Affaires étrangères et Commerce international Canada
Foreign Affairs and International Trade Canada
Canada

Le commerce international du Canada

Le point sur le commerce et l'investissement - 2009

Supplément spécial :

La performance du Canada dans les marchés émergents

Le commerce international du Canada

Le point sur le commerce et l'investissement – 2009

Ce document est disponible sur notre site web à
<< www.international.gc.ca/economist-economiste/performance >>.

À PROPOS DE CE DOCUMENT

Le commerce international du Canada – 2009 a été rédigé par Rick Cameron du Bureau de l'économiste en chef d'Affaires étrangères et Commerce international Canada. Y ont aussi contribué Erik Ens (chapitre VI), David Boileau et Emily Yu (Les exportateurs canadiens : vendre davantage de produits sur plus de marchés), Bjorn Johannson (Les ventes à l'étranger des filiales étrangères des sociétés canadiennes) et Lydia Gosselin-Couture (Les échanges intra-entreprises entre le Canada et les États-Unis, et soutien statistique), Florence Jean-Jacobs (soutien statistique) et Christine O'Connell (soutien administratif). L'article spécial a été rédigé par Mykyta Vesselovsky avec la collaboration de Florence Jean-Jacobs, Erik Ens et David Boileau. Patricia Fuller, économiste en chef, a assuré la supervision éditoriale.

Le rapport est fondé sur les données statistiques disponibles au 30 avril 2009.

Vos commentaires sur le rapport de cette année seraient appréciés. Veuillez les transmettre à Rick Cameron à : << richard.cameron@international.gc.ca >>.

© Ministre des Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, 2009

ISBN 978-0-662-06781-8

No de catalogue FR2-8/2009

Table des matières

Message du ministre 1

Aperçu 3

I. La performance de l'économie mondiale 7
- **Aperçu et perspectives globales** 7
- **Les États-Unis** 8
- **Le Japon** 10
- **La zone euro** 10
- **Le Royaume-Uni** 11
- **Les économies émergentes** 11
  - Les économies émergentes d'Asie 11
  - Les pays émergents d'Europe 12
  - L'Amérique latine et les Caraïbes 13
  - Les économies de la Communauté des États indépendants (CEI) 13
  - Le Moyen-Orient 14
  - L'Afrique 14
- **Hypothèses et risques** 15

II. Aperçu de l'évolution du commerce mondial 17
- **Le commerce des marchandises** 17
  - Le commerce en valeur (nominal) 17
  - Le commerce en volume (réel) 19
  - Prix et taux de change 20
  - Principaux pays participant au commerce des marchandises 20
- **Le commerce des services** 21
  - Principaux pays participant au commerce des services 22

III. La performance économique du Canada 25
- **Le produit intérieur brut** 25
- **La croissance du PIB par province** 28
- **L'emploi** 31
- **Le dollar canadien** 33
- **Les taux d'intérêt** 33
- **L'inflation** 33

IV. Aperçu de la performance commerciale du Canada 37
Les biens et services 37
Encadré : Diversification du commerce du Canada 39
Encadré : Les ventes à l'étranger des filiales étrangères de sociétés canadiennes 40
Le commerce des biens 42
Performance sectorielle du commerce des biens 43
Le commerce des services 46
Encadré : L'évolution de l'excédent commercial du Canada 48
Le compte courant 48
Encadré : Les échanges intra-entreprises entre le Canada et les États-Unis 49

V. Points saillants de l'évolution du commerce des marchandises du Canada 51
Le commerce avec les dix principaux partenaires commerciaux 52
Les exportations de marchandises 52
Encadré : Exportateurs canadiens : vendre davantage de produits sur plus de marchés 53
Les importations de marchandises 55
Le commerce des marchandises par principaux produits 57
Le commerce des marchandises par grands groupes de produits 58
Produits énergétiques 58
Véhicules et pièces 58
Machines et appareils mécaniques 59
Machines et matériel électriques et électroniques 60
Matériel technique et scientifique 60
Produits agricoles et agroalimentaires 61
Minéraux et métaux 61
Produits chimiques, plastiques et caoutchouc 62
Bois, pâte et papier 63
Textiles, vêtements et cuir 63
Biens de consommation et produits manufacturés divers 64
Autre matériel de transport 64
Le commerce au niveau des provinces et des territoires 65

VI. Aperçu de la performance du Canada en matière d'investissement 67
Entrées d'investissement étranger direct dans le monde 67
Sorties d'investissement étranger direct dans le monde 70
La performance du Canada – les stocks d'IED 70
Parts régionales et sectorielles du stock d'IED entrant au Canada 72
Parts régionales et sectorielles du stock d'IDCE 74

VII. Nouveaux horizons pour le Canada : le retour à un monde multipolaire 77
Le monde en émergence 77
Déterminants de la croissance et importance du commerce 81
Tendances et projections de la croissance dans le monde en émergence 82
Répercussions de la croissance des marchés émergents sur les intérêts commerciaux du Canada 83
Le commerce du Canada avec les marchés émergents : Négligeons-nous des débouchés? 85
Analyse par pays et par région 87

Profils de la performance du Canada en matière de compétitivité : examen de l'avantage comparatif du Canada dans les marchés émergents 89
Mesures de la compétitivité 90
Établir les valeurs de référence : la compétitivité du Canada dans les marchés autres que les États-Unis 90
Analyse globale et analyse détaillée 92
Analyse de la compétitivité régionale par secteur 93
L'Asie 94
La Chine 96
L'Inde 97
L'Indonésie 97
La Malaisie 98
L'Amérique latine et les Caraïbes (ALC) 99
Le Mexique 100
Le Brésil 101
Le Venezuela 101
La Colombie 102
Les pays émergents d'Europe 102
La Russie 102
La Turquie 103
L'Afrique 104
L'Afrique du Sud 105
L'Algérie 105
Le Moyen-Orient 106
Les Émirats arabes unis (É.A.U.) 106
L'Arabie saoudite 107
L'Égypte 108
Conclusions 108

Figures

Figure 3-1 : Croissance du PIB réel canadien 25
Figure 3-2 : PIB réel en termes de dépenses 26
Figure 3-3 : Croissance du PIB réel par province 28
Figure 3-4 : Taux de chômage au Canada 31
Figure 3-5 : Taux de chômage au Canada et dans les provinces 32
Figure 3-6 : Indices des taux de change annuels 32
Figure 3-7a : Indices des prix des produits de base et des taux de change 34
Figure 3-7b : Indices mensuels des prix des produits de base et des taux de change 34
Figure 3-8 : Taux directeur de la Banque du Canada 35
Figure 3-9 : IPC et IPC de référence 35
Figure 3-10 : IPC par province 36

Figure 4-1 : Exportations de biens et services par grande région 38
Figure 4-2 : Importations de biens et services par grande région 38
Figure 4-3 : Croissance des exportations et des importations de biens et services par grande région . . 39
Figure 4-4 : Croissance des exportations de biens par grand groupe 43
Figure 4-5 : Croissance des importations de biens par grand groupe 45

Figure 5-1 : Parts des exportations de marchandises par province 66
Figure 5-2 : Parts des importations de marchandises par province 66

Figure 6-1 : Entrées mondiales de capitaux 67
Figure 6-2 : Entrées mondiales d'IED 69
Figure 6-3 : Part des fusions et acquisitions dans les entrées mondiales d'IED 69
Figure 6-4 : Sorties mondiales d'investissement direct 70
Figure 6-5 : Stocks d'IED entrant et sortant du Canada 70
Figure 6-6 : Parts du stock d'IED au Canada 72
Figure 6-7 : Parts de l'IDCE 74

Tableaux

Tableau 1-1 : Croissance du PIB réel dans certaines économies 8

Tableau 2-1 : Commerce mondial des marchandises, par région et pour certains pays 18
Tableau 2-2 : Principaux pays exportateurs et importateurs dans le commerce mondial des marchandises 20
Tableau 2-3 : Commerce mondial des services, par région et pour certains pays 21
Tableau 2-4 : Exportations mondiales de services 22

Tableau 4-1 : Commerce des biens et services du Canada avec ses principaux partenaires 38
Tableau 4-2 : Commerce des services par grande catégorie 46

Tableau 5-1 : Commerce des marchandises du Canada, principaux produits 56
Tableau 5-2 : Commerce des marchandises par province et territoire 65

Tableau 6-1 : Entrées mondiales d'IED, certaines régions et économies 68
Tableau 6-2 : Stock d'investissement étranger direct au Canada par région 71
Tableau 6-3 : Stock d'investissement étranger direct au Canada, certaines industries 72
Tableau 6-4 : Stock d'investissement direct du Canada à l'étranger par région 74
Tableau 6-5 : Stock d'investissement direct du Canada à l'étranger, certaines industries 75

Supplément spécial

Figure 1 : PIB par habitant (PPA) 79
Figure 2 : Convergence de la croissance de la population 80
Figure 3 : Part du Canada dans les marchés d'importation des pays du groupe BRIC 84
Figure 4 : Profils de l'ACRN du Canada dans le monde 92
Figure 5 : Profils de l'ACRN du Canada dans le reste du monde (à l'exclusion des États-Unis) 92

Tableau 1 : Les principales économies en 2008, 2039 et 2050 83
Tableau 2 : Effets des changements dans les parts de marché des pays du groupe BRIC 85
Tableau 3 : Déterminants des exportations canadiennes 87
Tableau 4 : Exportations canadiennes par région, valeurs prévues et réelles 88
Tableau 5 : Exportations canadiennes vers certains pays, valeurs prévues et réelles 88
Tableau 6 : Les dix principaux produits selon l'avantage comparatif révélé normalisé (ACRN) du Canada dans les marchés autres que les États-Unis 93

Message

de

l'honorable Stockwell Day,

Ministre du Commerce international du Canada
et ministre de la porte d'entrée de l'Asie-Pacifique

À titre de ministre du Commerce international du Canada, il me fait plaisir de vous présenter l'édition 2009 du *Rapport sur le commerce international du Canada.*

L'année 2008 s'est révélée particulièrement difficile sur le plan économique pour l'ensemble des nations. Les grandes économies ont connu une sérieuse contraction et les prévisions laissent entrevoir une baisse de la production mondiale en 2009. Le commerce mondial a été touché de plein fouet. En fait, l'Organisation mondiale du commerce prévoit que le volume des échanges commerciaux dans le monde se contractera de 9 p. 100 cette année.

Largement ouverte au commerce extérieur, l'économie canadienne subit naturellement les effets de cette conjoncture. Mais nous possédons aussi un certain nombre d'atouts qui nous aident à affronter les difficultés actuelles. Nous pouvons compter sur un système financier robuste et nos finances publiques sont bien gérées. Nous sommes aussi résolument engagés sur la voie du libre-échange et nous rejetons catégoriquement toute politique de protectionnisme.

Dans ce contexte économique difficile, le Canada s'est fait l'ardent défenseur de régimes libres et ouverts de commerce et d'investissement. Les mesures de stimulation que nous avons adoptées sur le plan intérieur prévoient la suppression des droits tarifaires sur une gamme étendue d'importations de machines et de matériel, ce qui permettra aux entreprises canadiennes de se procurer plus facilement les biens nécessaires pour affronter la concurrence et prospérer dans l'économie mondiale. Nous nous employons aussi à supprimer les obstacles afin de favoriser un flux continu d'investissement étranger au Canada.

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALÉNA) demeure la pierre d'assise de notre politique de libre-échange. En particulier, nous travaillons en étroite collaboration avec les États-Unis en vue de renforcer et d'étendre nos liens commerciaux. Cette relation bilatérale essentielle fera l'objet d'une attention encore plus grande au cours de l'année à venir.

Comme il ressort clairement de cette édition du *Rapport sur le commerce international,* de vastes débouchés s'offrent au Canada pour poursuivre son expansion commerciale au-delà de l'Amérique du Nord. C'est là l'objectif fondamental de notre Stratégie commerciale mondiale.

Depuis que j'ai assumé les fonctions de ministre du Commerce international et de ministre de la porte d'entrée de l'Asie-Pacifique en novembre 2008, j'ai eu l'occasion de diriger des missions commerciales canadiennes dans les Amériques, en Europe et en Asie. Notre gouvernement a d'ailleurs atteint certains des objectifs qu'il s'était fixés. Comme en témoigne le présent rapport, nos exportations vers certains marchés clés ont progressé de manière significative en 2008 – de 10 p. 100 en Chine, de 30 p. 100 en Russie, de 35 p. 100 en Inde et de 71 p. 100 au Brésil.

Dans la foulée de notre récent accord de libre-échange avec l'Association européenne de libre-échange, nous avons conclu de nouvelles ententes avec le Pérou, la Colombie et la Jordanie, et des négociations sont en cours avec d'autres partenaires clés en Asie et dans les Amériques.

Nous avons aussi amorcé depuis peu des négociations en vue de conclure un accord économique et commercial de vaste portée avec l'Union européenne, tandis que des pourparlers exploratoires se déroulent avec l'Inde et le Maroc.

Nous nous efforçons de mettre en place de nouveaux accords internationaux afin de promouvoir les flux d'investissement réciproques et d'aider nos scientifiques et nos chercheurs à contribuer, par leur expertise, à des percées technologiques partout dans le monde.

À l'appui de ces activités, notre vaste réseau de délégués commerciaux continue de jumeler les entreprises canadiennes aux débouchés qui s'offrent sur le marché mondial et de faire la promotion du Canada en tant que destination de choix auprès des investisseurs étrangers. Grâce aux bureaux que nous possédons au pays et ailleurs dans le monde – y compris ceux annoncés récemment en Chine, en Inde et au Brésil – nous étendons la portée de nos services et donnons à notre équipe les outils nécessaires pour aider les Canadiens à réussir sur la scène mondiale.

Grâce aux efforts combinés du gouvernement et des entreprises, je suis convaincu que le Canada sera en excellente position sur le plan de la compétitivité lorsque s'amorcera la reprise attendue de l'économie mondiale. J'entrevois avec enthousiasme la perspective de collaborer avec des gens de tous les milieux d'affaires au Canada pour relever les défis actuels et mettre en place les fondements qui assureront l'emploi, la prospérité et les perspectives futures des Canadiens.

L'honorable Stockwell Day
Ministre du Commerce international du Canada
et ministre de la porte d'entrée de l'Asie-Pacifique

Aperçu

La crise de plus en plus grave qui agite les marchés financiers a freiné l'expansion de l'activité économique dans le monde, qui a fléchi à 3,2 p. 100 en 2008 alors qu'elle avait atteint 5,2 p. 100 en 2007. La crise financière est entrée dans une nouvelle phase, plus tumultueuse, en septembre dernier, ébranlant fortement les marchés et entraînant une contraction sans précédent de l'activité économique et du commerce. Les économies avancées ont vu leur PIB réel reculer de 7,5 p. 100 au quatrième trimestre de 2008, et on estime que la baisse de la production s'est poursuivie à un rythme presque aussi élevé au premier trimestre de 2009. Les économies émergentes ont aussi ressenti durement les contrecoups de la crise au quatrième trimestre, alors qu'elles se sont contractées globalement de 4,0 p. 100. La contraction devrait décélérer à compter du second trimestre, mais le FMI prévoit que la production mondiale diminuera de 1,3 p. 100 en 2009 et ne se rétablira que graduellement en 2010, enregistrant une croissance de 1,9 p. 100.

