraient avoir une incidence marquée sur les échanges. Par contre, lorsque les avantages comparés sont suffisamment importants, les variations de taux de change peuvent ne pas influencer beaucoup sur la demande, rendant les échanges inter-industrie moins vulnérables. Le CII de produits différenciés en fonction de leur qualité — le CII vertical — est un cas intermédiaire entre le CII horizontal et le commerce inter-industrie.

L'essentiel du travail théorique et empirique sur le CII part de l'hypothèse que les produits échangés seront principalement des produits faisant l'objet d'une différenciation horizontale. Les modèles de CII vertical remontent à Falvey (1981)¹ et à Shaked et Sutton (1984)²; la différenciation verticale est explicitement modélisée sous la forme d'écart de qualité entre produits similaires. Des travaux empiriques récents (Blanes et Martin, 2000³; Greenaway et coll., 1999⁴) sur la nature du CII ont produit des faits probants remettant en cause les hypothèses voulant que le CII soit axé sur des produits différenciés horizontalement (CIIH) et démontrent que le commerce axé sur des produits différenciés verticalement (CIIV) est important. En outre, dans bien des cas, les études économétriques sur les déterminants du CII ne corroborent pas certaines des prédictions de la théorie de la concurrence monopolistique. Le rôle des économies d'échelle en tant que déterminant positif du CII est un bon exemple. Cela pourrait résulter d'une erreur de mesure du CII car l'indice habituel du CII inclut à la fois le CII horizontal et le CII vertical. Les résultats pourraient être améliorés en utilisant des mesures verticales ou horizontales pures plutôt qu'une mesure combinant les deux.

Une autre raison pour laquelle il importe de s'intéresser au CIIV en tant que composante du CII a trait à l'analyse de bien-être de l'intégration économique. Les modèles de CII fondés sur des produits différenciés horizontalement prédisent de faibles coûts d'ajustement en réponse à une intégration régionale. Cependant, si l'intégration verticale prévaut, les coûts d'ajustement peuvent être importants. D'abord, comme dans le cas du commerce

¹ Falvey, R.E. (1981), « Commercial Policy and Intra-Industry Trade », *Journal of International Economics*, vol. 11, p. 495-511.

² Shaked, A., et J. Sutton (1984), « Natural Oligopolies and International Trade », dans *Monopolistic Competition and International Trade*, publié sous la direction de H. Kierzkowski, Oxford, Oxford University Press.

³ Blanes, J.V., et C. Martin (2000), « The Nature and Causes of Intra-Industry Trade: Back to The Comparative Advantage Explanation? The Case of Spain », *Weltwirtschaftliches*, vol. 136, p. 423-441.

⁴ Greenaway, D., C. Milner et R.J.R. Elliot (1999), « UK Intra-Industry Trade With the EU North and South », *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, vol. 61, p. 365-384.

inter-industrie, le contenu en facteurs des exportations et des importations est différent. Ensuite, des variétés de moindre qualité pourraient être remplacées par des variétés de qualité supérieure. Il pourrait s'ensuire des fermetures d'entreprises et un chômage plus élevé dans les régions produisant des variétés de plus basse qualité. L'industrie nord-américaine de l'automobile constitue ici un bon exemple.

Pourtant, un autre avantage du commerce intra-industrie est que le commerce international ne provoque pas nécessairement les perturbations associées au commerce inter-industrie : il n'y a pas de redistribution du revenu des facteurs rares vers les facteurs abondants. Si le commerce ne repose pas sur la rareté et l'abondance des facteurs de production, il n'y a pas de baisse de la demande pour les facteurs rares et de hausse de la demande pour les facteurs abondants⁵; ainsi, l'expansion du commerce n'entraîne pas forcément de changements importants dans la répartition du revenu. Ainsi, Ruffin (1999) a constaté que 80 p. 100 du commerce des États-Unis avec le Mexique était de nature intra-industrie; par conséquent, la crainte que les échanges commerciaux avec le Mexique portent préjudice aux travailleurs non qualifiés repose sur une vision erronée de la nature de ces échanges.

Une autre caractéristique distinctive du commerce intra-industrie est qu'il accroît les gains découlant du commerce grâce à une meilleure exploitation des économies d'échelle — plutôt que par le biais de l'avantage comparé — puisque le commerce incite les pays à concentrer leurs efforts sur un nombre limité de produits au sein d'une industrie donnée. Cela entraîne une expansion de la production mondiale à cause de la diminution des coûts fixes.

La spécialisation au sein des catégories industrielles peut aussi stimuler l'innovation. La production d'une variété accrue et d'un plus grand nombre de biens enrichit les connaissances technologiques en général et de meilleures connaissances signifient une baisse des coûts de l'accumulation du savoir. À titre d'exemple, l'importation aux États-Unis de voitures et de camions japonais au cours des années a suscité des améliorations chez les constructeurs de voitures et de camions américains.

Enfin, le commerce intra-industrie atténue les demandes de mesures de protection parce que, dans toute industrie, il y a à la fois des exportations et des importations, ce qui fait qu'il est difficile de faire l'unanimité parmi ceux qui exigent des mesures de ce genre.

La mesure du CII⁶

La plupart des études empiriques utilisent l'indice de Grubel et Lloyd (GL) comme mesure de la portée du commerce intra-industrie :

$$GL_{ijkt} = \frac{(X_{ijkt} + M_{ijkt}) - |X_{ijkt} - M_{ijkt}|}{(X_{ijkt} + M_{ijkt})} \times 100 = 100 - \frac{|X_{ijkt} - M_{ijkt}|}{(X_{ijkt} + M_{ijkt})} \times 100, \quad (1)$$

où GL_{ijkt} est l'indice du commerce intra-industrie de l'industrie i avec le partenaire k durant l'année t , et X_{ijkt} et M_{ijkt} sont les exportations et les importations de la catégorie j qui ont trait à l'industrie i avec le partenaire k durant l'année t . Rajusté pour les agrégations de catégorie, l'indice du commerce intra-industrie devient :

$$CII_{ikt} = \sum_{j=1}^n GL_{ijkt} = \frac{\sum_{j=1}^n (X_{ijkt} + M_{ijkt}) - \sum_{j=1}^n |X_{ijkt} - M_{ijkt}|}{\sum_{j=1}^n (X_{ijkt} + M_{ijkt})} \times 100 \quad (2)$$

⁵ Lorsque le Canada exporte des voitures, les travailleurs de l'industrie de l'automobile et les propriétaires des usines de construction de voitures en profitent; mais lorsque le Canada importe des textiles, les travailleurs non qualifiés de l'industrie textile sont touchés. Les travailleurs non qualifiés constituent un facteur rare au Canada.

⁶ Le lecteur pourrait sauter cette partie de l'encadré sans perdre la compréhension des résultats et de la conclusion.

Si le commerce porte uniquement sur des biens différents, soit $X_{ijkt} = 0$ ou $M_{ijkt} = 0$ et CII_{ikt} est nul. Par contre, si le commerce porte uniquement sur des biens similaires, c'est-à-dire que $X_{ijkt} = M_{ijkt}$, alors CII_{ikt} est égal à 100. Plus la valeur de l'indice se rapproche de 100, plus est élevé le degré de commerce intra-industrie. Il importe de noter que l'indice du CII est influencé par la taille du déséquilibre commercial. Plus est grand le déséquilibre commercial (déficit ou excédent), moins est élevée la valeur de l'indice mesuré.