Pour la quatrième année consécutive, l'économie américaine a ralenti en 2008, le PIB réel n'augmentant que de 1,1 p. 100, contre des taux de 2,0 p. 100 et de 2,8 p. 100 les deux années précédentes. La performance a été anémique durant presque tout le premier semestre de 2008 et est devenue négative dans la seconde moitié de l'année. Le PIB réel a fléchi de 0,5 p. 100 au troisième trimestre, avant de reculer de 6,3 p. 100 au quatrième trimestre lorsque la récession a pleinement fait sentir ses effets. Dans la zone euro, la croissance a ralenti à 0,9 p. 100 l'an dernier, ce qui représente une perte des deux-tiers par rapport au taux de croissance de 2,7 p. 100 enregistré en 2007. Comme aux États-Unis, l'activité économique dans cette région était en nette contraction au quatrième trimestre de 2008, reculant de 6,0 p. 100. Au Japon, la croissance a fléchi de 0,6 p. 100 sur l'ensemble de l'année, tandis qu'au Royaume-Uni, l'économie est parvenue à croître de 0,7 p. 100 en 2008; les deux économies ont enregistré des pertes de production réelle au cours des trois derniers trimestres de l'année.

On avait d'abord cru que les économies émergentes seraient largement à l'abri de la crise en raison de leur meilleure situation macroéconomique fondamentale et du fait qu'elles étaient peu exposées aux avoirs titrisés américains. Cependant, la crise s'est propagée aux économies émergentes par la voie du le commerce et a eu des répercussions profondes sur ces économies. En Chine, la croissance a ralenti de 13,0 p. 100 en 2007 à 9,0 p. 100 en 2008, tandis que le taux de croissance a diminué de 8,1 p. 100 à 5,6 p. 100 en Russie, de 9,3 p. 100 à 7,3 p. 100 en Inde et de 5,7 p. 100 à 5,1 p. 100 au Brésil.

Avec la détérioration de la conjoncture économique dans le monde, le rythme de l'activité réelle au Canada est tombé rapidement, la croissance du PIB réel passant de 2,7 p. 100 en 2007 à 0,5 p. 100 en 2008. L'économie s'est contractée au premier trimestre, puis a rebondi au cours des deux trimestres suivants, avant de chuter brusquement au dernier trimestre. La moitié des provinces – l'Île-du-Prince-Édouard, la Nouvelle-Écosse, le Québec, le Manitoba et la Saskatchewan – et deux territoires – le Nunavut et le Yukon – ont enregistré une croissance positive en 2008, tandis que l'activité économique était en recul dans les cinq autres provinces et le territoire restant. À 259 400 postes, la création nette de nouveaux emplois a atteint son niveau le plus bas depuis 2005, alors que le marché du travail au Canada subissait les contrecoups du ralentissement économique survenu durant la seconde moitié de 2008. La tendance haussière de l'emploi avait marqué un sommet en octobre. Cependant, l'économie a perdu 83 700 emplois au cours des deux derniers mois de l'année et le taux de chômage est monté à 6,6 p. 100 à la fin de 2008. Les prix à la consommation sont en hausse de 2,3 p. 100 pour l'année, le taux d'inflation augmentant légèrement par rapport au niveau de 2,2 p. 100 enregistré en 2007.

En 2008, le commerce mondial a été caractérisé par une grande volatilité des prix des produits de base. Exprimée en dollars É.-U., la valeur des échanges mondiaux de marchandises a augmenté de 15 p. 100, tandis que le commerce mondial des services progressait de 11 p. 100. Sur cette base, les exportations canadiennes de marchandises ont avancé à un taux d'environ la moitié de la moyenne mondiale (8 p. 100), tandis que la croissance des exportations de services canadiens n'a atteint que le cinquième de la moyenne mondiale, soit 2 p. 100. En volume, le commerce mondial des marchandises n'a augmenté que de 2 p. 100, contre 6 p. 100 en 2007, ce qui est nettement sous la moyenne de 5,7 p. 100 enregistrée pour la période 1998-2008. La baisse a été concentrée dans la seconde moitié de l'année – après septembre, on a assisté à de fortes baisses des échanges commerciaux dans le monde.

Exprimée en dollars canadiens, la valeur des exportations de biens et services du Canada a progressé de 5,2 p. 100 en 2008, les exportations de biens augmentant de 5,8 p. 100 et les exportations de services, de 1,1 p. 100. Les importations de biens et services ont augmenté de 6,3 p. 100, avec un taux de croissance de 6,3 p. 100 pour les biens et de 4,7 p. 100 pour les services. Durant la première moitié de l'année, la valeur du commerce a été fortement influencée par la montée des prix des produits de base. Cependant, la demande a ralenti à mesure que la récession s'est répandue dans l'économie mondiale, les prix des produits de base ont chuté et le commerce mondial a commencé à montrer des signes de faiblesse vers la fin de l'année.

Pour l'ensemble de l'année, les exportations et les importations de biens et services avec tous les principaux marchés étaient en hausse, à l'exception des importations de biens et services du Japon. Au chapitre des exportations de marchandises, le Japon a repris la troisième position au classement des destinations des exportations canadiennes tandis, que la Chine est retombée au quatrième rang; la Corée du Sud a gagné trois places au classement pour devenir la septième destination en importance des exportations du Canada.

Les gains observés dans les valeurs exportées en 2008 s'expliquent par des hausses de prix puisque les volumes étaient en baisse de 7,7 p. 100. La forte progression des prix sur les marchés des produits de base durant la plus grande partie de l'année a dopé la performance commerciale des secteurs de ressources. Le secteur de la forêt fait exception : le ralentissement de l'activité sur le marché de l'habitation aux États-Unis a eu un profond impact sur les exportations canadiennes. En outre, les hausses de valeur des exportations ont été limitées aux produits énergétiques, aux biens et matériaux industriels et aux produits de l'agriculture et de la pêche; les exportations de machines et de matériel et de produits de consommation ont fléchi. Le ralentissement de l'économie américaine a engendré de sérieux problèmes dans le secteur de l'automobile, et les manufacturiers canadiens et les industries de fabrication de pièces ont dû composer avec des fermetures d'usines et des baisses de production et d'exportations l'an dernier.

Du côté des importations, la plupart des secteurs ont marqué des gains en 2008. La croissance est imputable à une combinaison de prix et de volumes plus élevés. L'augmentation des prix résulte de la montée des prix des produits de base durant la première moitié de l'année et de la perte de valeur du dollar canadien par rapport au dollar É.-U. dans la seconde moitié. Seuls les secteurs des produits forestiers et des produits de l'automobile ont vu leurs importations reculer en 2008.

Pour ce qui est des produits qui ont soutenu la performance commerciale du Canada en 2008, le pétrole brut, les huiles de pétrole et les autres gaz tirés du pétrole (principalement le gaz naturel) ont dominé les échanges de produits énergétiques du Canada en 2008, intervenant pour la plus grande partie de l'augmentation des niveaux d'importation et d'exportation et de l'excédent commercial. Le commerce avec les États-Unis a été le principal moteur de la croissance du commerce des produits énergétiques durant la plus grande partie de 2008; dans le cas du charbon, la progression s'explique par la forte demande provenant de l'Asie, imputable à des problèmes d'approvisionnement au niveau régional. Dans les secteurs de l'automobile et des produits liés à l'automobile, c'est encore une fois le commerce avec les États-Unis qui est à l'origine de l'évolution observée; mais dans ce cas, il y a eu recul des échanges accompagné d'une sérieuse détérioration des soldes commerciaux pour les voitures et les camions.

Au-delà des produits énergétiques, les autres produits liés aux ressources qui ont eu une influence considérable sur les échanges commerciaux du Canada en 2008 sont notamment le blé et le canola, où les fortes hausses de prix et de bonnes récoltes au Canada coïncidant avec de mauvaises récoltes ailleurs ont

aidé à stimuler les niveaux d'exportation, mais les prix plus élevés ont aussi gonflé les valeurs à l'importation. L'or a connu une année exceptionnelle, alors que les prix ont atteint de nouveaux sommets et que la demande a été robuste, propulsant à la fois les exportations et les importations; le soufre a aussi contribué à une progression marquée des exportations de métaux et minéraux. Les exportations de potasse ont augmenté sensiblement, grâce à la demande provenant des États-Unis et de certaines grandes économies émergentes, tandis que les exportations d'uranium vers l'Europe étaient en net recul.

Dans le secteur de la fabrication de pointe, les exportations de matériel téléphonique et de pièces étaient en forte baisse, mais les importations de ces produits ont connu une croissance robuste en 2008. Tant les exportations que les importations d'aéronefs ont baissé en 2008 à cause du fléchissement de la demande au Canada et aux États-Unis. Cependant, les exportations et les importations de turbines à gaz, surtout utilisées dans le secteur aéronautique, ont fortement progressé, principalement en raison de l'augmentation des échanges avec les États-Unis.

L'investissement étranger direct (IED) au Canada a ralenti de façon spectaculaire en 2008, avec une avancée de seulement 2,8 p. 100, en comparaison des taux de croissance dans les deux chiffres observés au cours des deux années précédentes. Les nouveaux investissements provenaient principalement de l'extérieur des États-Unis puisque l'investissement américain au Canada a marqué le pas. L'IED total au Canada a augmenté pour s'établir à 504,9 milliards de dollars à la fin de 2008, contre 491,3 milliards de dollars en 2007. C'est la première fois que le stock d'IED au Canada dépasse la marque du demi-billion de dollars.

Parallèlement, l'investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE) a bondi de 23,6 p. 100 (121,8 milliards de dollars) pour atteindre 637,3 milliards de dollars à la fin de 2008. Environ 68 p. 100 de la hausse est imputable aux effets de change, alors que le dollar canadien s'est déprécié par rapport aux autres devises. Néanmoins, abstraction faite des variations de taux de change, le stock d'IDCE a progressé de 39 milliards de dollars en 2008. Globalement, l'écart entre l'investissement sortant et l'investissement entrant, qui représente le solde net de l'investissement direct du Canada, a augmenté de façon spectaculaire, atteignant 132,4 milliards de dollars en 2008, comparativement à 24,8 milliards de dollars en 2007. L'année 2008 marque aussi la première fois où le Canada est devenu exportateur net de capital aux États-Unis, le solde de l'investissement direct du Canada dans ce pays ayant dépassé l'investissement direct des États-Unis au Canada.

Quant aux tendances à plus long terme, examinées dans les divers encadrés que l'on trouve dans cette publication, elles indiquent que le commerce du Canada s'est diversifié. La croissance des échanges du Canada sur les marchés autres que les États-Unis – tant les exportations que les importations – a été plus rapide que celle du commerce avec les États-Unis à chaque année depuis 2000, coïncidant avec une hausse du nombre d'entreprises exportant en Europe et dans la région de l'Asie-Pacifique et une progression de la part des ventes des filiales canadiennes à l'étranger hors des États-Unis, notamment dans les pays non membres de l'OCDE. Du même coup, moins d'entreprises exportent aux États-Unis et le commerce canado-américain dépend moins aujourd'hui des liens intra-entreprises, comme en témoigne la part du commerce intra-entreprise entre le Canada et les États-Unis, en repli pendant la plus grande partie de la présente décennie.

Supplément spécial : Débouchés commerciaux pour le Canada dans les marchés émergents

Les progrès des technologies de l'information et des communications suscitent à une plus grande intégration de l'économie mondiale. Cela laisse entrevoir de nouvelles possibilités d'expansion à long terme pour les pays émergents et développés, lorsque ceux-ci renoueront fermement avec la croissance au sortir de la crise économique actuelle. Le potentiel de croissance de ces pays, basé sur les gains de productivité que permet la technologie, a été très peu exploité jusqu'à maintenant. Les améliorations connexes au niveau de la production et de l'efficience et l'accès à des marchés mondiaux relativement ouverts, dans un contexte de bonne gouvernance économique, assureront une croissance régulière du revenu par habitant et faciliteront la convergence entre nations riches et pauvres, réduisant du même coup les déséquilibres dans la répartition internationale du revenu.

Ce processus s'accompagnera d'une augmentation considérable de l'importance des pays émergents. Selon les estimations, une tranche d'un dixième de 1 p. 100 du marché d'importation des pays du groupe BRIC représentera 29 milliards de dollars

en 2038, de sorte que la part de ces marchés que détient le Canada revêt beaucoup d'importance. Une modélisation économétrique des exportations de marchandises du Canada vers le monde en émergence a fait ressortir que notre pays exporte environ, en moyenne, quelque 42 p. 100 de plus que prévu vers les économies en émergence ou en développement, en tenant compte des facteurs qui influent sur le commerce – le PIB, l'éloignement du Canada et autres. Les exportations sont notamment élevées en Asie de l'Est (Chine, Malaisie et Indonésie), mais elles sont plus faibles que prévu vers certaines destinations importantes telles que le Brésil et l'Inde.

Une analyse de l'avantage comparatif du Canada dans quinze marchés émergents clés nous fournit d'autres indices utiles sur la performance des exportations canadiennes dans les marchés en émergence. La valeur de référence de notre compétitivité à l'échelle mondiale, hors des États-Unis, révèle des atouts dans les secteurs de l'agroalimentaire, des métaux et minéraux, du bois et du papier et de l'aérospatiale. Les écarts locaux par rapport à cette tendance sont interprétés comme une surexportation ou une sous-exportation vers ces destinations. La plupart des secteurs de fabrication de pointe surexportent vers les marchés émergents par rapport à la valeur de référence mondiale. L'aérospatiale est le seul secteur manufacturier qui sous-exporte de manière générale vers les marchés émergents étudiés, en raison de notre robuste performance dans ce secteur sur les marchés des économies avancées. Dans l'ensemble, ces résultats incitent à penser que les marchés émergents joueront un rôle important dans l'avenir du secteur manufacturier canadien.

La performance de l'économie mondiale

Aperçu et perspectives globales

L'économie mondiale a connu une forte expansion au cours de la période de quatre ans allant de 2004 à 2007. Le produit intérieur brut (PIB) mondial a augmenté de près de 5 p. 100 l'an en moyenne, le rythme soutenu le plus élevé depuis le début des années 70. Cependant, la crise de liquidité apparue à la fin de 2007 s'est aggravée dès les premiers mois de 2008, pour ensuite atteindre un nouveau stade de turbulence en septembre 2008 qui a provoqué une contraction sans précédent de l'activité économique et du commerce. La production industrielle et les échanges de marchandises ont chuté au quatrième trimestre de 2008 et la dégringolade s'est poursuivie au début de 2009, tant dans les économies avancées que dans les économies émergentes. On estime que le PIB mondial s'est contracté de 6,25 p. 100 sur une base annualisée au quatrième trimestre de 2008[1] (un revirement par rapport au taux de croissance de 4 p. 100 observé un an plus tôt) et que la baisse s'est poursuivie à un rythme presque aussi rapide au premier trimestre de 2009. Pour l'ensemble de 2008, la croissance économique dans le monde a ralenti de plus du tiers, passant de 5,2 p. 100 en 2007 à 3,2 p. 100 l'an dernier.

Toutes les économies du monde ont été sérieusement touchées, mais l'impact du ralentissement s'est fait sentir de façon inégale. Les économies avancées ont enregistré un déclin sans précédent de 7,5 p. 100 au quatrième trimestre de 2008 et la plupart sont maintenant aux prises avec une profonde récession. Alors que l'économie américaine subissait les contrecoups des problèmes croissants du système financier et de la baisse continue du secteur de l'habitation, l'Europe de l'Ouest et les économies plus avancées d'Asie étaient durement frappées par l'effondrement du commerce ainsi que par l'aggravation des difficultés sur leurs propres marchés financiers et le mouvement de correction du marché de l'habitation dans certains pays.

Les économies émergentes ont aussi été fortement éprouvées et, dans l'ensemble, elles se sont contractées de 4,0 p. 100 au quatrième trimestre. Les dommages se sont propagés tant par les circuits financiers que par ceux du commerce. Dans les économies de l'Asie de l'Est, fortement tributaires des exportations manufacturières, l'activité a enregistré un recul marqué, bien que celui-ci ait été un peu moins prononcé en Chine et en Inde en raison de la part plus restreinte du secteur de l'exportation dans la production intérieure de ces deux pays, d'une demande intérieure plus résiliente et, dans le cas de la Chine, de mesures énergiques de relance budgétaire. Les pays émergents d'Europe et les pays membres de la Communauté des États indépendants (CEI)[2] ont été durement frappés du fait de leur forte dépendance à l'égard du financement extérieur et des exportations manufacturières et, dans le cas de la CEI, des exportations de matières premières. Les pays d'Afrique, d'Amérique latine et du Moyen-Orient ont ressenti les effets de la brusque dégringolade des prix des produits de base, ainsi que des difficultés du système financier et de la faible demande à l'exportation.

En supposant que des mesures vigoureuses de soutien macroéconomique seront mises en œuvre et en prévoyant que le rythme de contraction ralentira à partir du second trimestre de 2009, on estime que l'activité mondiale diminuera de 1,3 p. 100 en 2009 (tableau 1-1). Quelle que soit la mesure employée, un tel recul constitue clairement la plus grave

1 Toutes les estimations et projections présentées dans ce chapitre proviennent de *Perspectives de l'économie mondiale*, Fonds monétaire international (FMI), avril 2009.

2 La Communauté des États indépendants regroupe l'Azerbaïdjan, l'Arménie, le Bélarus, la Géorgie, le Kazakhstan, le Kirghizistan, la Moldavie, la Russie, le Tadjikistan, le Turkménistan, l'Ouzbékistan et l'Ukraine.

Tableau I-1
Croissance du PIB réel dans certaines économies entre 2005-2008 et prévisions pour 2009, en pourcentage

	2005	2006	2007	2008	2009
Monde	4,5	5,1	5,2	3,2	-1,3
Économies avancées	2,6	3,0	2,7	0,9	-3,8
Canada	2,9	3,1	2,7	0,5	-2,5
États-Unis	2,9	2,8	2,0	1,1	-2,8
Royaume-Uni	2,1	2,8	3,0	0,7	-4,1
Japon	1,9	2,0	2,4	-0,6	-6,2
Zone euro	1,7	2,9	2,7	0,9	-4,2
France	1,9	2,4	2,1	0,7	-3,0
Allemagne	0,8	3,0	2,5	1,3	-5,6
Italie	0,7	2,0	1,6	-1,0	-4,0
Économies en développement	7,1	8,0	8,3	6,1	1,6
Chine	10,4	11,6	13,0	9,0	6,5
Inde	9,2	9,8	9,3	7,3	4,5
Russie	6,4	7,7	8,1	5,6	-6,0
Brésil	3,2	4,0	5,7	5,1	-1,3
Mexique	3,2	5,1	3,3	1,3	-3,7
ASEAN-5					
Indonésie	5,7	5,5	6,3	6,1	2,5
Malaisie	5,3	5,8	6,3	4,6	-3,5
Philippines	5,0	5,4	7,2	4,6	0,0
Thaïlande	4,6	5,2	4,9	2,6	-3,0
Vietnam	8,4	8,2	8,5	6,2	3,3
NEI					
Hong Kong	7,1	7,0	6,4	2,5	-4,5
Corée	4,0	5,2	5,1	2,2	-4,0
Singapour	7,3	8,4	7,8	1,1	-10,0
Taiwan	4,2	4,8	5,7	0,1	-7,5

Source : FMI, *Perspectives de l'économie mondiale*, base de données, avril 2009.

récession survenue dans le monde depuis la Grande Crise[3]. Qui plus est, toutes les régions du monde sont touchées : selon les projections, les pays où il y aura déclin de la production par habitant représentent les trois quarts de l'économie mondiale, tandis que la croissance est en baisse marquée dans presque tous les pays par rapport aux taux observés de 2003 à 2007. On prévoit que la croissance reprendra en 2010, mais à un taux de 1,9 p. 100, ce qui serait nettement inférieur au potentiel de croissance.

Les États-Unis

Le PIB réel a crû de 1,1 p. 100 en 2008 aux États-Unis, après un gain de 2,0 p. 100 en 2007. Le ralentissement de la croissance du PIB réel traduit avant tout la forte décélération des dépenses de consommation personnelles, le repli de l'investissement fixe non résidentiel, notamment en matériel et logiciels, et le ralentissement des exportations et des dépenses des gouvernements des États et des administrations locales. Ces tendances ont été en partie contre-balancées par une forte baisse des importations, une accélération des dépenses fédérales et une diminution plus modeste de l'investissement privé dans les stocks.

Pour l'ensemble de l'année, les dépenses de consommation ont sensiblement ralenti, n'augmentant que de 0,2 p. 100 après un gain de 2,8 p. 100 en 2007. Les dépenses en biens durables ont fléchi, principalement sous l'effet d'une baisse des dépenses pour les véhicules et les pièces d'automobile. Les dépenses en biens non durables ont aussi fléchi de façon

3 *Perspectives de l'économie mondiale*, chapitre 1.

généralisée. Même constat du côté des services, où les dépenses ont ralenti partout, sauf pour les soins médicaux. L'investissement fixe non résidentiel a aussi décéléré, progressant de seulement 1,6 p. 100 après une expansion de 4,9 p. 100 l'année précédente. Cette décélération traduit une contraction des dépenses en matériel et logiciels. L'investissement résidentiel a diminué tout au long de 2008 – la troisième année d'affilée où ce secteur enregistre un déclin – retranchant 0,93 point de pourcentage de la croissance du PIB réel. Le solde exportateur net a fait un apport de 1,4 point de pourcentage à la croissance du PIB réel en 2008, après une contribution de 0,58 point de pourcentage en 2007. Tant les exportations de biens que les exportations de services ont ralenti en 2008. Les importations de biens étaient en repli, mais ont néanmoins fourni 0,65 point de pourcentage à la croissance du PIB réel en 2008, renversant une contribution négative de 0,25 point de pourcentage en 2007. Les importations de services ont aussi fléchi. Par contre, les dépenses gouvernementales étaient en hausse, sous l'effet d'une accélération des dépenses consacrées à la défense nationale et d'un retournement de la tendance des autres postes de dépenses, mais en dépit du ralentissement des dépenses des États et des administrations locales.

La performance a été généralement faible durant la première moitié de 2008, mais est devenue carrément négative dans la seconde moitié de l'année. Le PIB réel a chuté de 0,5 p. 100 au troisième trimestre puis a dégringolé de 6,3 p. 100 au quatrième trimestre alors que la récession faisait sentir pleinement ses effets – le plus important repli depuis le premier trimestre de 1982.

Au dernier trimestre de 2008, les dépenses de consommation ont enregistré leur plus forte baisse depuis le second trimestre de 1980, enlevant 3,0 points de pourcentage à la croissance du PIB réel. Les ménages américains ont été durement éprouvés par la perte de richesse financière et immobilière, la détérioration des perspectives de gains et l'incertitude croissante entourant la sécurité d'emploi; ces facteurs ont poussé la confiance des consommateurs vers de nouveaux creux et freiné la consommation. L'investissement fixe non résidentiel a enregistré le recul le plus important depuis le premier trimestre de 1975, tombant de 21,7 p. 100, tandis que l'investissement résidentiel régressait de 22,8 p. 100 sur le trimestre, après une baisse de 16,0 p. 100 le trimestre précédent. Il s'agit du douzième trimestre consécutif de repli de l'investissement fixe résidentiel.

Les exportations étaient aussi nettement en recul, la première baisse enregistrée depuis le second trimestre de 2003 et la plus importante depuis le quatrième trimestre de 1971. Celle-ci est le reflet du fléchissement généralisé des exportations de biens. Les exportations de services ont aussi diminué au cours du trimestre. La baisse des exportations de biens est notamment imputable aux biens d'équipement, aux fournitures et matériaux industriels, aux véhicules et pièces d'automobile et aux biens de consommation non liés à l'automobile. Les importations ont fortement diminué au quatrième trimestre, soit de 17,5 p. 100, après un repli de 3,5 p. 100 au troisième trimestre. Il s'agit du cinquième trimestre consécutif de recul des importations et la plus importante baisse depuis le troisième trimestre de 1980. Les dépenses du gouvernement fédéral ont ralenti au cours du trimestre, traduisant une décélération des dépenses consacrées à la défense nationale, compensée en partie par une accélération des dépenses fédérales non liées à la défense.

Les données récentes laissent entrevoir une autre diminution marquée de l'activité économique au premier trimestre de 2009. Bien que l'on observe quelques indices d'une amélioration du climat des affaires et d'un raffermissement de la demande des consommateurs, l'emploi a continué de chuter rapidement – 5,1 millions d'emplois ont disparu depuis décembre 2007 – portant le taux de chômage à 8,5 p. 100 en mars 2009. La politique monétaire s'est assouplie rapidement devant la détérioration des conditions économiques et les taux directeurs se situent maintenant près de zéro.

Selon les projections, l'économie devrait se contracter de 2,8 p. 100 en 2009. Le rythme de décroissance devrait ralentir au second trimestre et par la suite, alors que les mesures d'allégement fiscal soutiendront la demande des consommateurs. L'économie américaine devrait commencer à se redresser au milieu de 2010, sous réserve de mesures de stimulation budgétaires (équivalant à environ 5 p. 100 du PIB) sur la période 2009-2011, le maintien d'une politique monétaire souple, des mesures visant à stabiliser les prix des maisons et à contenir la vague de reprises, ainsi que de nouvelles politiques destinées à faciliter le rétablissement du secteur financier. On prévoit que la croissance moyenne du PIB sera nulle en 2010, mais qu'elle atteindra 1,5 p. 100 au quatrième trimestre par rapport au même trimestre de l'année précédente.

Le Japon

Le Japon est l'une des quelques économies avancées qui ont enregistré une contraction en 2008, avec un taux de décroissance réelle de 0,6 p. 100, après une croissance positive de 2,4 p. 100 l'année précédente. Sous l'effet de la crise financière mondiale, les exportations et l'investissement des entreprises ont dégringolé, tandis que le yen s'est apprécié sensiblement et que les prix des actions sont tombés de moitié.

Sur l'ensemble de l'année, les dépenses de consommation ont décéléré, n'avançant que de 0,5 p. 100, contre un gain de 0,7 p. 100 en 2007. L'investissement fixe non résidentiel a reculé de 3,7 p. 100, après avoir augmenté de 5,8 p. 100 l'année précédente, ce qui a retranché 0,6 point de pourcentage de la croissance du PIB réel en 2008, après une contribution positive de 0,9 point de pourcentage en 2007. L'investissement résidentiel a de nouveau reculé en 2008, cédant 6,9 p. 100 après une baisse de 9,3 p. 100 en 2007, ce qui a enlevé 0,2 point de pourcentage à la croissance du PIB réel pour l'année. Les exportations nettes n'ont contribué que 0,1 point de pourcentage à la croissance du PIB réel en 2008, après un apport de 1,1 point de pourcentage en 2007. Les exportations de biens et services ont décéléré en 2008, ajoutant seulement 0,3 point de pourcentage à la croissance du PIB réel. Les importations de biens sont demeurées relativement stables, progressant de 1,1 p. 100 sur l'année. Les dépenses gouvernementales ont enregistré une modeste hausse de 0,9 p. 100, alors qu'elles avaient progressé de 2,0 p. 100 en 2007.

L'économie japonaise a été en déclin durant les trois derniers trimestres de 2008 et a terminé l'année en enregistrant, au dernier trimestre, le taux de contraction le plus élevé en 35 ans. Le PIB a diminué à un taux réel annualisé de 12,1 p. 100 au cours du trimestre, soit le recul le plus marqué depuis 1974, année où le Japon subissait de plein fouet les effets de la crise pétrolière. La contraction au quatrième trimestre a été dominée par le recul de 44,9 p. 100 (en termes annualisés) des exportations de biens et services. L'investissement fixe non résidentiel était aussi en forte baisse, cédant 19,8 p. 100 (en termes annualisés) pour inscrire le quatrième trimestriel consécutif de perte. Les revenus des ménages ont fléchi alors que l'emploi marquait le pas et que les salaires diminuaient, causant une contraction de la consommation des ménages. La croissance des dépenses de consommation personnelles est devenue négative au quatrième trimestre.

Les trois séries de mesures budgétaires successivement adoptées depuis août 2008 – qui, ensemble, représentent quelque 2 p. 100 du PIB –, s'ajoutant aux effets des mesures de stabilisation automatique, contribueront à atténuer la sévérité et la durée de la récession[4]. Cependant on prévoit que le repli actuel sera le plus grave enregistré par le Japon au cours de la période d'après-guerre. La vigueur du yen et, de façon plus générale, le resserrement des conditions du crédit ont aggravé les problèmes du secteur d'exportation du pays. Selon les prévisions, la production diminuera de 6,2 p. 100 en 2009, ce qui accentuera le chômage et ramènera le Japon en territoire déflationniste. La reprise de la demande intérieure prévue à partir du milieu de 2010 devrait permettre à la production de renouer avec la croissance, même si celle-ci demeurera nettement en-deçà de son potentiel.

La zone euro

L'activité économique dans plusieurs économies européennes avancées avait commencé à se contracter bien avant la débâcle financière de septembre 2008, en raison principalement de l'augmentation des prix du pétrole. La croissance dans la zone euro a ralenti à un rythme de 0,9 p. 100 en 2008, une baisse des deux tiers par rapport au taux de 2,7 p. 100 enregistré en 2007.

La perception initiale était que les économies européennes avancées échapperaient à une véritable récession. On jugeait que la meilleure situation financière des ménages dans la plupart des grandes économies et que la structure différente du marché de l'habitation et du marché financier par rapport aux États-Unis leur assureraient une certaine protection. Cependant, les systèmes financiers ont subi un choc beaucoup plus fort et soutenu que prévu. En raison des liens étroits existant entre les grandes institutions financières européennes et de leurs ratios d'endettement élevés, la crise financière s'est rapidement propagée à l'économie réelle.

En conséquence, la plupart des économies européennes avancées sont clairement en contraction depuis le milieu de 2008. Au quatrième trimestre, le PIB réel a diminué à un taux annuel d'environ 6,0 p. 100 dans la zone euro. Selon les prévisions,

4 *Perspectives économiques de l'OCDE,* mars 2009.

il devrait reculer de 4,2 p. 100 en 2009, et la contraction devrait se poursuivre encore pendant quelques trimestres pour en faire la plus grave récession depuis la Deuxième guerre mondiale. Pour 2010, on s'attend à une décroissance moyenne d'environ 0,4 p. 100. Selon les prévisions, la récession devrait être particulièrement grave en Irlande, où le boum de la construction a connu un revirement spectaculaire. En raison de la baisse généralisée de la production, les taux de chômage dépasseront probablement 10,0 p. 100 à la fin de 2009 dans les économies avancées et continueront d'augmenter tout au long de 2011.

Il y a un risque élevé que ces prévisions ne se réalisent pas dans les économies européennes, tant avancées qu'émergentes, notamment dans ces dernières où les contraintes financières externes pourraient s'aggraver. La principale menace serait une réduction inconsidérée de l'exposition aux risques liés aux prêts bancaires transfrontières intra-européens. Un tel mouvement pourrait vouloir dire que plusieurs économies émergentes ne seraient pas en mesure de reconduire d'importants volumes de crédit à court terme; il pourrait y avoir un effet similaire sur certaines économies avancées qui ont vu grimper leurs primes de risque souverain. Cela pourrait entraîner un effondrement du secteur financier et du secteur réel de la plupart des économies émergentes et de quelques économies avancées, avec de graves répercussions sur les autres économies. Cependant, les choses pourraient aussi évoluer en sens opposé : si les pays de l'UE parviennent à mettre en œuvre une réponse énergique, globale et coordonnée face aux difficultés que traverse le secteur financier, la confiance et la prise de risque pourraient se rétablir plus rapidement que prévu.