On a affirmé que le CII n'existerait pas au niveau de désagrégation le plus fin et qu'il constitue une illusion statistique résultant d'une mauvaise agrégation géographique ou sectorielle. Exprimé différemment, moins on utilise l'information détaillée provenant de la désagrégation, c'est-à-dire plus les produits sont regroupés dans une seule industrie, plus le commerce est mesuré comme étant de type intra-industrie. Même s'il y a un fond de vérité dans cette affirmation, nous disposons aujourd'hui de données empiriques suffisantes pour penser que la désagrégation n'entraîne pas la disparition du CII⁷. En outre, au niveau de désagrégation le plus fin (celui de la classification SH-6), le commerce intra-industrie pourrait être sous-estimé parce que des biens très similaires produits avec les mêmes intrants sont classés comme des produits différents (Brown et Anderson, 1999)⁸. Dans une certaine mesure, les données sur le commerce deviennent moins représentatives d'une industrie.

CII_{ikt} peut être ventilé en commerce intra-industrie horizontal ($CIIH_{ikt}$) et en commerce intra-industrie vertical ($CIIV_{ikt}$), soit $CII_{ikt} = CIIH_{ikt} + CIIV_{ikt}$, en utilisant un degré de différenciation des produits et un chevauchement du commerce tels que définis dans les équations (3) et (4).

$CIIH_{ikt}$ est défini comme étant l'exportation et l'importation simultanées de produits similaires si la valeur unitaire des exportations (UV^x), selon la mesure FAB, par rapport à la valeur unitaire des importations (UV^m), selon la mesure CAF, se situe dans l'intervalle de ± 15 p. 100 :

$$1 - \alpha \leq \frac{UV_{ijkt}^x}{UV_{ijkt}^m} \leq 1 + \alpha, \quad (3)$$

où $\alpha = 0,15$. Lorsque la condition qui précède ne tient pas, les produits sont considérés comme différenciés verticalement ($CIIV_{ikt}$)⁹. La raison qui justifie l'utilisation des valeurs unitaires est la présomption selon laquelle les prix auront tendance à refléter la qualité, même en situation de concurrence imparfaite (Stiglitz, 1987)¹⁰.

Pour ce qui est du chevauchement du commerce, le commerce d'un produit est considéré comme étant « bilatéral » lorsque la valeur du flux minoritaire (par exemple, les importations) représente au moins 10 p. 100 du flux majoritaire (les exportations, dans le cas présent), c'est-à-dire que la condition suivante est satisfaite :

$$\frac{\text{Min}(X_{ijkt}, M_{ijkt})}{\text{Max}(X_{ijkt}, M_{ijkt})} > 10\%, \quad (4)$$

où X et M représentent la valeur des exportations et des importations. Bien que la proportion soit arbitraire, sous le seuil de 10 p. 100 le flux minoritaire ne semble pas constituer une caractéristique structurelle du commerce.

Si les flux commerciaux d'un produit donné avec un pays partenaire satisfont à la fois au critère de similarité et à celui du chevauchement du commerce (coordonnée oui-oui au tableau B2), les exportations et les importations seront alors considérées comme un commerce bilatéral de produits différenciés horizontalement. Si les flux

⁷ Le CII s'observe encore au niveau de la classification type des industries à huit chiffres aux États-Unis.

⁸ Brown, W.M., et W.P. Anderson (1999), « The Influence of Industrial and Spatial Structure on Canada-US Regional Trade », *Growth and Change*, vol. 30, p. 23-47.

⁹ D'autres seuils, soit 25 p. 100 et 30 p. 100, ont été utilisés dans des études empiriques, par exemple celle de Greenaway et coll. (1995).

¹⁰ Stiglitz, Joseph E. (1987), « The Causes and Consequences of the Dependence of Quality on Price », *Journal of Economic Literature*, vol. 25, p. 1-48.

Tableau B2. Catégories de commerce bilatéral au niveau des produits

	Similarité des valeurs des exportations et des importations : les valeurs unitaires des exportations et des importations diffèrent-elles de moins de 15 p. 100?	
Degré de chevauchement entre les valeurs des exportations et des importations : le flux minoritaire représente-t-il au moins 10 p. 100 du flux majoritaire?		
	Oui	Non
Oui	CIIH	CIIV
Non		Commerce inter-industrie

commerciaux satisfont au critère du chevauchement du commerce mais non à celui de la similarité, il y a alors commerce bilatéral de produits différenciés verticalement (coordonnée oui-non au tableau B2). Enfin, si les flux commerciaux ne satisfont aucun des critères de similarité et de chevauchement du commerce, il y a alors commerce unilatéral ou commerce inter-industrie (coordonnée non-non au tableau B2).

Analyse des résultats

Les données COMTRADE des Nations Unies, au niveau de la SITC à quatre chiffres (révision 1), ont été utilisées pour calcul les parts du commerce intra-industrie horizontal, du commerce intra-industrie vertical et du commerce inter-industrie dans les échanges bilatéraux Canada-États-Unis.

Avant de calculer les parts du CIIH, du CIIV et du commerce inter-industrie, les données ont été épurées en écartant les produits pour lesquels les quantités importées et exportées étaient nulles, aux fins du calcul des valeurs unitaires. Les parts des trois formes de commerce sont déterminées au niveau du produit, puis agrégées pour l'ensemble de l'économie par année. La figure B1 montre l'évolution des parts respectives sur la période 1973-2003. Comme il ressort de la figure B2, le commerce inter-industrie semble suivre une courbe décroissante. La part moyenne du commerce inter-industrie est passée de 39,8 p. 100 dans les années 70 à 32,2 p. 100 dans les années 90 et à 28,6 p. 100 depuis 2000. Le commerce intra-industrie vertical représente la plus grande part des échanges Canada-États-Unis, avec une moyenne variant autour de 50 p. 100 à compter des années 80. Le CIIV a progressé lentement. Quant au CIIH, il a baissé des années 70 aux années 80 (passant de 15,9 p. 100 à 15 p. 100), mais il a augmenté à partir des années 90. Il est intéressant de noter que l'augmentation tant du CIIH que du CIIV à compter des années 90 coïncide avec la mise en œuvre de l'ALE et de l'ALENA, qui

Figure B1
Tendances des parts du CIIH, du CIIV et du commerce INTER dans l'ensemble du commerce Canada-États-Unis

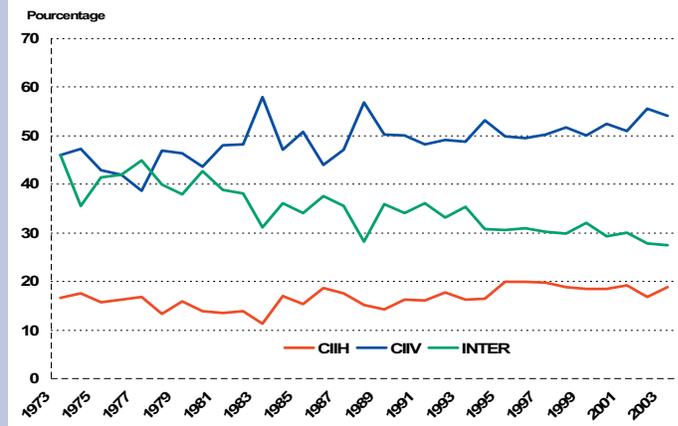
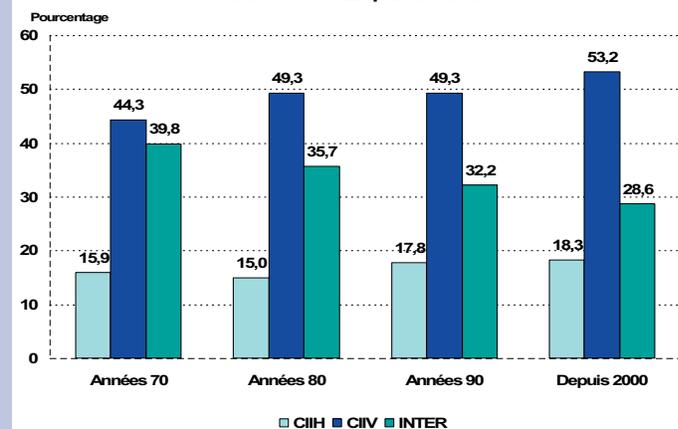