Le Royaume-Uni

La croissance réelle au Royaume-Uni a reculé de 3,0 p. 100 en 2007 à 0,7 p. 100 en 2008, tandis que les dépenses des consommateurs britanniques ont décéléré de 1,4 p. 100 en 2008 après avoir crû de 3,0 p. 100 en 2007. Les dépenses ont fléchi tant pour les biens et que pour les services. Il y a eu ralentissement des dépenses en biens non durables, alors que les dépenses en biens durables et semi-durables ont fléchi. L'investissement intérieur a reculé de 3,1 p. 100 après avoir augmenté 6,8 p. 100 en 2007, reflet du revirement de situation observé sur le marché de l'habitation. Les exportations de biens et services ont augmenté légèrement en 2008, soit de 0,1 p. 100. Les importations de biens ont baissé de 2,0 p. 100, tandis que les importations de services progressaient de 3,6 p. 100. Les dépenses gouvernementales se sont accélérées en 2008, avançant de 3,4 p. 100, comparativement à une progression de 1,5 p. 100 un an plus tôt.

La production réelle a enregistré un déclin au Royaume-Uni au cours des trois derniers trimestres de 2008 et le taux de décélération est allé en augmentant. Le PIB réel a chuté à un taux annuel de 6,1 p. 100 au quatrième trimestre. Pour l'avenir, on s'attend à une récession assez sérieuse au Royaume-Uni, durement frappé par la fin du boom du secteur immobilier et la contraction de l'activité financière. En conséquence, le PIB réel du Royaume-Uni devrait diminuer de 4,1 p. 100 en 2009 et de 0,4 p. 100 en 2010.

Les économies émergentes

Les économies émergentes d'Asie

La crise mondiale a percuté les économies asiatiques avec une sévérité étonnante. Plusieurs facteurs laissaient penser que l'Asie serait relativement à l'abri de la crise : la région n'était pas fortement exposée aux avoirs titrisés américains, tandis qu'un meilleur contexte macroéconomique fondamental et (sauf quelques exceptions) un bilan relativement sain dans les secteurs des banques et des entreprises devaient amortir l'impact de la crise. Néanmoins, depuis septembre 2008, la crise s'est répandue rapidement aux économies asiatiques et a eu des effets dramatiques.

Les effets marqués qui se sont transmis à l'économie réelle par l'intermédiaire des échanges extérieurs ont frappé sans distinction l'ensemble des pays de la région. La chute de la demande mondiale a touché plus particulièrement les secteurs de l'automobile, des produits électroniques et des autres biens de consommation durables, qui occupent une place stratégique dans la structure de production de l'Asie de l'Est, entraînant une baisse précipitée des exportations et de la production industrielle.

La crise financière mondiale a aussi eu de sérieuses répercussions sur les marchés financiers de l'Asie. Les prix des actions et des obligations ont dégringolé. Le marché immobilier continue de montrer des signes de tension dans certaines économies (à Singapour et en Chine, par exemple). Les monnaies de la plupart des économies émergentes de la région se sont dépréciées, bien que le renminbi chinois soit demeuré à peu près inchangé par rapport au dollar É.-U. Les

mouvements de portefeuille et autres sont en forte baisse, un signe du resserrement des conditions de crédit sur les marchés intérieurs. En conséquence, plusieurs banques et entreprises ont commencé à éprouver de graves difficultés.

Les prévisions de croissance en Asie ont été abaissées à divers degrés afin de tenir compte d'une demande mondiale anémique et du resserrement des conditions du financement extérieur. Le mode de transmission des chocs externes et la sévérité de leur impact varient considérablement d'une économie à l'autre. Malgré ces effets, les économies émergentes d'Asie, menées par la Chine et l'Inde, devraient poursuivre leur expansion. Une reprise modeste est prévue en 2010, dans le contexte d'une reprise de la croissance mondiale et de l'effet stimulateur de politiques budgétaires et monétaires expansionnistes.

En raison de leur très grande ouverture et de leur forte dépendance à l'égard de la demande extérieure, la croissance des **nouvelles économies industrialisées** (NEI, soit Hong Kong, Corée, Singapour et Taiwan) devrait reculer à des taux variant entre 4,0 p. 100 et 10,0 p. 100 en 2009, en raison de l'effondrement de la demande de biens de consommation durables et de biens d'équipement dans les économies développées (hors d'Asie) et, dans une moindre mesure, de la détérioration de la situation financière dans le monde. Parmi ces économies, Singapour et Hong Kong sont particulièrement exposées vu l'importance de leurs centres financiers internationaux. La vulnérabilité des bilans des entreprises et des ménages viendra accentuer l'impact des chocs externes en Corée. Néanmoins, ce pays devrait mener la reprise des NEI en 2010, avec un taux de croissance de 1,5 p. 100. La reprise sera plus modérée à Hong Kong, où la croissance devrait atteindre 0,5 p. 100 en 2010. Elle devrait prendre plus de temps à Taïwan et Singapour où l'on prévoit des taux de croissance de zéro et de -0,1 p. 100, respectivement, en 2010.

En Chine et en Inde, le secteur d'exportation a aussi régressé, mais ces deux économies ont continué de croître parce que le commerce occupe une place plus modeste dans l'activité économique et que les politiques adoptées ont soutenu l'activité intérieure. En outre, on a observé certains signes d'une reprise en Chine au premier trimestre de 2009. Parallèlement, les pressions inflationnistes se sont dissipées rapidement dans la plupart des économies à cause de la croissance plus chancelante et du recul des prix des produits de base.

La croissance en **Chine** devrait ralentir aux environs de 6,5 p. 100 en 2009, soit la moitié du taux de 13,0 p. 100 enregistré en 2007 avant la crise, ce qui demeure une solide performance dans la conjoncture mondiale actuelle. Deux facteurs contribuent à soutenir ce rythme d'activité en dépit de la chute des exportations. Premièrement, le secteur des exportations représente une part plus restreinte de l'économie, notamment si l'on tient compte de leur contenu élevé en importations. Deuxièmement, le gouvernement est intervenu de manière énergique pour offrir des stimulants budgétaires et assouplir les conditions du marché monétaire, ce qui a contribué à stimuler la consommation et l'investissement en infrastructures.

À l'instar de la Chine, **l'Inde** est moins exposée au déclin de la demande mondiale que les NEI du fait que le commerce détient une plus petite part de l'activité économique. Néanmoins, l'économie indienne ressent encore les effets des conditions de financement externe plus rigoureuses qu'affrontent les entreprises et les banques, et comme le pays a une marge de manœuvre plus étroite pour assouplir ses politiques macroéconomiques, on prévoit une forte baisse de la croissance, qui passera de plus de 7,3 p. 100 en 2008 à 4,5 p. 100 en 2009. Le ralentissement est principalement imputable à la faiblesse de l'investissement, un reflet des conditions de financement plus difficiles, et au renversement du cycle du crédit sur le marché intérieur.

Les économies de l'**Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ANASE-5)** ont ressenti fortement les effets conjugués de l'affaiblissement de la demande mondiale et du resserrement des conditions de crédit, quoi que moins brutalement que les économies avancées. Pour l'ensemble du groupe – Indonésie, Malaisie, Philippines, Thaïlande et Vietnam – on prévoit que la croissance tombera de près de 5 p. 100 en 2008 à zéro en 2009. Même si ces économies ont été touchées par le recul des échanges commerciaux dans le monde, leurs exportations sont moins concentrées dans les biens durables, qui ont été les plus malmenés par la contraction de l'économie mondiale.

Les pays émergents d'Europe

Dans les pays émergents d'Europe, l'activité économique s'est détériorée sérieusement. En raison de la forte dépendance de ces pays à l'égard de toutes les

formes d'entrées de capitaux – notamment le financement provenant des banques occidentales, qui a soutenu l'expansion du crédit sur les marchés locaux – leurs économies ont été beaucoup plus durement touchées par la crise financière que les économies émergentes d'Asie.

Ainsi, le PIB réel dans les économies émergentes d'Europe devrait se contracter de 3,7 p. 100 en 2009 pour ensuite se rétablir et connaître une croissance d'environ 1,0 p. 100 en 2010, ce qui est peu en comparaison des taux de croissance de 4,0 à 7,0 p. 100 observés entre 2002 et 2007. Les causes de ce brusque revirement de la performance englobent, à des degrés divers, la surchauffe de l'économie durant la période d'expansion qui a précédé la récession actuelle, une dépendance excessive à l'égard des capitaux à court terme extérieurs qui ont financé cette expansion, la propriété des banques, aux mains d'institutions financières étrangères elles-mêmes en difficulté, et la part élevée de l'activité manufacturière dans l'économie. On s'attend à ce que les baisses de production seront plus prononcées dans les économies baltes (recul de 10,6 p. 100), où les régimes de taux de change fixes ne laissent aux autorités qu'une mince marge de manœuvre. Selon les prévisions, le repli devrait se poursuivre en 2010 avec une autre baisse d'environ 2,3 p. 100. En Europe centrale, la Hongrie connaîtra vraisemblablement une contraction prolongée et l'on estime que la production diminuera de 3,3 p. 100 en 2009 et de 0,4 p. 100 en 2010. Les prévisions pour la Pologne laissent entrevoir une légère contraction en 2009, marquée par un recul de 0,7 p. 100 de la production, suivie d'une reprise l'année suivante alors que la production devrait augmenter à nouveau de 1,3 p. 100. Dans les pays d'Europe du Sud et du Sud-Est, le ralentissement devrait être plus profond et durable, les prévisions quant à l'activité économique montrant un repli de 3,6 p. 100 en 2009 et de 0,2 p. 100 en 2010.

L'Amérique latine et les Caraïbes

La crise financière mondiale s'est rapidement propagée aux marchés d'Amérique latine et des Caraïbes après la mi-septembre 2008. Les monnaies de ces pays se sont fortement dépréciées, notamment celles du Brésil et du Mexique, deux importants pays exportateurs de produits de base dotés de régimes de taux de change flexibles. En outre, le ralentissement économique dans les économies avancées – en particulier aux États-Unis, le principal partenaire commercial de la région – contribue à déprimer la demande extérieure et à faire fondre les rentrées provenant de l'exportation, du tourisme et des transferts de fonds de l'étranger.

La faiblesse des prix des matières premières a assombri les perspectives de croissance des producteurs de produits de base de la région (notamment l'Argentine, la Bolivie, le Brésil, le Chili, la Colombie, l'Équateur, le Mexique, le Pérou, Trinidad et Tobago, l'Uruguay et le Venezuela), tandis qu'elle a eu un effet positif pour les pays importateurs de produits de base des Caraïbes et d'Amérique centrale. En outre, l'arrêt de la croissance dans les économies avancées, et surtout aux États-Unis, a réduit la demande pour les exportations, ralenti le tourisme et diminué les transferts provenant des travailleurs expatriés – trois piliers des économies des Caraïbes et d'Amérique centrale. Avec tous ces facteurs à l'œuvre, l'expansion du crédit a fortement ralenti, la production industrielle et les exportations ont dégringolé et la confiance des consommateurs s'est effondrée rapidement dans l'ensemble de la région.

Dans ce contexte externe particulièrement difficile, on peut dire que la plupart de ces pays s'en tirent assez bien. Néanmoins, les estimations du PIB réel indiquent une contraction de 1,5 p. 100 en 2009, suivie d'une faible reprise en 2010. La demande intérieure baissera d'environ 2,25 p. 100 en 2009 à cause du coût plus élevé et de la rareté relative du financement étranger et de la faiblesse de la demande pour la production intérieure. Grâce à l'effet amortisseur du taux de change, l'activité diminuera légèrement ou connaîtra une modeste expansion dans certaines économies où l'on applique une politique anti-inflationniste (entre autres le Chili, le Pérou et l'Uruguay). Étant donné ses liens étroits avec l'économie américaine, la contraction devrait être plus sévère au **Mexique**, nonobstant l'effet compensatoire d'un taux de change flexible. Ainsi, l'économie mexicaine devrait se replier de 3,7 p. 100 en 2009 avant de connaître une légère reprise de 1,0 p. 100 en 2010. En revanche, le **Brésil** devrait subir un ralentissement plus limité (1,3 p. 100) en 2009, suivi d'une reprise plus décisive (de 2,2 p. 100) en 2010.

Les économies de la Communauté des États indépendants (CEI)

Parmi les diverses régions du monde, on s'attend à ce que ce soit le groupe des pays de la CEI qui connaisse le revirement économique le plus grave à court terme. Cette situation s'explique par le fait que ces économies sont secouées par trois chocs majeurs : la

turbulence financière, qui a sérieusement réduit l'accès au financement extérieur, la demande léthargique des économies avancées et la chute concomitante des prix des produits de base, en particulier l'énergie.

Le début de la crise financière a coïncidé avec la détérioration des débouchés à l'exportation et des prix des produits de base en réponse à la baisse rapide d'activité dans les économies avancées. Ces éléments ont ajouté aux pressions qui s'exerçaient sur les économies de la CEI ayant un système bancaire ouvert et ont sérieusement miné le potentiel de croissance des pays exportateurs de produits de base, notamment la Russie. Les perspectives diffèrent sensiblement entre les exportateurs et les importateurs d'énergie : chez les premiers, on peut s'attendre à voir se tarir les importants excédents du compte courant avec la chute des prix des produits de base; chez les seconds, on devrait observer une réduction marquée du déficit extérieur en raison du resserrement des conditions de crédit. Le PIB réel de la région, qui a augmenté de 5,5 p. 100 en 2008, devrait se contracter d'un peu plus de 5,0 p. 100 en 2009, le niveau le plus bas parmi l'ensemble des régions émergentes. En 2010, la croissance devrait rebondir à plus de 1,0 p. 100. Compte tenu des pressions qui s'exercent sur les monnaies, le taux d'inflation devrait demeurer dans les deux chiffres chez les exportateurs nets d'énergie, malgré le ralentissement de l'activité. Les pressions inflationnistes devraient se résorber plus rapidement dans les pays importateurs nets d'énergie. On prévoit notamment qu'en 2009, la **Russie** subira une contraction plus prononcée (6,0 p. 100) que toute autre économie de la CEI, à l'exception de l'Ukraine, et qu'elle connaîtra l'une des reprises les plus maigres de la région en 2010.

Le Moyen-Orient

La crise mondiale n'a pas épargné le Moyen-Orient. La dégringolade des prix du pétrole frappe de plein fouet cette région. La détérioration des conditions du financement extérieur et l'inversion des flux de capitaux font sentir leurs effets : les marchés immobiliers et boursiers de la région sont fortement éprouvés, la liquidité intérieure s'est détériorée, les écarts de taux de crédit ont grimpé pour certaines entreprises, des tensions sont apparues dans le système financier de certains pays et les fonds souverains ont subi des pertes sur leurs placements un peu partout dans le monde. De plus, la forte baisse de la demande extérieure (y compris des pays de la région du Golfe) freine l'expansion des exportations, les transferts de fonds des travailleurs expatriés et les recettes du tourisme (notamment en Égypte, en Jordanie et au Liban).

En dépit des politiques résolument expansionnistes adoptées pour atténuer ces effets, les chocs défavorables devraient avoir de profondes répercussions sur l'activité économique. Pour l'ensemble de la région, on s'attend à ce que la croissance fléchisse de 5,9 p. 100 en 2008 à 2,5 p. 100 en 2009. Le ralentissement de la croissance devrait être à peu près le même dans les pays producteurs de pétrole et les autres pays, même si les forces à l'œuvre diffèrent sensiblement.

Parmi les pays producteurs de pétrole, le repli le plus marqué devrait survenir dans les Émirats arabes unis (É.A.U.), où les sorties de capitaux (entrés initialement pour spéculer sur une éventuelle réévaluation de la devise) ont provoqué une forte baisse de liquidité, une chute notable des prix sur les marchés immobiliers et boursiers, ainsi que de sérieuses tensions dans le système bancaire. Centre financier important, les É.A.U. subiront aussi les effets de la contraction de l'activité sur le marché financier mondial et celui des fusions et acquisitions. À l'opposé, on retrouve le Qatar, où la croissance devrait atteindre 18,0 p. 100 en 2009 (un gain par rapport au taux de 16,5 p. 100 enregistré en 2008), en raison du doublement prévu de la production de gaz naturel dans ce pays cette année. Parmi les pays non producteurs de pétrole, c'est le Liban qui devrait connaître le plus fort ralentissement, alors que les conditions difficiles du marché du crédit extérieur haussent le coût du service de la dette et que le ralentissement des économies du Golfe réduit les transferts de fonds en provenance de cette région.

L'Afrique

Les liens financiers relativement ténus de cette région avec les économies avancées n'ont pas réussi à protéger les pays africains de la tempête économique mondiale. Le choc qui s'est répercuté le plus durement sur le continent est la grave détérioration de la croissance à l'étranger, qui a réduit la demande pour les exportations africaines et les transferts de fonds des travailleurs expatriés. La chute des prix des produits de base frappe aussi les pays de la région qui possèdent d'abondantes ressources. Le resserrement des conditions de crédit sur le marché mondial a aussi fait tomber l'IED et renversé les mouvements de portefeuille, notamment vers les marchés émergents et naissants (par exemple le Ghana, le Kenya, le Nigeria, l'Afrique

du Sud et la Tunisie). Ces chocs externes freinent lourdement l'activité économique. Pour l'ensemble de la région, on prévoit que la croissance fléchira de 5,2 p. 100 en 2008 à 2,0 p. 100 en 2009. De façon générale, le ralentissement sera plus profond dans les pays exportateurs de pétrole (comme l'Angola et la Guinée équatoriale) et certains marchés émergents et naissants clés (notamment le Botswana, Maurice et l'Afrique du Sud), qui ont ressenti les trois chocs qui frappent le continent. Ainsi, l'économie de l'Afrique du Sud devrait se contracter de 0,3 p. 100 en 2009, son plus faible taux de croissance en une décennie, alors que les sorties de capitaux entraîneront un rajustement important des prix des avoirs, notamment sur les marchés boursier, obligataire et monétaire, mais aussi dans l'économie réelle.

Hypothèses et risques

Tel qu'indiqué précédemment, toutes les projections présentées dans ce chapitre proviennent de l'édition d'avril 2009 de *Perspectives de l'économie mondiale* du FMI. Les projections du FMI reposent sur un certain nombre d'hypothèses techniques. Parmi les plus importantes, il y a celles-ci : 1) pour la plupart des pays, les taux de change effectifs réels demeurent constants à leur niveau moyen enregistré entre le 25 février et le 25 mars 2009; 2) les politiques en vigueur (budgétaires et monétaires) sont maintenues; 3) le prix moyen du pétrole, mesuré par la moyenne simple des prix du pétrole brut des catégories Brent (R.-U.), Dubaï et West Texas Intermediate, est de 52,00 dollars É.-U. pour 2009 et de 62,50 dollars É.-U pour 2010 et demeurera inchangé en termes réels à moyen terme. Un certain nombre d'autres hypothèses ont été faites quant aux taux d'intérêt sur les dépôts sur les divers marchés financiers dans le monde. Le lecteur intéressé est invité à consulter *Perspectives de l'économie mondiale* pour obtenir plus de détails sur ces hypothèses techniques.

Les modéliseurs ont aussi fait diverses hypothèses sur le cadre de politiques et le contexte macroéconomique dans lesquels la crise financière et la récession économique actuelles s'inscrivent. Un facteur déterminant de l'évolution du ralentissement économique et de la reprise subséquente est la vitesse à laquelle le secteur financier se rétablira. La prévision actuelle reconnaît que la stabilisation financière prendra plus de temps que prévu en raison de la complexité des facteurs en jeu. Elle reconnaît aussi les défis redoutables que présente, sur le plan de l'économie politique, le « sauvetage » des établissements qui ont commis des erreurs dans le passé. La prévision de référence envisage donc que les tensions financières sur les marchés établis demeureront importantes pendant une bonne partie de 2010 et qu'elles ne se résorberont que lentement, à mesure que l'on évaluera mieux les pertes subies sur les avoirs contaminés et que les injections de capitaux publics atténueront les préoccupations en matière d'insolvabilité et abaisseront les risques et l'instabilité sur le marché.

Le sentier prévu vers la reprise suppose aussi le maintien de mesures énergiques de soutien macroéconomique axées sur la demande globale. La politique monétaire visera à abaisser ou à maintenir près de zéro les taux d'intérêt dans les grandes économies avancées, tandis que les banques centrales continueront de rechercher des moyens d'intervenir par des opérations sur les marchés en vue d'assouplir les conditions du crédit. Les projections supposent des plans de stimulation budgétaire dans les pays du G20 correspondant à 2,0 p. 100 du PIB en 2009 et à 1,5 p. 100 du PIB en 2010, de même que le bon fonctionnement des mesures de stabilisation automatique dans la plupart de ces pays.

Une autre hypothèse retenue est que les prix des produits de base demeureront à peu près à leurs niveaux actuels en 2009 et qu'ils augmenteront modestement en 2010, lorsque la reprise s'engagera de manière définitive, conformément aux prix anticipés par les marchés à termes.

Bien entendu, tout écart réel par rapport aux hypothèses énoncées ci-dessus risque d'influer sur la fiabilité des projections. D'autres facteurs de risque et d'incertitude pourraient aussi entraver la performance de l'économie.

Le FMI insiste sur le fait que la conjoncture actuelle est exceptionnellement incertaine et que les risques en présence pourraient produire des résultats inférieurs aux projections. La principale crainte est que les politiques demeurent insuffisantes pour freiner l'effet de réverbération négatif entre la dégradation de la situation financière et l'affaiblissement des économies. Du côté positif, une intervention énergique au moyen de politiques susceptibles de convaincre les marchés que l'on s'attaque résolument aux problèmes financiers actuels pourrait susciter un effet de « ralliement » mutuellement bénéfique sur les marchés, le retour de la confiance parmi les entreprises et les consommateurs et une meilleure disposition à faire des dépenses à plus long terme.

Aperçu de l'évolution du commerce mondial

Avec, en toile de fond, le ralentissement de la croissance dans l'économie mondiale et la grande volatilité des prix des produits de base, les exportations mondiales de marchandises ont crû de 15 p. 100 au cours de 2008 en termes nominaux, pour atteindre 15,8 billions de dollars É.U. Les exportations de services commerciaux étaient en hausse de 11 p. 100, à 3,7 billions de dollars É. U.[1] La progression plus rapide du commerce des marchandises peut s'expliquer par la montée des prix des produits de base durant l'année, notamment un bond de 40 p. 100 des prix de l'énergie.

Après septembre, on a assisté à une baisse soudaine des échanges commerciaux. Un aspect notable du ralentissement du commerce et de la production dans le monde est son synchronisme. Les exportations et les importations mensuelles des principales économies développées et en développement ont chuté à l'unisson dans la dernière partie de l'année.

En termes réels, la croissance du commerce mondial des marchandises est tombée à 2,0 p. 100 en 2008, alors qu'elle avait atteint 6,0 p. 100 en 2007. Le déclin de 4 points de pourcentage a contribué à ramener la croissance réelle des exportations de marchandises au niveau de la croissance réelle de la production mondiale, qui a avancé de 1,7 p. 100.

Les écarts observés dans la croissance réelle des échanges commerciaux entre les régions demeurent importants et traduisent des variations marquées dans l'activité économique et des mouvements de prix relatifs. Le tableau général fait ressortir une croissance continue durant la première moitié de l'année, les pays exportateurs de pétrole profitant notamment des niveaux record des prix des produits de base. Par la suite, la croissance a fléchi et les premiers signes d'un sérieux ralentissement sont apparus dans la seconde moitié de l'année, d'abord aux États-Unis, puis dans d'autres pays développés et, enfin, dans les pays en développement.

Le commerce des marchandises

Le commerce en valeur (nominal)

La valeur des exportations mondiales de marchandises a augmenté de 15 p. 100 en 2008, pour atteindre 15,8 billions de dollars É.-U. – un taux légèrement inférieur à celui de 16 p. 100 enregistré en 2007. Les chiffres annuels du commerce, exprimés en dollars, ont été largement influencés par les variations des prix des produits de base et des taux de change en 2008. Même si les prix des carburants ont terminé l'année 2008 sous leur niveau le plus bas de 2007, les prix moyens ont été d'environ 40 p. 100 plus élevés en 2008 qu'en 2007, ce qui a eu tendance à gonfler la valeur des importations totales de marchandises dans la plupart des pays.

Une dichotomie évidente est apparue entre les économies développées et les économies en développement au chapitre de la performance commerciale en 2008. Les économies développées ont enregistré des taux de croissance des exportations et des importations de marchandises inférieurs à ceux des économies en développement.

En débutant par l'Amérique du Nord, les exportations ont avancé de 10 p. 100, à 2,0 billions de dollars É. U. en 2008, tandis que les importations augmentaient de 7 p. 100 pour atteindre 2,9 billions de dollars É. U. Au sein de la région, c'est aux États-Unis que les exportations ont progressé le plus vite (à un rythme de 12 p. 100), tandis qu'au Canada (hausse de 8 p. 100) et au Mexique (hausse de 7 p. 100) la progression a été moins rapide. Les importations ont augmenté de 9 p. 100 au Mexique

1 Les données utilisées dans ce chapitre proviennent du communiqué PRESS/554 de l'Organisation mondiale du commerce, intitulé *World Trade 2008, Prospects for 2009*, du 23 mars 2009. Toutes les données sont exprimées en dollars É.-U. et les taux de croissance sont calculés à partir de ces données. Les services englobent les services de transport et de voyage et les services commerciaux, mais excluent les services gouvernementaux.

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

	Exportations				Importations			
	Valeur	Part (%)	Variation annuelle (%)		Valeur	Part (%)	Variation annuelle (%)	
	2008	2008	2007	2008	2008	2008	2007	2008
Monde	**15 775**	**100,0**	**16**	**15**	**16 120**	**100,0**	**15**	**15**
Amérique du Nord	**2 049**	**13,0**	**11**	**10**	**2 909**	**18,0**	**6**	**7**
États-Unis	1 301	8,2	12	12	2 166	13,4	5	7
Canada	456	2,9	8	8	418	2,6	9	7
Mexique	292	1,9	9	7	323	2,0	10	9
Amérique du Sud et Amérique centrale	**602**	**3,8**	**14**	**21**	**595**	**3,7**	**25**	**30**
Brésil	198	1,3	17	23	183	1,1	32	44
Europe	**6 456**	**40,9**	**16**	**12**	**6 833**	**42,4**	**16**	**12**
UE (27)	5 913	37,5	16	11	6 268	38,9	16	12
Allemagne	1 465	9,3	19	11	1 206	7,5	16	14
France	609	3,9	11	10	708	4,4	14	14
Italie	540	3,4	18	10	556	3,4	14	10
R.-U.	458	2,9	-2	4	632	3,9	4	1
CEI	**703**	**4,5**	**20**	**35**	**493**	**3,1**	**35**	**31**
Russie	472	3,0	17	33	292	1,8	36	31
Afrique	**561**	**3,6**	**18**	**29**	**466**	**2,9**	**24**	**27**
Moyen-Orient	**1 047**	**6,6**	**16**	**36**	**575**	**3,6**	**25**	**23**
Asie	**4 355**	**27,6**	**16**	**15**	**4 247**	**26,3**	**15**	**20**
Chine	1 428	9,1	26	17	1 133	7,0	21	19
Japon	782	5,0	10	10	762	4,7	7	22
Inde	179	1,1	22	22	292	1,8	25	35
NIE	1 033	6,5	11	10	1 093	6,8	11	17

Sources : OMC et calculs des auteurs

et de 7 p. 100 au Canada et aux États-Unis (tableau 2-1).

Comme en Amérique du Nord, le commerce de l'Europe a progressé moins rapidement qu'à l'échelle mondiale. Pour l'ensemble de la région, les exportations et les importations ont progressé de 12 p. 100 en 2008, les exportations atteignant 6,5 billions de dollars É. U. et les importations, 6,8 billions de dollars É. U. Les exportations de l'Allemagne, de la France et de l'Italie ont augmenté à des taux légèrement inférieurs à la moyenne régionale, tandis que leurs importations ont progressé un peu plus vite que celles de l'ensemble de la région (sauf pour l'Italie). La performance commerciale du Royaume-Uni a été beaucoup plus faible que celle de ses trois partenaires européens du G7. Les exportations britanniques ont avancé d'un modeste 4 p. 100 l'an dernier, après avoir reculé de 2 p. 100 l'année précédente, tandis que la croissance des importations a ralenti à 1 p. 100, après un gain de 4 p. 100 en 2007.

Les exportations du Japon ont suivi la tendance des autres pays du G7, si l'on fait exception du Royaume-Uni : en 2008, les exportations japonaises ont progressé de 10 p. 100 pour atteindre 782 milliards de dollars É. U. Cependant, les importations ont augmenté à un rythme beaucoup plus élevé, soit 22 p. 100, pour s'établir à 762 milliards de dollars É. U. Cette progression a été nettement plus rapide que celle de 7 p. 100 enregistrée en 2007.

Les économies en développement ont connu une expansion beaucoup plus robuste de leurs échanges commerciaux en 2008. Grâce aux recettes pétrolières, les pays du Moyen-Orient ont enregistré le plus haut taux de croissance de leurs exportations parmi l'ensemble des régions en 2008, soit 36 p. 100, à 1,0 billion de dollars É.-U. La valeur des exportations dans

la région a augmenté à un rythme deux fois supérieur à celui de 16 p. 100 observé en 2007. Par ailleurs, les importations ont crû de 23 p. 100, à 575 milliards de dollars É. U.

La Communauté des États indépendants (CEI) a enregistré une solide croissance de ses exportations et de ses importations, grâce à la vigueur des industries extractives de la région. Les exportations ont bondi de 35 p. 100 pour atteindre 703 milliards de dollars É. U., tandis que les importations gagnaient 31 p. 100, à 493 milliards dollars É. U.

À l'instar des autres régions riches en ressources naturelles, l'Afrique a aussi connu une forte croissance de ses exportations et de ses importations en 2008. Les exportations ont avancé de 29 p. 100, à 561 milliards de dollars É. U., tandis que les importations grimpaient à 466 milliards de dollars É. U., une hausse de 27 p. 100 par rapport à l'année précédente.

L'Amérique du Sud et l'Amérique centrale ont vu leurs exportations et leurs importations croître plus rapidement en 2008 qu'en 2007. Ainsi, les exportations ont progressé de 21 p. 100, comparativement à une hausse de 14 p. 100 en 2007, tandis que les importations grimpaient de 30 p. 100, contre une augmentation de 25 p. 100 l'année précédente.