Figure B2
Parts moyennes du CIIH, du CIIV et du commerce INTER par décennie

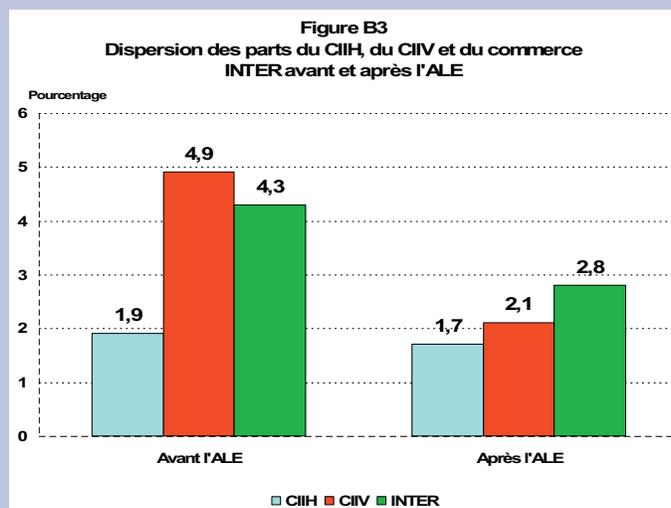


pourraient avoir contribué à une expansion du CII en Amérique du Nord.

Une question intéressante est de savoir si l'asymétrie des échanges commerciaux Canada-États-Unis a diminué ou augmenté depuis la mise en œuvre de l'ALE canado-américain? L'écart type des parts des trois formes de commerce avant (1973-1988) et après (1989-2003) l'entrée en vigueur de l'ALE est utilisé comme mesure approximative de dispersion. Comme l'indique la figure B3, la dispersion des parts des trois formes de commerce a fléchi de façon notable, ce qui incite à penser que les profils de commerce ont convergé durant le processus d'intégration.

Conclusion

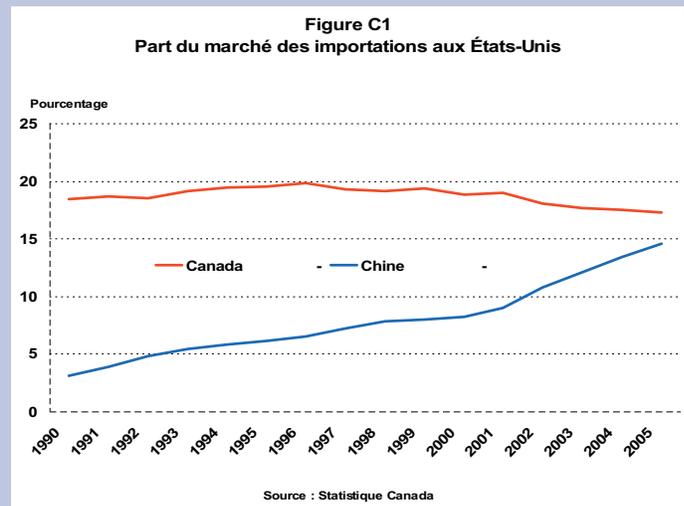
La plus grande partie du commerce de marchandises entre le Canada et les États-Unis est de nature intra-industrie. Le commerce intra-industrie a augmenté depuis les années 70; il représentait 60 p. 100 des échanges dans ces années et a poursuivi sa progression au-delà de 70 p. 100 après 2000. Par contre, le commerce inter-industrie a progressivement diminué. Tant le commerce intra-industrie horizontal (produits différenciés ayant des attributs similaires) que le commerce intra-industrie vertical (produits différenciés en fonction de la qualité) ont augmenté depuis les années 80, bien que le commerce intra-industrie vertical ait toujours été plus important que le commerce intra-industrie horizontal. La dispersion des parts des formes de commerce a aussi diminué après l'entrée en vigueur de l'ALE Canada-États-Unis, ce qui incite à penser que les profils commerciaux du Canada et des États-Unis ont convergé à la faveur du processus d'intégration.



ENCADRÉ C : LA CONCURRENCE CHINE-CANADA SUR LE MARCHÉ AMÉRICAIN

Au cours des dernières années, la Chine s'est développée à une cadence spectaculaire. Depuis 1990, le PIB a crû à un rythme annuel moyen de 9,4 p. 100¹. Les exportations chinoises ont augmenté encore plus rapidement, soit à un taux annuel moyen de 18,1 p. 100, sur la même période. L'émergence de la Chine présente manifestement de multiples débouchés pour le Canada; les exportations vers la Chine ont plus que doublé durant la dernière décennie, passant de 3,4 milliards de dollars en 1995 à 7,1 milliards de dollars en 2005. Néanmoins, au-delà des occasions de plus en plus importantes que la Chine peut offrir, elle pose un certain nombre de défis au Canada. Avec l'expansion spectaculaire des exportations, notamment vers les États-Unis, la question se pose : La Chine représente-t-elle une menace pour les exportations canadiennes?

Même si la Chine rivalise avec le Canada sur plusieurs marchés d'exportation, c'est l'effet probable de la croissance des exportations chinoises aux États-Unis qui présente un intérêt particulier. Comme la plupart des Canadiens le savent, les États-Unis consomment la majorité des exportations de marchandises du Canada, à peu près 84 p. 100 en 2005. Le Canada possède un avantage important, celui d'être voisin du plus grand marché de consommation au monde et, grâce à l'ALENA, il dispose d'un accès sans précédent à cette économie dynamique, de grande taille et en croissance. Le Canada est le premier partenaire commercial des États-Unis depuis des décennies, mais cela risque de changer. Les exportations de la Chine aux États-Unis sont en forte hausse. La part de ce pays dans le marché d'importation des États-Unis a rapidement augmenté, passant de 3,1 p. 100 en 1990 à 14,6 p. 100 en 2005 pour se rapprocher de la part détenue par le Canada, soit 17,2 p. 100 (voir la figure C1). Durant cette période, la part du Canada est passée de 18,5 p. 100 en 1990 à 19,8 p. 100 en 1996, mais elle a ensuite reculé constamment pour s'établir à 17,2 p. 100 en 2005. Signe possible de ce que l'avenir pourrait réserver, en juillet 2005, la Chine a dépassé le Canada pour la première fois comme principale source d'importations aux États-Unis. Le Canada a, depuis, repris le premier rang, mais cela pourrait ne pas durer.



Même si la part du marché américain détenue par la Chine a augmenté et que celle du Canada a diminué, cela ne signifie pas nécessairement que les gains de la Chine se sont faits aux dépens du Canada. Le commerce n'est pas un jeu à somme nulle; la part du Canada a fléchi, mais la valeur totale des exportations canadiennes aux États-Unis continue d'augmenter : le Canada détient aujourd'hui une part plus restreinte d'un marché de plus grande taille. La question est de savoir si les exportations du Canada auraient augmenté à un rythme plus élevé en l'absence de la concurrence de la Chine? En d'autres mots, la poussée des exportations chinoises aux États-Unis déplace-t-elle des exportations canadiennes? Un examen plus minutieux s'impose pour évaluer la menace que représente la part croissante du marché américain détenue par la Chine.