La baisse du taux de croissance des exportations chinoises a contribué à limiter la croissance des exportations en provenance d'Asie à 15 p. 100 en 2008. Les exportations de la Chine ont progressé de 17 p. 100 en 2008, comparativement à 26 p. 100 un an plus tôt. Les importations dans la région ont connu une croissance plus rapide en 2008 qu'en 2007 – 20 p. 100 par rapport à 15 p. 100 – sous l'effet des solides gains faits par les NEI[2] asiatiques et la forte progression, précédemment mentionnée, au Japon.

Le commerce en volume (réel)

En volume, les échanges de marchandises n'ont augmenté que de 2,0 p. 100 en 2008, ce qui est inférieur au taux de croissance de 6,0 p. 100 inscrit en 2007 et au taux annuel moyen de 5,7 p. 100 pour la période 1998-2008. La Communauté des États indépendants est la région qui a connu la performance commerciale la plus robuste en termes réels en 2008, avec le taux le plus élevé de croissance des exportations en volume, soit 6,0 p. 100, et le second taux de croissance le plus élevé des importations, soit 15,0 p. 100, par rapport à l'année précédente.

Pour l'Afrique, le rythme d'expansion des exportations et des importations en volume a ralenti en 2008, baissant à 3,0 p. 100 du côté des exportations, contre 4,5 p. 100 en 2007, et reculant légèrement à 13,0 p. 100 du côté des importations, contre un taux de 14,0 p. 100 un an plus tôt.

La croissance des volumes d'exportations et d'importations au Moyen-Orient a aussi ralenti en 2008, glissant de 4,0 p. 100 à 3,0 p. 100 pour les exportations, et de 14,0 p. 100 à 10,0 p. 100 pour les importations d'une année à l'autre.

L'Amérique du Sud et l'Amérique centrale ont vu leurs exportations progresser de 1,5 p. 100, un taux légèrement inférieur à la moyenne mondiale. Cependant, la région a enregistré le plus haut de croissance des importations, à 15,5 p. 100. Ces taux étaient tout de même inférieurs à ceux de 2007, alors que les volumes exportés avaient progressé de 3,0 p. 100 et que les volumes importés étaient en hausse de 17,5 p. 100.

En volume, la croissance des échanges commerciaux en Asie a sensiblement fléchi en 2008 par rapport à 2007. En volume, les exportations ont augmenté de 4,5 p. 100 alors qu'elles avaient avancé de 11,5 p. 100 l'année précédente; les importations étaient en hausse de 4,0 p. 100, soit la moitié du taux de croissance de 8,0 p. 100 enregistré un an plus tôt. Les replis ont été généralisés, mais plus prononcés dans le cas de la Chine (où la croissance des exportations a ralenti à 8,5 p. 100, contre 19,5 p. 100 l'année précédente, tandis que la croissance des importations tombait à 4,0 p. 100, par rapport à 13,5 p. 100 en 2007) et de l'Inde (où la croissance des exportations a ralenti à 7,0 p. 100, comparativement à 13,0 p. 100 un an plus tôt, et la croissance des importations à 12,5 p. 100, en regard de 16,0 p. 100 en 2007).

L'Europe a connu la croissance la plus léthargique de toutes les régions en 2008, les volumes exportés affichant une hausse de seulement 0,5 p. 100, tandis que les volumes d'importations baissaient de 1,0 p. 100. Cela contraste nettement avec 2007 où, en volume, tant les exportations que les importations avaient progressé de 4,0 p. 100.

Enfin, en Amérique du Nord, les exportations réelles de marchandises ont avancé à un rythme inférieur à la moyenne mondiale pour la seconde année de suite en 2008, augmentant de 1,5 p. 100, en dépit d'une

2 Les quatre nouvelles économies industrialisées (NEI) sont : Hong Kong, la Corée, Singapour et Taïwan.

TABLEAU 2-2
Principaux pays exportateurs et importateurs dans le commerce mondial des marchandises, 2008 (milliards de dollars É. U. et pourcentage)

RANG EN 2008	RANG EN 2007	EXPORTATEURS	VALEUR EN 2008	PART EN 2008	RANG EN 2008	RANG EN 2007	IMPORTATEURS	VALEUR EN 2008	PART EN 2008
1	1	Allemagne	1 465	9,1	1	1	États-Unis	2 166	13,2
2	2	Chine	1 428	8,9	2	2	Allemagne	1 206	7,3
3	3	États-Unis	1 301	8,1	3	3	Chine	1 133	6,9
4	4	Japon	782	5,0	4	5	Japon	762	4,6
5	6	Pays-Bas	634	3,9	5	6	France	708	4,3
6	5	France	609	3,8	6	4	Royaume-Uni	632	3,9
7	7	Italie	540	3,3	7	8	Pays-Bas	574	3,5
8	9	Belgique	477	3,0	8	7	Italie	556	3,4
9	12	Russie	472	3,0	9	9	Belgique	470	2,9
10	8	Royaume-Uni	458	2,9	10	13	Corée	435	2,7
11	10	Canada	456	2,9	11	10	Canada	418	2,6

Sources : OMC et calculs des auteurs

progression de 5,5 p. 100 des volumes exportés aux États-Unis, exprimés en dollars É. U. Du côté des importations, les volumes ont fléchi de 2,5 p. 100 pour l'ensemble de la région, sous l'effet d'un recul de 4,0 p. 100 des volumes importés aux États-Unis.

Prix et taux de change

Les prix sensiblement plus élevés de l'énergie en 2008 ont eu un profond impact sur le commerce des marchandises exprimé en valeurs nominales et sur les taux de croissance en comparaison avec 2007. Le coût du baril de pétrole[3] a grimpé à plus de 140 dollars É. U. au début de juillet, marquant un sommet de 145,28 dollars É. U. le 3 juillet. Cependant, les prix sont retombés après juillet et ont terminé l'année à moins de 45 dollars É. U. le baril, devant la modération de la demande de pétrole et le ralentissement de l'économie partout dans le monde. Néanmoins, les prix de l'énergie ont augmenté de 40 p. 100 en moyenne l'an dernier. Mis à part l'énergie, les prix des aliments et des boissons ont grimpé de 23 p. 100 en 2008, tandis que les prix des matières premières agricoles reculaient de moins de 1 p. 100 et que les prix des métaux perdaient 8 p. 100, selon les données du Fonds monétaire international (FMI).

L'appréciation du dollar É. U. par rapport aux autres monnaies, notamment l'euro, à la fin de 2008 a aussi influé sur les chiffres du commerce en termes nominaux. La croissance des échanges commerciaux dans les pays de la zone euro est probablement sous-évaluée du fait que ceux-ci sont exprimés en dollars. Dans une large mesure, le renforcement du dollar semble attribuable à un déplacement vers cette devise, perçue comme une « valeur refuge ».

Le dollar canadien, la livre britannique et le won coréen ont suivi des trajectoires similaires à celle de l'euro, s'appréciant par rapport au dollar au cours des dernières années pour ensuite connaître un revirement de tendance marqué à mesure que s'aggravait la crise financière. Le yuan chinois a progressivement gagné du terrain sur le dollar depuis 2005 et est demeuré assez stable durant la seconde moitié de 2008 malgré la turbulence des marchés financiers. Le yen japonais s'est par ailleurs fortement apprécié.

Principaux pays participant au commerce des marchandises

La valeur des exportations de marchandises de l'Allemagne (hausse de 11 p. 100 en 2008) a été légèrement supérieure à celle de la Chine, en dépit du taux de croissance plus élevé de ce pays (17 p. 100); l'Allemagne conserve donc la position de tête parmi les principaux exportateurs de marchandises dans le monde (tableau 2-2). La part des exportations mondiales de marchandises détenue par ce pays atteint 9,1 p. 100, en comparaison de 8,9 p. 100 pour la Chine.

Les États-Unis et le Japon sont demeurés en troisième et quatrième position avec une part des exportations mondiales de marchandises de 8,1 p. 100 et de 5,0 p. 100, respectivement.

Les pays de l'UE continuent d'occuper la plupart des autres places au classement des dix premiers. Parmi

3 En dollars É. U. par baril, pétrole brut West Texas Intermediate.

TABLEAU 2-3
Commerce mondial des services, par région et pour certains pays (milliards de dollars É.-U. et pourcentage)

	Exportations				Importations			
	Valeur	Part (%)	Variation annuelle (%)		Valeur	Part (%)	Variation annuelle (%)	
	2008	2008	2007	2008	2008	2008	2007	2008
Monde	**3 730**	**100,0**	**19**	**11**	**3 470**	**100,0**	**18**	**11**
Amérique du Nord	**610**	**16,4**	**14**	**9**	**473**	**13,6**	**9**	**6**
États-Unis	522	14,0	16	10	364	10,5	9	7
Canada	62	1,7	-	2	84	2,4	-	5
Mexique	26	0,7	-	-	25	0,7	-	-
Amérique du Sud et Amérique centrale	**109**	**2,9**	**18**	**16**	**117**	**3,4**	**21**	**20**
Brésil	29	0,8	26	27	44	1,3	28	28
Europe	**1 919**	**51,4**	**21**	**11**	**1 628**	**46,9**	**19**	**10**
UE (27)	1 735	46,5	21	10	1 516	43,7	19	10
Allemagne	235	6,3	16	11	285	8,2	15	11
France	153	4,1	15	6	137	3,9	15	6
Italie	123	3,3	13	12	132	3,8	21	12
Royaume-Uni	283	7,6	20	2	199	5,7	16	1
CEI	**83**	**2,2**	**27**	**26**	**114**	**3,3**	**30**	**25**
Russie	50	1,3	27	29	75	2,2	32	29
Afrique	**88**	**2,4**	**22**	**13**	**121**	**3,5**	**31**	**15**
Moyen-Orient	**94**	**2,5**	**13**	**17**	**158**	**4,6**	**29**	**13**
Asie	**837**	**22,4**	**20**	**12**	**858**	**24,7**	**18**	**12**
Chine	131	3,5	33	-	156	4,5	29	-
Japon	144	3,9	10	13	166	4,8	11	11
Inde	106	2,8	22	-	91	2,6	23	-
NEI	271	7,3	17	10	247	7,1	15	7

Sources : OMC et calculs des auteurs

les principaux pays exportateurs de l'UE, les Pays-Bas ont enregistré la croissance la plus robuste, soit 15 p. 100, devançant la France au cinquième rang. Cette dernière a glissé au sixième rang, tandis que l'Italie a conservé la septième place. La faible croissance des exportations britanniques, soit 4 p. 100, a fait en sorte que ce pays a reculé de la huitième à la dixième position, tandis que la Belgique s'est hissée d'un cran, au huitième rang.

Sous l'impulsion des prix élevés de l'énergie, les exportations de la Russie ont bondi de 33 p. 100 pour devancer celles du Royaume-Uni et du Canada; ce pays s'est ainsi retrouvé au neuvième rang. En conséquence, le Canada ne fait plus partie des dix principaux exportateurs mondiaux de marchandises, occupant maintenant la onzième position.

Malgré la récession qui sévit et compte tenu de l'appréciation du dollar É.-U., les États-Unis sont demeurés, de loin, le premier importateur de marchandises dans le monde. L'Allemagne, la Chine occupaient les deux positions suivantes, comme dans le classement de 2007. Le Japon, la France et le Royaume-Uni ont changé de place entre 2007 et 2008, le Japon atteignant le quatrième rang, la France devenant le cinquième plus grand pays importateur, et le Royaume-Uni tombant en sixième place. De même, les Pays-Bas et l'Italie ont échangé les deux positions suivantes, les Pays-Bas devenant le septième pays importateur dans le monde et l'Italie glissant au huitième rang. La Belgique a conservé le neuvième rang, tandis que la Corée a décroché la dixième position, reléguant le Canada au onzième rang, hors du peloton des dix principaux pays importateurs.

Le commerce des services

Les exportations mondiales de services ont augmenté de 11 p. 100 en 2008 pour s'établir à 3,7 billions de dollars É. U. (tableau 2-3). Les exportations de services de transport ont avancé de 15 p. 100 en 2008,

TABLEAU 2-4
Exportations mondiales de services en 2008 (milliards de dollars É. U. et pourcentage)

	Valeur (milliards de dollars É. U.)	Part (%)	Croissance, 2007-2008 (%)
Ensemble des services	3 730	100,0	11
Transport	875	23,5	15
Voyages	945	25,3	10
Services commerciaux	1 910	51,2	10

Sources : OMC et calculs des auteurs

tandis que les exportations de services de voyage et de services commerciaux augmentaient de 10 p. 100. Les services commerciaux, qui englobent les services financiers, comptaient pour un peu plus de la moitié de l'ensemble des services (51,2 p. 100), tandis que les services de voyage et de transport représentaient, chacun, environ le quart (25,3 p. 100 et 23,5 p. 100, respectivement) (tableau 2-4). Les États-Unis demeurent le plus important exportateur et importateur de services commerciaux, les exportations de services atteignant 522 milliards de dollars É. U., tandis que les importations totalisaient 364 milliards de dollars É. U.

Un indicateur de la sévérité du ralentissement du commerce mondial est la chute observée des expéditions internationales. Utilisant des données de l'Association du transport aérien international (IATA), l'OMC indique que le transport aérien de marchandises était en retrait de 23 p. 100 en décembre 2008 par rapport au niveau enregistré un an plus tôt, avec une baisse de 26 p. 100 pour la région de l'Asie-Pacifique. Pour mettre ces chiffres en perspective, signalons que la baisse enregistrée en septembre 2001, lorsque la plupart des avions avaient été cloués au sol temporairement dans le monde, n'a atteint que 14 p. 100.

Une autre mesure qui a reçu beaucoup d'attention récemment est le Baltic Dry Index, un indice du coût d'expédition des marchandises en vrac par la voie maritime publié par le Baltic Exchange de Londres, le principal marché mondial où se négocient les contrats de transport. Les mouvements de cet indice peuvent être rapprochés de la demande mondiale de biens manufacturés. Entre juin et novembre 2008, le Baltic Dry Index a dégringolé de 94 p. 100.

La crise financière ressort clairement des données trimestrielles sur les échanges de services commerciaux en Amérique du Nord. Le commerce de la région, qui affiche une croissance robuste pour les neufs premiers mois de 2008 (13 p. 100 pour les exportations et 10 p. 100 pour les importations), a freiné brusquement au dernier trimestre (repli de 2 p. 100 des exportations et de 3 p. 100 des importations). Le secteur le plus touché est celui des voyages, qui englobe le tourisme (baisse de 2 p. 100 des exportations et de 6 p. 100 des importations). Pour l'ensemble de l'année, les exportations de services en Amérique du Nord ont progressé de 9 p. 100 pour atteindre 603 milliards de dollars É. U., tandis que les importations ont augmenté de 6 p. 100, à 473 milliards de dollars É. U.

En Europe, les exportations de services ont augmenté de 11 p. 100 l'an dernier, pour atteindre 1,9 billion de dollars É. U., tandis que les importations progressaient de 10 p. 100, à 1,6 billion de dollars É. U. L'impact de la crise financière est évident également dans les données trimestrielles sur le commerce des services en Europe. Celles-ci montrent en effet que les exportations de services de la région, qui avaient progressé de 19 p. 100 durant les neuf premiers mois de 2008, ont ensuite reculé de 11 p. 100 au dernier trimestre. Il est à noter que même si les effets des variations des taux de change au dernier trimestre de 2008 ont probablement amplifié l'effet de la crise sur la valeur nominale du commerce des services européen, ils ne peuvent expliquer seuls une baisse aussi importante.

Principaux pays participant au commerce des services

Les États-Unis ont vu leurs exportations de services augmenter de 10 p. 100 en 2008, à 522 milliards de dollars É. U., ce qui place ce pays clairement en tête des exportateurs de services. La part des États-Unis dans les exportations mondiales de services atteignait 14 p. 100 en 2008. Le Royaume-Uni demeure le second plus important exportateur de services, avec une part du total mondial de 7,6 p. 100, ce qui représente 283 milliards de dollars É. U.