L'une des principales théories économiques qui tentent d'expliquer pourquoi les pays font du commerce est la théorie de l'avantage comparé. En termes simples, un pays exportera les biens et les services qu'il peut produire à un coût d'option moins élevé ou, exprimé autrement, des biens qu'il produit de façon plus efficiente que les autres pays. Par ailleurs, un pays importera des biens et des services pour lesquels il possède un désavantage relatif puisqu'il lui en coûtera moins de les importer que de les produire. Par conséquent, la Chine et le Canada devraient exporter aux États-Unis des biens et des

¹ Il y a un débat entourant la précision des données sur le PIB de la Chine. Des critiques ont affirmé qu'à certaines périodes, la croissance du PIB chinois a été surestimée ou sous-estimée dans les statistiques officielles de la Chine. Voir Rawski (2001), « What's Happening to China's GDP Statistics? », *China Economic Review*, vol. 12, n° 4.

services pour lesquels ils possèdent un avantage comparé. Si la Chine et le Canada ont les mêmes avantages comparés, ils exporteront alors les mêmes catégories de biens et rivaliseront pour s'accaparer une part de ce marché. Par ailleurs, si leurs avantages comparés diffèrent, ils exporteront des produits différents et ne seront pas en concurrence directe. Afin de voir si la Chine et le Canada ont les mêmes avantages comparés, on peut examiner les avantages comparés révélés (ACR). Cette méthode consiste à étudier la composition des échanges entre pays pour faire ressortir leurs domaines de spécialisation et, partant, leur avantage comparé. Une mesure de cet avantage est l'indice de Balassa, qui correspond au « ratio de la part d'un produit dans les exportations d'un pays vers un autre pays ou région à la part du même produit dans les exportations totales de ce pays ou de cette région »². Plus précisément :

$$BI(EX) = (x_{ij}^k / X_{ij}) / (x^k / X)$$

où x_{ij}^k représente les exportations du bien k du pays i vers le pays j , X_{ij} représente les exportations totales du pays i vers le pays j , x^k représente les exportations du bien k par la région ou le pays de référence (dans ce cas, les États-Unis), tandis que X représente les exportations totales du pays de référence. Si l'indice $BI(EX)$ est supérieur à un, on dit que le pays possède un avantage comparé pour l'exportation de ce bien. L'indice peut être calculé pour le Canada et la Chine au niveau de la classification SH à deux chiffres³ afin de faire ressortir les secteurs de chaque pays qui possèdent un avantage comparé à l'exportation sur le marché américain.

Les tableaux C1, C2 et C3 montrent les secteurs pour lesquels le Canada et la Chine possèdent un ACR aux États-Unis (le $BI(EX)$ moyen pour les cinq dernières années). Parmi les 96 codes de produits du SH-2, le Canada dispose d'un ACR dans 35 cas; de ce nombre, quinze sont des secteurs où la Chine possède également un ACR. Le Canada possède ses ACR les plus importants surtout dans les secteurs de ressources, tandis que les ACR les plus importants de la Chine se retrouvent principalement dans les textiles et la fabrication peu spécialisée. Dans l'ensemble, les ACR de la Chine et du Canada n'affichent pas de corrélation positive; cela voudrait dire que la Chine et le Canada ne sont pas des concurrents sur le marché américain.

Même si la théorie de l'avantage comparé peut nous apprendre que la Chine n'est pas un concurrent direct du Canada sur le marché américain, elle pourrait ne pas expliquer complètement les réalités du commerce international. Souvent, les pays échangent des biens qui ne correspondent pas à leurs avantages comparés. Ainsi, une part importante des échanges canado-américains est de nature intra-industrielle, ce qui peut s'expliquer par d'autres facteurs.

Une autre méthode pour étudier la menace que peut représenter la Chine pour les exportations canadiennes est l'analyse des parts de marché constantes (APMC). Dans ce type d'analyse, la croissance des exportations canadiennes aux États-Unis est décomposée en deux effets : un effet lié à la part (qui suppose que le Canada conserve une part constante du marché américain) et un effet de compétitivité (qui permet une variation de la part de marché). Cet effet de compétitivité peut lui-même être divisé en deux éléments, le changement dans la part de marché par rapport à la Chine et le changement par rapport au reste du monde⁴. Mathématiquement, on peut représenter ces effets à l'aide de l'équation suivante⁵ :

$$\Delta X_{ij} = \Delta Q_i \cdot S_{ij} + S_{ij} \cdot Q_i * (\Delta S_{ij} / S_{ij} - \Delta S_{ij} / S_{ik}) + \Delta S_{ik} / S_{ik} \cdot S_{ij} \cdot Q_i$$

Où Δ est le changement absolu, X_{ij} représente les exportations du bien i par le pays j (ici, les exportations du Canada aux États-Unis), Q_i représente les importations totales du bien i (par les États-Unis) au début de la période, S_{ij} est

² Widgren (2005), « Revealed Comparative Advantage in the Internal Market », Turku School of Economics, Research Institute of the Finnish Economy.

³ Signifie le « Système harmonisé » international pour la classification des produits. Le SH à deux chiffres ventile les biens entre environ 99 catégories de produits en fonction de leur nature.

⁴ Holst et Weiss (2004), « ASEAN and China: Export Rivals or Partners? », *The World Economy*, vol. 27, n° 8, août.

⁵ Holst et Weiss, *ibidem*.

Tableau C1. Secteurs où le Canada et la Chine possèdent un ACR aux États-Unis

SH	Description	ACR, Canada	ACR, Chine
79	Zinc et articles connexes	17,67	6,06
44	Bois	6,30	1,09
78	Plomb	3,55	1,56
94	Meubles et literie	2,76	7,07
53	Autres fibres textiles végétales	2,41	7,74
03	Poissons et fruits de mer	1,93	1,67
86	Matériel ferroviaire et de signalisation	1,87	3,93
43	Fourrures naturelles et artificielles	1,51	1,70
16	Préparations de viande, de poisson, etc.	1,48	2,25
65	Coiffures	1,45	15,30
66	Parapluies, cannes, etc.	1,42	120,75
25	Sel, soufre, terre, pierre, etc.	1,42	2,14
73	Produits de fer et d'acier	1,28	2,41
51	Poils d'animaux, fils et tissus	1,13	1,04
83	Articles divers en métaux communs	1,09	2,29

Tableau C2. Secteurs où le Canada possède un ACR aux États-Unis, mais non la Chine

SH	Description	ACR, Canada
27	Combustibles minéraux, huiles, etc.	7,56
01	Animaux vivants	6,06
06	Arbres et plantes vivants	3,18
48	Papier et carton	2,95
76	Aluminium	2,86
75	Nickel et articles connexes	2,84
87	Véhicules (sauf ferroviaires) et pièces	2,75
18	Cacao	2,57
19	Produits de pâtisserie	2,18
17	Sucre	1,87
47	Pâte de bois, etc.	1,86
68	Pierre, plâtre, ciment, etc.	1,80
74	Cuivre et articles connexes	1,76
72	Fer et acier	1,61
22	Boissons	1,58
31	Engrais	1,53
40	Caoutchouc	1,22
89	Navires et bateaux	1,09
11	Produits de minoterie	1,08
26	Minerais, scories et cendres	1,03

Tableau C3. Secteurs où la Chine possède un ACR aux États-Unis, mais non le Canada

SH	Description	ACR, Chine
67	Plumes, duvet, fleurs artificielles, etc.	126,24
64	Chaussures	77,92
46	Vannerie, sparterie, etc.	70,70
42	Articles en cuir, etc.	37,24
95	Jouets et matériel de sport	14,28
62	Vêtements tissés	10,82
63	Autres articles de textile	10,46
91	Horloges et montres	10,04
50	Soie, filés et tissus en soie	9,79
69	Produits en céramique	7,28
61	Vêtements en tricot	5,16
92	Instruments de musique	4,44
96	Produits manufacturés divers	4,18
05	Produits d'origine animale	4,17
57	Revêtements de sol en matière textile	3,82
36	Explosifs	2,95
82	Outils, coutellerie, etc.	2,75
80	Étain et articles connexes	2,50
81	Métaux communs	1,51
14	Autres produits d'origine végétale	1,23
85	Machines électriques	1,15
09	Épices, café et thé	1,14
70	Verre et articles en verre	1,11
13	Gommes, résines et extraits végétaux	1,07
20	Aliments en conserve	1,01

la part de marché initiale du pays j (le Canada) et S_{ik} est la part de marché initiale du concurrent (la Chine) dans les importations du bien i aux États-Unis. Pour un examen plus détaillé de cette version de l'APMC, consulter Holst et Weiss (2004).

En appliquant l'analyse de la part de marché constante aux importations américaines de biens canadiens sur la période 1995-2005, on constate que le Canada a subi une forte concurrence de la part de la Chine dans presque tous les segments du marché américain. Dans le tableau qui suit, les importations américaines sont ventilées en douze grandes catégories⁶. En termes absolus, les États-Unis ont accru leurs importations du Canada dans toutes les catégories (la hausse la plus importante étant survenue dans l'industrie du pétrole — 60 milliards de dollars durant la dernière décennie).

La troisième colonne, intitulée effet lié à la part de marché constante, montre la valeur hypothétique des exportations canadiennes si le Canada avait conservé sa part initiale du marché en 1995 (exprimée en dollars et en pourcentage de l'augmentation réelle). Ce sont les machines et les véhicules automobiles qui montrent le plus important effet lié à la part de marché constante; si le Canada avait conservé sa part de marché initiale dans ces catégories, l'augmentation des importations américaines aurait été plus du double de celle observée. La compétitivité globale (somme du second et du troisième terme de l'équation précédente) montre l'effet de la compétitivité du Canada par rapport au reste des importations sur le marché américain. Dans les catégories où le Canada a vu sa part de marché diminuer, l'effet est négatif. Encore une fois, ce sont les machines et les véhicules automobiles qui

Tableau C4 : Compétitivité des exportations canadiennes dans le marché américain

Catégorie	Augmentation des importations américaines du Canada, 1995-2005		Effet lié à la part de marché constante		Compétitivité globale		Compétitivité par rapport à la Chine	
	Millions de \$ CAN	Augm. en %	Millions de \$ CAN	Augm. en %	Millions de \$ CAN	Augm. en %	Millions de \$ CAN	Augm. en %
Agriculture, aliments et boissons	8 288	7 082	85	1 206	15	-18 188	-219	
Minerais et métaux	9 544	18 173	190	-8 630	-90	-93 153	-976	
Pétrole	60 540	61 098	101	-558	-1	41 994	69	
Produits chimiques	8 077	13 747	170	-5 669	-70	-19 417	-240	
Plastiques et caoutchouc	8 731	7 799	89	932	11	-15 947	-183	
Bois et papier	6 893	13 316	193	-6 423	-93	-53 505	-776	
Vêtements et textiles	1 384	1 825	132	-441	-32	-3 202	-231	
Machines	5 514	11 090	201	-5 576	-101	-211 860	-3 842	
Matériel électrique	3 607	5 728	159	-2 122	-59	-43 320	-1201	
Véhicules automobiles	18 837	40 243	214	-21 405	-114	-338 927	-1799	
Autre matériel de transport	4 394	4 351	99	43	1	-17 319	-394	
Produits manufacturés divers	13 297	17 500	132	-4 203	-32	-35 679	-268	
Total	149 106	195 618	131	-46 512	-31	-591 270	-397	

Les données ayant servi aux calculs ont été obtenues de Statistique Canada.

⁶ Agriculture, aliments et boissons : SH 01-24; minerais et métaux : SH 25, 26, 68-81; pétrole : SH 27; produits chimiques : SH 28-38; plastiques et caoutchouc : SH 38-40; bois et papier : SH 41-49; vêtements et textiles : SH 50-67; machines : SH 84; matériel électrique : SH 85; véhicules automobiles : SH 87; autre matériel de transport : SH 86, 88 et 89; articles manufacturés divers : SH 82, 83, 90-98.

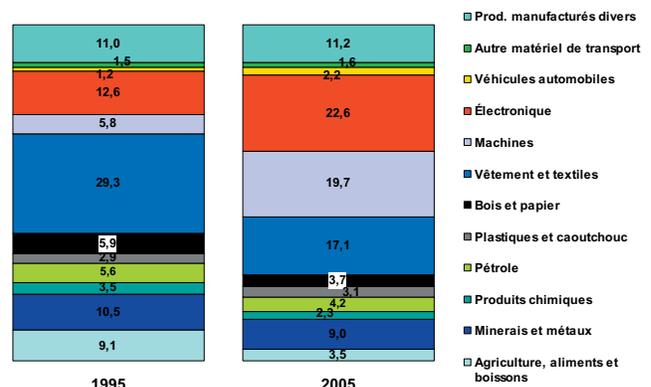
rèvent l'effet le plus marqué. La dernière colonne renferme la mesure de la compétitivité du Canada par rapport à la Chine (second terme de l'équation) dans toutes les catégories (sauf le pétrole); on constate que la part de marché cédée à la Chine a eu un effet important sur le Canada. Ainsi, les gains les plus importants de la Chine sur le marché américain se situent dans les secteurs des machines, du matériel électrique et des véhicules automobiles. La perte de compétitivité du Canada dans ces catégories est plusieurs fois supérieure à l'augmentation globale enregistrée dans ces groupes.

L'APMC des importations américaines de biens canadiens montre un effet de marché constant de 131 p. 100, c'est-à-dire que l'augmentation des importations américaines aurait été de 30 p. 100 plus élevée si le Canada avait maintenu sa part de marché initiale. Dans l'ensemble, Le changement absolu dans la part de marché relative du Canada par rapport à la Chine représente quatre fois la valeur de l'augmentation des importations américaines en provenance du Canada.

En résumé, l'avantage comparé révélé indique que la Chine n'est pas un concurrent du Canada sur le marché américain puisque les atouts de la Chine ne se trouvent pas dans les mêmes secteurs que ceux du Canada. Toutefois, en utilisant l'analyse de la part de marché constante pour décomposer les effets sur la croissance des importations canadiennes aux États-Unis, on observe que le Canada est exposé à la concurrence de la Chine surtout dans les secteurs des machines, du matériel électrique et des véhicules automobiles. C'est là une distinction importante parce que la mesure de l'ACR identifie les secteurs où la Chine et le Canada possèdent aujourd'hui des atouts sur le marché américain, alors qu'on peut soutenir que l'analyse de la part de marché constante vise davantage l'avenir. À titre d'exemple, même si la Chine exporte peu de produits de l'automobile aux États-Unis à l'heure actuelle, sa part est en forte progression (elle est passée de 0,4 p. 100 en 1995 à 2,1 p. 100 en 2005) et donc représentera de plus en plus une menace pour le Canada dans ce segment du marché américain. L'analyse de l'ACR révèle que le Canada possède actuellement un avantage comparé dans les exportations de produits de l'automobile aux États-Unis, mais non la Chine. Si la croissance des exportations chinoises dans ce secteur se poursuit, l'analyse de la part de marché constante indique qu'elle pourrait éventuellement devenir un concurrent de taille.

Ce fait ressort de l'évolution rapide de la composition des exportations chinoises (voir la figure C2). La Chine est en voie de passer d'un exportateur de produits manufacturés à coefficient élevé de main-d'œuvre et à faible coût à un exportateur de produits des secteurs à capitalisation intensive et plus axés sur la haute technologie. Une étude récente de Dani Rodrik (2006) indique que la Chine offre un panier d'exportations qui renferme des produits beaucoup plus complexes que ce que l'on devrait normalement attendre d'un pays ayant ce niveau de revenu⁷. À mesure que les exportations de la Chine évolueront vers des produits plus complexes, le Canada devrait ressentir une pression accrue émanant de la compétitivité croissante des exportations chinoises. S'il ne s'ajuste pas à la réalité de la concurrence provenant de la Chine, le Canada ne pourra exploiter au maximum l'avantage que lui confère le fait d'être voisin du plus grand marché au monde.