L'Allemagne (6,3 p. 100, soit 235 milliards de dollars É. U.), la France (4,1 p. 100, soit 153 milliards de dollars É. U.) et le Japon (3,9 p. 100, soit 144 milliards de dollars É. U.) complètent le palmarès des cinq principaux pays exportateurs de services. Le Japon a gagné une place en délogeant l'Espagne (3,8 p. 100, soit 143 milliards de dollars É. U.), qui est passée au sixième rang.

La Chine demeure au septième rang des pays exportateurs de services, avec une valeur de 137 milliards de dollars É. U. (3,7 p. 100 du total mondial), suivie de l'Italie (3,3 p. 100, soit 123 milliards de dollars É. U.) en huitième place. L'Inde occupe le neuvième rang avec une part de 2,8 p. 100 du total mondial en 2008, représentant une valeur de 106 milliards de dollars É. U.; enfin, les Pays-Bas (2,7 p. 100, soit 102 milliards de dollars É. U.) ont délogé l'Irlande pour devenir le dixième plus important pays exportateur de services.

Du côté des importations, les États-Unis occupent toujours le premier rang avec une hausse de 7 p. 100 de leurs importations de services, à 364 milliards de dollars É. U. (10,5 p. 100 des importations mondiales de services). L'Allemagne occupe le second rang, avec des importations de 285 milliards de dollars É. U. (8,2 p. 100 des importations mondiales de services). Les trois pays suivants au classement des principaux importateurs de services sont le Royaume-Uni, le Japon et la Chine avec, respectivement, 199 milliards de dollars É. U. (5,7 p. 100 du total mondial), 166 milliards de dollars É. U. (4,8 p. 100 du total mondial) et 152 milliards de dollars É. U. (4,4 p. 100 du total mondial). La France, l'Italie, l'Espagne et l'Irlande ont aussi enregistré des importations de services supérieures à 100 milliards de dollars É. U., soit 137 milliards de dollars É. U. (3,9 p. 100 du total), 132 milliards de dollars É. U. (3,8 p. 100), 108 milliards de dollars É. U. (3,1 p. 100) et 103 milliards de dollars É. U. (3,0 p. 100), respectivement. Le seul changement au classement des dix principaux pays importateurs est l'arrivée de la République de Corée (93 milliards de dollars É. U., soit 2,7 p. 100 du total mondial) au dixième rang, reléguant les Pays-Bas en onzième place.

La performance économique du Canada

Le produit intérieur brut

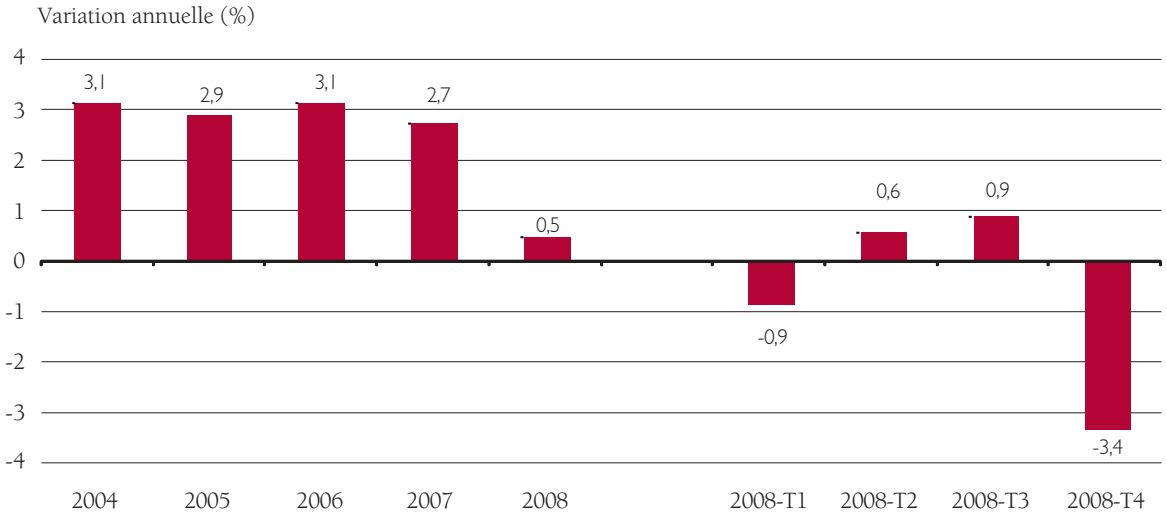
Avec la détérioration de la situation économique dans le monde, la cadence de l'activité économique réelle au Canada a fortement ralenti en 2008. La croissance réelle du PIB est tombée d'un peu plus de 2,7 p. 100 en 2007 à un peu moins de 0,5 p. 100 l'an dernier.

2008 a débuté par une contraction au premier trimestre, après 18 trimestres de croissance ininterrompue (figure 3-1). Il y a eu une légère reprise vers le milieu de l'année, avant que l'économie ne se contracte à nouveau au dernier trimestre.

Un examen des catégories de dépenses du PIB (figure 3-2) révèle que la croissance des **dépenses personnelles réelles en biens et services de consommation** a décéléré à un peu moins de 3,0 p. 100 l'an dernier, contre 4,5 p. 100 en 2007 – le taux d'expansion le plus bas depuis 2001.

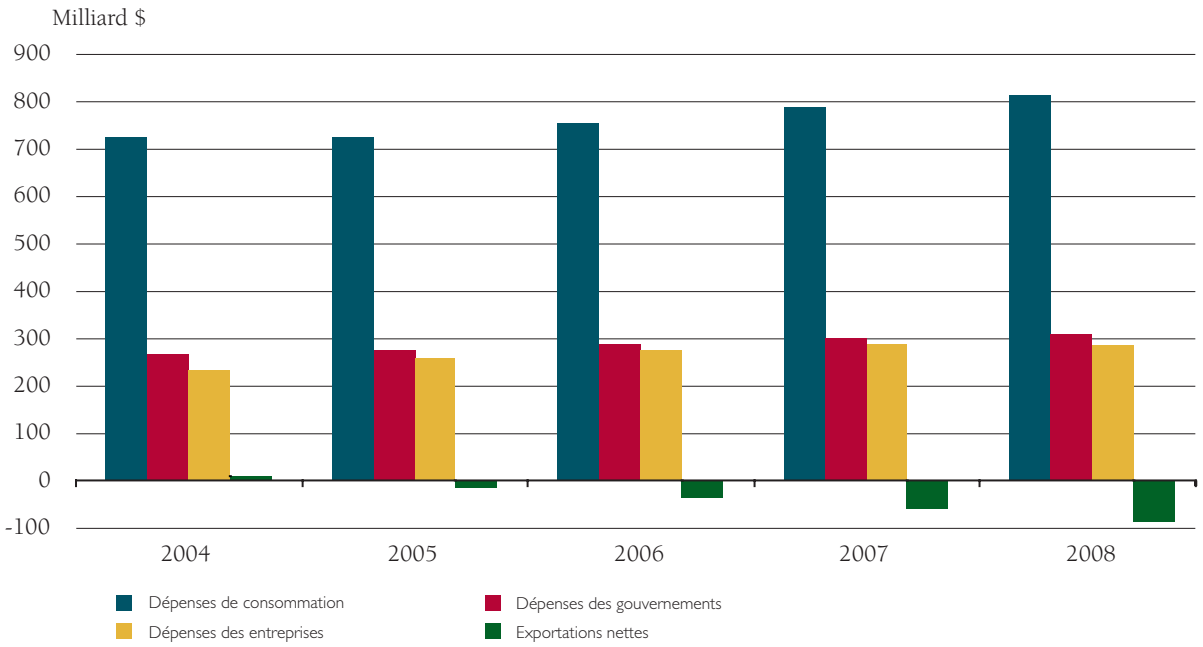
Le taux de croissance des dépenses des consommateurs en biens et le taux de croissance des dépenses des consommateurs en services ont été presque identiques l'an dernier, soit 3,0 p. 100 et 3,1 p. 100, respectivement. Les dépenses en biens durables, comme les voitures et les articles de maison, ont contribué à la croissance plus lente en 2008. Néanmoins, les achats de biens durables ont augmenté de 5,2 p. 100 en 2008, après avoir augmenté de plus de 7 p. 100 les deux années précédentes. Les achats de biens semi-durables et non-durables ont connu une progression encore plus lente, soit 4,0 p. 100 et 1,2 p. 100, respectivement. Dans l'ensemble, la croissance plus faible des dépenses a été généralisée en 2008, et la contribution de cette catégorie à la croissance réelle du PIB n'a été que de 1,6 p. 100, contre 2,5 p. 100 en 2007. Malgré cela, les dépenses personnelles en biens et services de consommation ont été la plus importante source de contribution à la croissance l'an passé.

Figure 3-1
Croissance du PIB réel canadien, 2004-2008



Source : Statistique Canada

Figure 3-2
PIB réel en termes de dépenses, 2004-2008 (milliards de dollars enchaînés de 2002)



Source : Statistique Canada

L'**investissement réel des entreprises** en immobilisations a augmenté de 1,7 p. 100 en 2008. La hausse de l'investissement en machines et matériel a été moins robuste, tombant à 2,0 p. 100, alors qu'elle avait été de 7,1 p. 100 un an auparavant. L'investissement en structures non résidentielles était en progression de 1,1 p. 100 pour l'année, avec un gain de 1,8 p. 100 de l'investissement dans les structures d'ingénierie et un repli de 0,6 p. 100 de l'investissement dans les autres bâtiments non résidentiels. La construction de structures d'ingénierie a tendance à être associée à de grands projets qui sont difficiles à interrompre ou à freiner en période d'incertitude. Une fois ces projets démarrés, les entreprises ont tendance à compléter la phase en cours plutôt que de perdre la mise de fonds initiale.

L'investissement en construction résidentielle, qui englobe la construction de nouvelles maisons, les coûts de transfert de propriété et les rénovations, a fléchi de 2,9 p. 100 en 2008, le premier recul enregistré depuis 1998. L'activité sur le marché de la revente, qui se reflète dans les coûts de transfert de propriété, est le poste ayant accusé la baisse la plus importante (-17 p. 100) depuis 1990. Par contre, les activités de rénovation, en expansion depuis 1999, ont poursuivi leur avancée avec un gain de 3,2 p. 100.

Les stocks des entreprises agricoles et non agricoles ont augmenté en 2008. Parmi ces dernières, la hausse des stocks a été inférieure à la moitié de celle enregistrée en 2007, tandis que parmi les entreprises agricoles, les stocks ont augmenté de 3,6 milliards de dollars alors qu'ils avaient diminué l'année précédente.

Dans l'ensemble, l'investissement réel des entreprises a retranché 0,2 point de pourcentage de la croissance économique en 2008, après un apport positif de 0,8 point de pourcentage en 2007.

Avec la baisse de la demande étrangère pour les produits canadiens, la contribution négative des **exportations nettes** à la croissance réelle du PIB a augmenté à 1,8 point de pourcentage l'an dernier, par rapport à 1,5 point de pourcentage un an plus tôt. Cette situation est due à l'effet combiné de la baisse des exportations réelles et de l'augmentation des importations réelles.

En volume, les exportations de biens et services canadiens ont reculé de 4,7 p. 100 en 2008, les exportations de biens diminuant de 5,0 p. 100 tandis que les

exportations de services glissaient de 2,7 p. 100. La baisse des exportations de voitures (-23,0 p. 100 en termes réels) et de produits forestiers (-14,2 p. 100) est responsable de la plus grande partie des pertes inscrites du côté des biens, alors que les rentrées dans les trois grandes catégories d'exportations de services (voyages, transport et services commerciaux) ont été moins élevées en 2008.

Par contre, la demande canadienne de biens et services étrangers a augmenté légèrement en termes réels, soit de 0,8 p. 100, sous l'effet combiné d'une augmentation de 1,0 p. 100 des importations de biens et d'une baisse de 0,3 p. 100 des importations de services étrangers. Les produits énergétiques (gain de 10,1 p. 100) et les machines et le matériel (gain de 3,7 p. 100) ont dominé la progression des importations de biens. Le recul de 2,6 p. 100 des importations de services commerciaux et la baisse de 1,1 p. 100 des importations de services de transport ont annulé la hausse de 3,7 p. 100 des importations réelles de services de voyage.

Un examen du **PIB par activité industrielle** révèle la faiblesse de l'économie tout au long de l'année; le mouvement s'est accentué au dernier trimestre, notamment en novembre et décembre.

La production de biens a fléchi de 2,8 p. 100 en 2008, la première baisse observée depuis 2001. À l'exception de la construction, la production dans tous les secteurs de biens s'est contractée en 2008. En revanche, le secteur des **services** a progressé de 2,1 p. 100, toutes les industries du secteur enregistrant des gains.

La **construction** a été le point fort des industries de production de biens en 2008, progressant de 2,3 p. 100. La croissance du secteur a été dominée par les travaux d'ingénierie et de réparation, en hausse de 4,1 p. 100 sur l'année; la construction résidentielle et la construction non résidentielle ont avancé, mais à un rythme plus lent, soit 0,6 p. 100 et 0,4 p. 100, respectivement. Le ralentissement de la construction de nouvelles maisons individuelles et le recul de la construction de bâtiments industriels ont été les principales causes à l'origine de cette faiblesse.

La **fabrication**, qui est le plus important secteur de production de biens, a battu en retraite de 5,1 p. 100 en 2008, marquant la troisième année consécutive de repli. Le recul a été généralisé, avec en tête le vêtement (-22,1 p. 100), les produits du bois (-17,5 p. 100), le cuir (-14,6 p. 100) et le matériel de transport (-12,7 p. 100). À l'exception des produits et des pièces d'aéronefs, la plupart des sous-secteurs du matériel de transport étaient en baisse l'an dernier. Cependant, la plus grande partie des pertes sont survenues du côté des véhicules automobiles, notamment la fabrication de voitures et de pièces. Ensemble, ces deux sous-secteurs expliquent environ la moitié du déclin du secteur manufacturier. Des 21 industries qui composent le secteur de la fabrication, seulement quatre ont vu leur production augmenter en 2008 : la fabrication d'aliments (1,6 p. 100), de machines (0,3 p. 100), de produits informatiques et électroniques (0,1 p.100) et de produits manufacturés divers (3,7 p. 100).

La **foresterie et l'exploitation forestière** ont aussi été touchées par la baisse de la demande étrangère, reculant pour la quatrième année consécutive (-16,4 p. 100) en 2008.

Les **produits de l'énergie** ont fait face à de fortes fluctuations des prix sur les marchés internationaux en 2008. En janvier, le prix moyen d'un baril de pétrole brut[1] était de 94 dollars canadiens; la hausse s'est poursuivie jusqu'en juin où le prix a touché un sommet, à 136 dollars, avant de redescendre pour terminer l'année à un prix moyen de 52 dollars en décembre. Le prix du gaz naturel a suivi la même tendance. La production du secteur a fléchi de 3,3 p. 100 en 2008.

Toutes les industries de **production de services** ont enregistré des gains en 2008 avec, en tête, les industries de services divers, le commerce de détail, les soins de santé, l'administration publique, l'éducation, ainsi que les finances, les assurances et l'immobilier (FAI), dont la progression a varié entre 2,7 p. 100 et 3,1 p. 100. Dans le secteur des FAI, les finances et les assurances ont enregistré un gain de 3,1 p. 100, ce qui est le taux de croissance le plus lent depuis 2003. L'intermédiation financière et les assurances ont participé à cette avancée, tandis que le courtage de valeurs mobilières et les activités connexes demeuraient stationnaires après avoir connu une croissance annuelle moyenne de 8,8 p. 100 entre 1999 et 2007.