Figure C2
Exportations de la Chine vers le monde (part du total)



Source : Statistique Canada

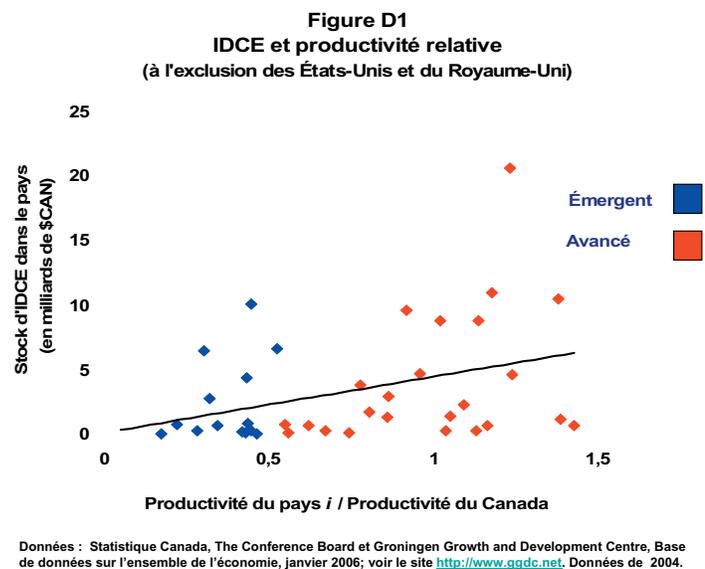
⁷ Dani Rodrik (2006), *What's so Special about China's Exports?*, NBER Working Paper Series, n° 11947.

ENCADRE D : L'INVESTISSEMENT DIRECT DU CANADA À L'ÉTRANGER : QUEL RÔLE JOUENT LES ÉCARTS DE TECHNOLOGIE DANS L'INVESTISSEMENT DIRECT VERTICAL ET HORIZONTAL?

L'économie canadienne dépend étroitement du commerce international puisque les importations et les exportations représentaient 72 p. 100 du produit intérieur brut (PIB) canadien en 2005. Mais le commerce est loin d'être le seul lien international d'importance. L'investissement étranger direct — entrant et sortant — contribue aussi à la prospérité du Canada. L'investissement direct entrant apporte dans son sillage des technologies nouvelles, des capitaux et des façons inédites d'organiser et de mener l'activité économique, tandis que l'investissement direct sortant est essentiel pour renforcer l'intégration du Canada aux chaînes d'approvisionnement mondiales et élargir les possibilités d'exportation. Cet exposé traite de l'investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE), qui atteignait 34 p. 100 du PIB en 2004 et qui joue un rôle clé dans le bon fonctionnement de l'économie canadienne. La question suivante se pose : Comment les différences dans les niveaux de technologie entre pays influent-elles sur la localisation de l'investissement direct du Canada? Les entreprises canadiennes recherchent-elles et exploitent-elles les écarts de dotation en ressources, par exemple la main-d'œuvre qualifiée, ou visent-elles à prendre une expansion horizontale sur les marchés étrangers? Le fait d'avoir des niveaux de technologie qui se rapprochent de ceux du Canada renforce-t-il ou atténue-t-il ces motifs de faire des investissements directs dans un pays?

L'investissement direct peut se diviser en deux grandes catégories : l'investissement vertical et l'investissement horizontal. Il y a investissement direct vertical lorsqu'une entreprise fragmente son processus de production à l'échelle internationale, répartissant les divers segments de ce processus de production entre différents pays. Cela englobe l'investissement étranger direct axé sur la recherche de main-d'œuvre, l'extraction de ressources et l'impartition de composants. Par ailleurs, il y a investissement direct horizontal lorsqu'une entreprise reproduit le même procédé de production dans différents pays; cela englobe les motifs d'investissement axés sur la recherche de marchés et la différenciation des produits. Les décisions d'investissement direct vertical sont motivées par le désir d'exploiter les avantages comparés respectifs des différents pays. Ces investissements permettent aux entreprises d'organiser leur production selon les endroits où il est le plus efficace d'implanter chaque élément du processus. Par ailleurs, l'investissement direct horizontal est motivé par les obstacles au mouvement des biens et des services, par exemple les barrières tarifaires ou les coûts de transport élevés; ces facteurs créent des incitations à reproduire le processus de production à l'étranger. Mais quel rôle les écarts de technologie entre pays jouent-ils dans les décisions ayant trait à l'investissement direct horizontal et vertical? Le cas du Canada est examiné dans la présente section.

Comme on pouvait s'y attendre, les États-Unis devançant nettement les autres pays comme première destination de l'IDCE. De même, le Royaume-Uni abrite un volume important d'IDCE. Cependant, en raison de l'importance de l'IDCE qui se trouve aux États-Unis et au Royaume-Uni, il est difficile de voir graphiquement la répartition de l'IDCE dans les autres pays lorsque les premiers y sont inclus. Par conséquent, les États-Unis et le Royaume-Uni ont été écartés de la figure D1 qui présente l'IDCE en fonction de la productivité du pays étranger par rapport à celle du Canada. La productivité est utilisée comme mesure approximative du niveau de technologie des pays étrangers par rapport à celui du Canada¹. Sur ce graphique,



on peut voir un profil en nébuleuse allant de gauche à droite. Il révèle une relation positive, représentée par la ligne de tendance, entre l'IDCE et le niveau de technologie; un niveau plus élevé de technologie dans un pays est associé à un niveau plus élevé d'IDCE. Lorsque l'échantillon est réparti entre les économies avancées et les économies émergentes, comme dans la figure D1 où les deux groupes sont représentés par des points de couleur différente, le même profil en nébuleuse est visible pour les deux groupes, mais à des échelles différentes; les investissements dans les économies avancées sont sensiblement plus importants. Fait intéressant, lorsqu'on examine les deux groupes séparément, la pente de la ligne de tendance est plus élevée dans les économies émergentes. Autrement dit, le fait d'avoir une technologie qui se rapproche davantage de celle du Canada est associé à un niveau plus élevé d'IDCE, et l'importance d'une technologie supérieure est relativement plus grande dans les économies émergentes que dans les économies avancées². Le profil observé est intéressant, mais cette relation positive requiert un examen plus approfondi : il pourrait y avoir d'autres facteurs en jeu que ne saisit pas le graphique. De plus, il ne fait pas la distinction entre l'investissement étranger direct de type vertical et celui de type horizontal.

Modèle et régressions

Pour tenter de mieux comprendre le rôle des écarts de technologie dans la localisation de l'investissement direct canadien, le présent exposé s'inspire des travaux d'Ihrig (2005) en appliquant au cas du Canada le modèle qu'il a élaboré. Voici ce modèle :

$$\begin{aligned} & \text{Investissement direct réel du pays } j \text{ dans le pays } i \\ &= h_1 (\text{sumgdp}) + h_2 (\text{sumgdp} \times \text{tech}) + h_3 (\text{gdpdiff})^2 \\ &+ v_1 (\text{skilldiff}) + v_2 (\text{skilldiff} \times \text{tech}) + v_3 (\text{skilldiff} \times \text{gdpdiff}) + \text{contrôles} \end{aligned}$$

où le pays j est le Canada et le pays i est le pays bénéficiaire, sumgdp est la somme du PIB réel du Canada et de l'autre pays, tech est défini comme étant $| (A^i/A^{\text{monde}}) - 1 |$, où A^i est la productivité du travail mesurée par la production horaire dans le pays i , et A^{monde} est la moyenne mondiale correspondant à l'ensemble des pays disponibles pour cette année, gdpdiff est la différence entre le PIB réel du Canada et celui de l'autre pays, skilldiff est la valeur absolue de l'écart de main-d'œuvre qualifiée entre le Canada et l'autre pays, la main-d'œuvre qualifiée étant mesurée par la proportion des gens occupant des emplois professionnels, techniques et connexes dans l'emploi total, contrôles consiste en indices des coûts du commerce et de l'investissement par pays, et une variable représentant la distance approximative entre ce pays et le Canada.

Les trois premiers termes du modèle, qui ont des coefficients h_n , sont utilisés pour saisir le motif horizontal de l'investissement direct. Le résultat de sumgdp devrait donc être positif, parce qu'un niveau plus élevé d'investissement direct horizontal devrait survenir entre les pays ayant une plus grande taille économique. Étant donné que $\text{sumgdp} \times \text{tech}$ sert à saisir l'effet de la technologie sur l'investissement direct horizontal, le résultat de ce terme peut être positif ou négatif, parce que la technologie peut freiner ou amplifier l'investissement direct horizontal. Enfin, gdpdiff^2 devrait être négatif parce qu'il est à prévoir que des écarts de PIB plus importants réduiront la motivation à l'origine de l'investissement direct horizontal. Les trois termes suivants, qui portent des coefficients v_n , tentent de saisir le motif à l'origine de l'investissement direct vertical. Dans le cas présent, on s'attend à ce que les résultats de la variable skilldiff soient positifs parce que l'investissement direct vertical est motivé par le désir d'exploiter les différences de dotations, par exemple une main-d'œuvre plus qualifiée ou des coûts salariaux inférieurs. Comme pour les termes représentant l'investissement direct

¹ Tel qu'indiqué plus loin dans l'exposé, la productivité du travail, mesurée par la production horaire, est utilisée comme mesure approximative de la technologie, comme dans l'article de Jane Ihrig (2005), « The Influence of Technology on Foreign Direct Investment », *American Economic Association Papers and Proceedings*, vol. 95, n° 2, p. 309-313.

² À noter que ce commentaire est fondé sur un nombre relativement restreint d'observations; un échantillon de plus grande taille pourrait permettre de répondre à cette observation.

horizontal, $skilldiff \times tech$ est utilisé pour mesurer l'effet d'amplification ou d'atténuation de la technologie sur l'investissement direct vertical et il peut être positif ou négatif. Enfin, $skilldiff \times gdpdiff$ devrait avoir une valeur négative.

Un ensemble restreint de données en panel de ces variables a été utilisé; il couvre une période de quatre ans (2001 à 2004) ainsi que 49 pays. La régression est basée sur la méthode des effets fixes, qui tient compte du fait qu'il y a des différences entre pays ou entre les périodes dans les données en raison de l'absence de certaines variables du modèle. Dans un premier temps, les calculs ont été faits avec l'échantillon total. L'IDCE³ a été régressé sur les variables du modèle ci-dessus. Mais les motifs à l'origine de l'investissement dans les pays développés peuvent être très différents des facteurs qui déterminent l'investissement dans les économies émergentes. Par conséquent, l'échantillon a aussi été réparti en deux groupes⁴ — les économies avancées et les économies de marché émergentes — et les régressions ont été calculées à nouveau. Le nombre plus limité d'observations dans ces deux dernières régressions réduit leur pouvoir explicatif, mais certains résultats utiles en ressortent tout de même. Ils sont présentés au tableau D1. Étant donné que les États-Unis abritent un volume si important d'IDCE, des régressions ont été faites avec le sous-échantillon complet et les deux sous-échantillons excluant les États-Unis. Mais le modèle semble alors devenir instable et seulement deux variables demeurent significatives (au seuil de 5 p. 100) dans l'échantillon complet, une dans le sous-échantillon des économies avancées, mais aucune dans le sous-échantillon des économies émergentes.

Fait intéressant, les résultats pour le Canada diffèrent de ceux obtenus par Ihrig (2005) pour les États-Unis. Cela peut sembler étonnant, parce que tant le Canada que les États-Unis sont des économies avancées et qu'ils partagent de nombreuses caractéristiques et un degré assez élevé d'intégration économique. Ihrig constate un soutien pour l'investissement direct horizontal en provenance des États-Unis dans l'échantillon complet de pays et, aussi, pour les économies avancées. Dans le cas des économies de marché émergentes, elle observe un soutien seulement pour l'investissement direct vertical en provenance des États-Unis. Dans le cas du Canada, toutefois, les résultats présentés au tableau D1 corroborent l'investissement direct vertical dans l'échantillon complet plutôt que l'investissement direct horizontal. Les résultats pour l'IDCE allant dans les marchés émergents sont trop imprécis pour permettre de faire des observations, mais ceux qui portent sur les économies avancées n'appuient pas la thèse de l'investissement direct horizontal.

Les résultats pour $sumgdp$, qui est le terme représentant l'investissement direct horizontal, sont à l'opposé de ce que l'on pouvait prévoir : le coefficient est négatif, ce qui indique qu'à mesure qu'augmente la taille économique des paires de pays, l'IDCE diminue. Cela est contraire à ce que Ihrig a constaté pour les États-Unis, où plus la somme des PIB des deux économies est élevée, plus est important l'investissement direct des États-Unis. Retournant au cas du Canada, le terme $sumgdp \times tech$ arbore un coefficient positif, ce qui signifie que plus la technologie du pays bénéficiaire se rapproche de la moyenne mondiale, moins il reçoit d'investissement direct horizontal du Canada. Ainsi, le fait de posséder une technologie qui se rapproche de celle du Canada a un effet d'atténuation sur l'IDCE motivé par des considérations horizontales. Le résultat du troisième terme de l'investissement direct horizontal, $gdpdiff^2$, est zéro, soit le même résultat que celui obtenu par Ihrig pour les États-Unis. Dans l'ensemble, ces résultats n'appuient pas le motif fondé sur l'investissement direct horizontal. Étant donné que des résultats similaires ont été obtenus avec la régression des économies avancées, on peut affirmer la même chose pour ce sous-groupe.

³ À noter que des régressions semblables ont été calculées en utilisant l'IEDC comme variable dépendante; mais la majorité des variables étaient non significatives; par conséquent, ces résultats ne sont pas présentés ici. Des travaux supplémentaires seraient requis afin d'expliquer ces résultats non significatifs.

⁴ Les pays sont répartis entre les catégories « avancé » et « émergent » sur la base de leur caractérisation dans la base de données Perspectives de l'économie mondiale, du Fonds monétaire international. La définition des économies avancées utilisée par Ihrig englobe les pays de l'OCDE en 1994 mais non certains pays qui entrent dans la définition du FMI, comme Singapour et Taïwan.

Les résultats obtenus pour les termes représentant l'investissement direct vertical, par contre, appuient le rôle joué par le facteur dans l'IDCE. Pour l'ensemble de l'échantillon, le coefficient de la variable *skilldiff* est positif, ce qui signifie que plus l'écart de compétence entre le Canada et l'autre pays est important, plus l'IDCE augmente. Fait intéressant, ce résultat s'observe aussi pour le sous-échantillon des économies avancées. L'effet de la technologie à ce niveau, saisi par la variable *skilldiff* × *tech*, est négatif, ce qui signifie que plus la technologie du pays bénéficiaire se rapproche de la moyenne mondiale, plus il reçoit d'investissement direct vertical; ainsi, une meilleure technologie a un effet d'amplification. Le dernier terme, soit *skilldiff* × *gdpdiff*, est de petite taille et statistiquement non significatif, comme dans Ihrig (2005). Malheureusement, lorsque l'échantillon est subdivisé, aucun des résultats obtenus pour les économies de marché émergentes n'est significatif et les résultats des trois dernières variables de l'échantillon des économies avancées — celles qui saisissent le motif de l'investissement direct vertical — ne sont pas non plus significatifs. Néanmoins, même si on ne peut s'y fier, ils incitent à penser que l'échantillon des économies avancées suit le même profil que l'échantillon complet : les résultats appuient l'investissement direct vertical provenant du Canada mais non l'investissement horizontal.

Tableau D1 : Régressions de l'investissement direct canadien à l'étranger, méthode des effets fixes

Variable	Ensemble des pays	Économies avancées	Économies de marché émergentes
<i>sumgdp</i>	-0,07** (0,02)	-0,09** (0,03)	0,03 (0,03)
<i>sumgdp</i> × <i>tech</i>	0,22** (0,04)	0,23** (0,04)	-0,03 (0,07)
<i>gdpdiff</i> ²	0,00** (0,00)	0,00** (0,00)	0,00 (0,00)
<i>skilldiff</i>	8,40* (4,20)	12,88 (7,11)	-0,19 (2,10)
<i>skilldiff</i> × <i>tech</i>	-13,18* (6,47)	-18,76 (11,08)	0,67 (3,44)
<i>skilldiff</i> × <i>gdpdiff</i>	0,00 (0,00)	0,00 (0,00)	0,00 (0,00)
Nombre d'observations	131	93	38
R ²	0,90	0,91	0,14

Note : Les régressions ont été calculées à l'aide de STATA. Les erreurs types sont présentées entre parenthèses.

* Statistiquement significatif au seuil de 5 p. 100.

** Statistiquement significatif au seuil de 1 p. 100.

Interprétation

Tel qu'indiqué précédemment, il est étonnant en un sens que les résultats obtenus pour le Canada diffèrent de ceux des États-Unis. Cependant, les États-Unis sont la première puissance économique au monde et ils abritent de nombreuses grandes entreprises engagées dans l'investissement étranger direct — c'est-à-dire des multinationales. Les résultats obtenus par Ihrig à l'appui de l'investissement direct horizontal des États-Unis sont donc compréhensibles, parce que les entreprises de plus grande taille ont une probabilité plus élevée d'avoir les ressources nécessaires pour reproduire leur processus de production à l'étranger.

Mais qu'en est-il du Canada? Pourquoi les données pointent-elles vers l'investissement direct vertical plutôt que l'investissement direct horizontal?

Premièrement, envisageons la répartition de l'investissement étranger direct du Canada par industrie, tel qu'illustré à la figure D2. L'IDCE est dominé par le secteur des finances et des assurances, qui englobe près de la moitié (45 p. 100) du stock d'IDCE. Les investissements dans le secteur de l'énergie et des métaux viennent au second rang à 22 p. 100, traduisant l'importance de l'investissement direct axé sur les ressources. Ces deux catégories représentent à elles seules les deux tiers de l'ensemble de l'IDCE et les deux cadrent bien avec le motif de l'investissement direct vertical. Certes, tout l'IDCE dans ces catégories n'est pas de nature verticale, mais la logique de l'investissement vertical tient : les entreprises qui cherchent à optimiser leur production dans différents pays peuvent implanter des procédés d'affaires comme ceux des finances et des assurances à l'étranger, ou choisir

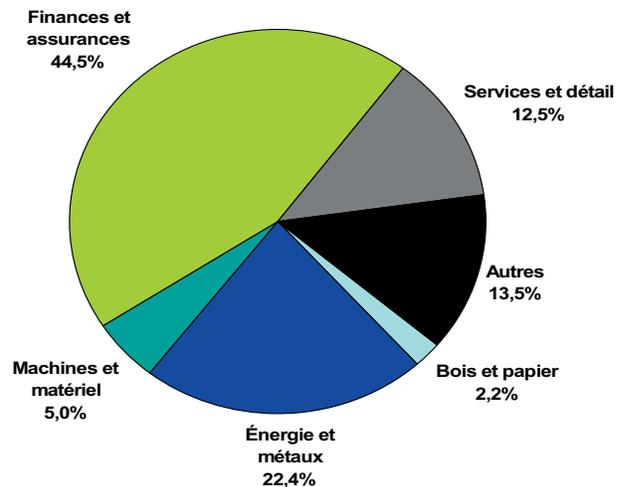
d'investir dans les matières premières, par exemple l'énergie et les métaux, dont elles ont besoin pour leurs activités⁵.

Deuxièmement, la baisse des coûts de transport, le développement rapide et continu des technologies de l'information et des communications et l'abaissement des barrières au commerce et à l'investissement ont aidé à faire progresser la fragmentation internationale de la production et, ainsi, l'expansion des chaînes de valeurs partout dans le monde. Dans ce contexte, les résultats qui appuient l'argument selon lequel l'IDCE est motivé par des considérations verticales plutôt qu'horizontales est logique, parce que les entreprises canadiennes s'efforcent de soutenir la concurrence mondiale en s'intégrant et en recourant aux chaînes de valeur mondiales. Mais comment des niveaux de technologie différents comme on en observe entre pays s'insèrent-ils dans ces décisions?

Si la technologie est considérée comme un facteur de production semblable aux facteurs traditionnels, le motif de l'investissement direct vertical signifie que les entreprises recherchent des différences au niveau de la main-d'œuvre, du capital et de la technologie au moment de choisir l'endroit où elles investiront. Les résultats obtenus ici n'appuient pas cette interprétation pour le Canada. Plutôt que de constater que les écarts de technologie amplifient l'effet de la variable *skillediff* sur l'IDCE, c'est le fait d'avoir une technologie se rapprochant davantage de la moyenne mondiale qui est lié à un plus haut niveau d'IDCE. Ainsi, on pourrait affirmer que les entreprises canadiennes recherchent des différences au niveau de la main-d'œuvre et du capital, mais des similitudes sur le plan technologique. Cette brève analyse ne permet pas d'établir clairement pourquoi il en est ainsi, mais il y a diverses explications possibles. Les entreprises peuvent avoir besoin de méthodes de production pour effectuer un transfert approprié vers le pays étranger, ce qui nécessiterait un niveau similaire de technologie. Des niveaux de technologie plus élevés dans les pays bénéficiaires pourraient permettre une meilleure coordination avec les bureaux de l'entreprise dans le pays investisseur. Enfin, il pourrait aussi y avoir une corrélation entre des niveaux de technologie plus élevés et d'autres facteurs non examinés ici qui sont susceptibles d'influer sur les stimulants à l'IDCE.

Ce bref exposé ne permet pas d'explorer pleinement l'influence possible de niveaux de technologie différents dans les pays bénéficiaires sur l'investissement étranger direct horizontal et vertical; cependant, il donne un premier aperçu des effets sur l'IDCE et pourrait constituer un premier pas en vue d'approfondir la recherche.⁶ Globalement, les résultats appuient l'hypothèse voulant que l'investissement direct vertical détermine l'IDCE et que des niveaux plus élevés de technologie aient un effet positif sur ce motif d'investissement.

Figure D2
Répartition de l'IDCE par industrie



Données : Statistique Canada, données de 2004.

⁵ Bien que les différences ne représentent pas une approximation parfaite des écarts de dotation entre pays pour les autres facteurs, par exemple les ressources naturelles, une abondance moins grande de main-d'œuvre qualifiée rendrait plus difficile l'exploitation de ces ressources et, ainsi, accroîtrait la probabilité d'investissements dans ces domaines.

⁶ Par ailleurs, l'ajout de données supplémentaires pourrait permettre de résoudre le problème du manque de signification de certains résultats. Une meilleure mesure de la variable utilisée dans la présente section pour représenter l'investissement direct vertical pourrait aussi se révéler utile, parce que la main-d'œuvre qualifiée donne une approximation imparfaite des autres écarts dans la dotation en facteurs.