La production du secteur du commerce de détail a progressé de 3,1 p. 100 en 2008, soit environ la

1 En dollars canadiens par baril (moyennes mensuelles), pétrole brut West Texas Intermediate, tel que publié dans *Produit intérieur brut par industrie*, Statistique Canada, publication no 15 001 au Catalogue, décembre 2008.

moitié du taux enregistré au cours de chacune des deux années précédentes. Tous les grands sous-secteurs du commerce de détail ont réalisé des gains.

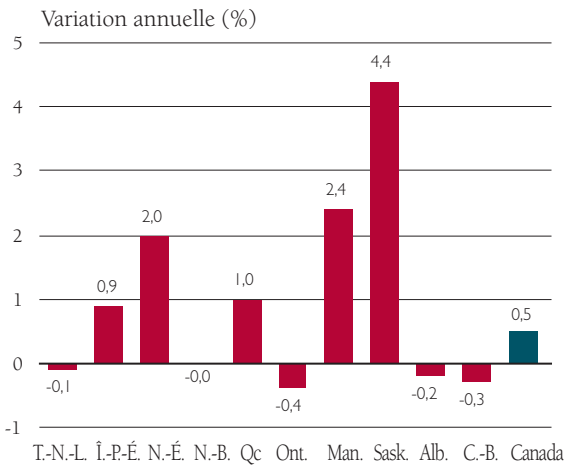
La croissance du secteur du commerce de gros a été essentiellement nulle, une faiblesse non observée depuis le déclin de 1991. Les grossistes, qui participent aussi aux activités d'exportation-importation, ont été touchés par la baisse des volumes d'échanges avec l'extérieur.

Après neuf années d'expansion essentiellement ininterrompue, le marché de la revente des maisons a reculé, alors que le nombre d'unités résidentielles vendues a diminué d'environ 17,1 p. 100, contribuant ainsi au repli des industries de l'immobilier et du courtage.

La croissance du PIB par province

Bien que le PIB ait augmenté légèrement au niveau national en 2008, la détérioration de la situation économique dans le monde a touché certaines provinces plus tôt que les autres. Cinq provinces – l'Île-du-Prince-Édouard, la Nouvelle-Écosse, le Québec, le Manitoba et la Saskatchewan – et deux territoires – le Nunavut et le Yukon – ont enregistré un taux de croissance positif en 2008, tandis qu'il y a eu contraction de l'activité économique dans les Territoires du Nord-Ouest et les cinq autres provinces. Plusieurs provinces ont subi les effets du ralentissement survenu aux États-Unis et du marasme dans lequel se trouve le marché de l'habitation de ce pays. Cette évolution se profile derrière la baisse de 4,7 p. 100 des exportations en volume et seuls la Nouvelle-Écosse, la Saskatchewan et le Yukon ont vu leurs exportations réelles progresser en 2008.

Figure 3-3
Croissance du PIB réel par province, 2008



Source : Statistique Canada

L'économie de Terre-Neuve et Labrador s'est contractée de 0,1 p. 100 en 2008, après une expansion de son PIB réel de 9,1 p. 100 en 2007 (figure 3-3). La croissance de la province a été freinée par la baisse de la production de pétrole et de gaz, notamment en provenance du gisement White Rose. Les dépenses personnelles ont fortement progressé, propulsées par le gain le plus important de l'emploi depuis 2003 et la première augmentation de la population enregistrée depuis 1992. Les dépenses en biens durables, tels que les automobiles et les camions, ont augmenté de 13,0 p. 100 pour la deuxième année d'affilée. L'investissement des entreprises dans les structures résidentielles était en hausse de 7,3 p. 100, mais l'investissement des entreprises dans les structures non résidentielles a reculé pour la troisième année consécutive. Après deux années de solide croissance, les exportations réelles ont fléchi de 0,2 p. 100, mais les importations réelles ont augmenté plus rapidement, soit de 3,7 p. 100.

L'économie de l'Île-du-Prince-Édouard a affiché un taux de croissance de 0,9 p. 100 en 2008, grâce à la vigueur des dépenses de consommation et à l'accélération des dépenses gouvernementales. Les récoltes étaient en baisse pour une deuxième année, alors que les agriculteurs ont réduit les superficies en culture et que la production de pommes de terre a souffert des conditions pluvieuses qui ont sévi durant la saison de la récolte. Les exportations réelles ont reculé de 3,0 p. 100, reflet du fléchissement des récoltes et des baisses survenues dans la production de bétail et la production manufacturière. Dans ce dernier cas, la transformation des aliments est demeurée stable au niveau de 2007, tandis que la fabrication de matériel de transport a progressé; cependant, la forte baisse observée dans la fabrication de produits chimiques a contribué à freiner la croissance.

Une augmentation des dépenses a aussi donné du tonus à l'économie néo-écossaise : les dépenses de consommation ont progressé de 3,1 p. 100 en 2008, la plus forte hausse depuis 2002. Les dépenses gouvernementales se sont accélérées en 2008, avançant de 3,9 p. 100, dans la foulée d'une hausse de 2,3 p. 100 en 2007. L'investissement des entreprises dans les structures non résidentielles a rebondi après un net repli en 2007. Cependant, les dépenses des

entreprises en machines et matériel ont fléchi de 20 p. 100, tandis que l'investissement dans les structures résidentielles a reculé avec la baisse des mises en chantier. Les exportations réelles ont ralenti, mais sont demeurées positives, inscrivant un gain de 0,8 p. 100 comparativement à 1,7 p. 100 un an plus tôt. De façon similaire, les importations ont progressé plus lentement en 2008, glissant à 1,3 p. 100 pour l'année, à comparer à une croissance de 2,0 p. 100 en 2007. Dans l'ensemble, le PIB réel de la Nouvelle-Écosse a progressé de 2,0 p. 100 en 2008, ce qui est supérieur au gain de 1,7 p. 100 réalisé en 2007.

L'activité économique au Nouveau-Brunswick est demeurée pratiquement inchangée en 2008 par rapport à 2007, l'économie se contractant par une marge infime – deux centièmes de points de pourcentage. La croissance des dépenses des consommateurs a ralenti à 3,4 p. 100, alors qu'elle avait été de 4,1 p. 100 en 2007. Les exportations réelles ont fléchi de 2,8 p. 100, subissant le déclin du secteur de la forêt et celui de la fabrication. Dans le secteur forestier, la production a ralenti face au repli du marché de l'habitation aux États-Unis. La production de cette industrie a reculé de 27 p. 100 en 2008, après une baisse de 9 p. 100 en 2007. Le ralentissement s'est propagé à la fabrication des produits liés à la forêt. La fabrication de produits en bois a chuté de 23 p. 100, après avoir régressé en 2007, tandis que la fabrication de papier a ralenti considérablement. La transformation des aliments était aussi en baisse, soit de 5,9 p. 100, après trois années de croissance. Ce déclin reflète un recul des récoltes, les fortes précipitations de l'été ayant entraîné une baisse de la récolte de pommes de terre. Les importations réelles ont progressé de 1,0 p. 100, dans la foulée d'une expansion de 4,4 p. 100 en 2007.

L'économie du Québec a crû de 1,0 p. 100 en 2008, alors que l'investissement dans les structures non résidentielles a continué à soutenir l'économie pour une troisième année d'affilée. Cependant, l'investissement dans les structures résidentielles a accusé un léger recul, le nombre de mises en chantier de maisons étant en baisse. Tant les dépenses des consommateurs que celles des gouvernements ont ralenti, mais elles ont tout de même augmenté plus rapidement que l'économie provinciale. La hausse des dépenses des consommateurs a ralenti à 3,1 p. 100, contre 4,3 p. 100 en 2007, tandis que les dépenses des gouvernements glissaient à 2,7 p. 100, comparativement à 3,2 p. 100 un an plus tôt. La fabrication manufacturière a reculé de 2,6 p. 100 en 2008, après des baisses plus légères au cours des deux années précédentes. La fabrication de vêtements et de textiles a poursuivi sa correction amorcée ces dernières années, tandis que la fabrication de produits liés au bois était en déclin, témoignant de la faiblesse générale de ce secteur. Les exportations réelles ont fléchi de 2,5 p. 100 en 2008, tandis que la croissance des importations totales a ralenti à 1,4 p. 100, de 4,6 p. 100 qu'elle était en 2007.

L'activité économique en Ontario s'est contractée de 0,4 p. 100 en 2008, ce qui est un recul marqué par rapport au gain de 2,3 p. 100 inscrit un an plus tôt. Le ralentissement du secteur manufacturier s'est aggravé après deux années de retraite, et cela est l'un des principaux facteurs à la base du déclin. Le ralentissement de l'activité manufacturière s'est fait sentir de façon généralisée, touchant 16 des 21 sous-groupes du secteur. Le ralentissement de l'économie américaine a continué à causer des difficultés dans le secteur de la fabrication, en particulier pour les fabricants de matériel de transport. La construction de voitures et l'industrie des pièces d'automobile ont dû composer avec des fermetures d'usines et des baisses de régime, et la production de cette industrie a dégringolé de 21 p. 100 sur l'année. Baisses marquées également du côté de la confection de vêtements (28 p. 100) et de la fabrication de produits en bois (14 p. 100). L'activité dans le secteur de la construction a fléchi, parallèlement à la baisse de l'investissement dans les structures non résidentielles. L'investissement des entreprises dans les structures résidentielles a aussi régressé pour la première fois depuis 1998. Les dépenses gouvernementales ont ralenti à 3,2 p. 100, contre 3,7 p. 100 l'année précédente, tandis que les dépenses de consommation ont fléchi à 2,6 p. 100, par rapport à 3,8 p. 100 en 2007. Les exportations réelles et les importations réelles affichent des pertes pour 2008, à hauteur de 5,3 p. 100 dans le premier cas et de 2,0 p. 100 dans le second.

Le Manitoba a enregistré un taux de croissance économique supérieur à la moyenne nationale pour la troisième année d'affilée en 2008, l'économie de la province ayant progressé de 2,4 p. 100. L'investissement dans les structures non résidentielles a été une importante source de stimulation, avec un taux de croissance dans les deux chiffres pour une troisième année consécutive. Certains grands projets, par exemple la réalisation de l'édifice de Manitoba Hydro et la poursuite des travaux à l'aéroport de Winnipeg et autour du canal de dérivation de la Rivière Rouge, ont contribué à ces gains. L'investissement dans les

structures résidentielles a aussi progressé au cours de l'année. Après avoir connu une augmentation de 5,3 p. 100 en 2007, la production du secteur manufacturier n'a progressé que marginalement l'an dernier. Les gains observés dans les industries de l'impression, du matériel de transport et des machines agricoles ont été en partie annulés par les baisses survenues dans la fabrication de métaux de première transformation, de produits du bois et de papier. La croissance des dépenses personnelles a ralenti à 4,2 p. 100, contre 5,0 p. 100 en 2007. De façon similaire, la croissance des dépenses gouvernementales a fléchi à 2,4 p. 100, en regard de 2,7 p. 100 l'année précédente. Les exportations réelles se sont contractées, perdant 1,1 p. 100, tandis que les importations ont progressé de 3,3 p. 100.

La Saskatchewan est la province ayant enregistré le taux de croissance le plus élevé en 2008, soit 4,4 p. 100, dans le sillage d'un gain de 2,5 p. 100 en 2007. Stimulée par la fermeté des prix des produits de base et une récolte exceptionnelle, la production agricole a bondi de 22 p. 100. La production manufacturière a aussi progressé en 2008, notamment la fabrication de machines agricoles et de métaux de première transformation; cependant, le secteur des produits du bois a fléchi pour une troisième année d'affilée. La croissance des dépenses des consommateurs a ralenti à 5,5 p. 100, ce qui demeure un taux robuste, après avoir augmenté de 6,4 p. 100 en 2007. Les dépenses gouvernementales se sont accélérées, gagnant 3,1 p. 100, contre 2,3 p. 100 un an plus tôt. Les exportations de la province ont affiché une légère hausse en termes réels, soit 0,2 p. 100, ce qui est inférieur à la croissance de 2,8 p. 100 réalisée en 2007, tandis que la croissance des importations totales ralentissait à 5,2 p. 100, contre 5,8 p. 100 l'année précédente.

L'activité économique en Alberta s'est contractée de 0,2 p. 100 en 2008. La croissance de l'emploi et de la population a ralenti (mais demeure néanmoins la plus élevée au pays), ce qui a vraisemblablement eu un effet sur les dépenses personnelles, qui n'ont augmenté que de 2,7 p. 100 en 2008, après avoir grimpé de 6,5 p. 100 en 2007 et de 8,7 p. 100 l'année précédente. L'investissement dans les structures résidentielles a reculé de 11 p. 100. Les exportations réelles accusent un déclin de 1,5 p. 100, le premier depuis 1986. La croissance des importations réelles a ralenti à 1,6 p. 100, alors qu'elle avait été de 3,6 p. 100 un an plus tôt. L'activité manufacturière a régressé en 2008 et la faiblesse s'observe dans l'ensemble du secteur. Seize des 21 sous-groupes montrent un repli. Les activités de fabrication liées à l'industrie pétrolière ont notamment souffert, alors que les usines de produits chimiques et les raffineries de pétrole ont réduit leur production. La production de bois continue de subir les contrecoups du ralentissement du marché de l'habitation aux États-Unis et plusieurs usines ont fermé leurs portes. Cependant, les fabricants de tuyaux et de tubes en fer et en acier n'ont pas suivi cette tendance, inscrivant au contraire de fortes hausses.

Le PIB de la Colombie-Britannique a fléchi de 0,3 p. 100 en 2008, après avoir profité d'une expansion de 3,0 p. 100 en 2007. Le ralentissement de la construction d'habitations aux États-Unis et la fermeté du dollar canadien durant la première moitié de 2008 sont à l'origine du recul sévère (18 p. 100) de la production du secteur forestier, qui s'est répercuté comme une onde de choc dans l'économie. La fabrication de produits de la forêt, y compris les scieries et les usines de papier, accuse d'importantes pertes. Les exportations réelles ont diminué de 6,8 p. 100 l'an dernier, après un léger repli l'année précédente. Le ralentissement survenu en 2008 est principalement attribuable à la baisse observée pour les produits de l'industrie du bois d'œuvre. Les importations réelles ont régressé de 1,2 p. 100. La croissance des dépenses personnelles a décéléré à 2,8 p. 100 en 2008, le taux le plus bas depuis 2001. Les achats de biens durables ont fléchi, et les ventes de voitures et de camions étaient en baisse.

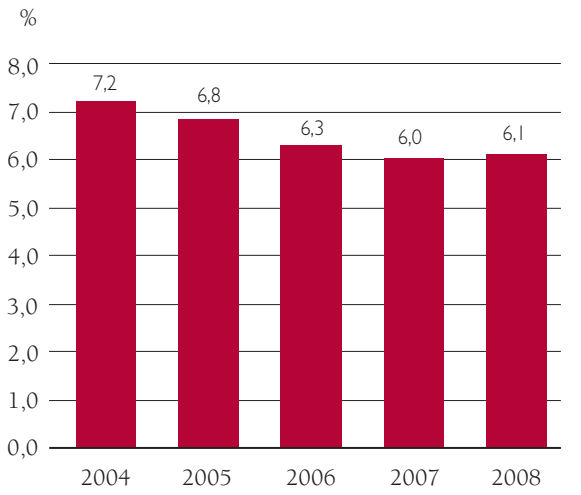
La croissance de l'économie du Yukon a accentué la cadence en 2008 pour atteindre 5,2 p. 100, contre 3,6 p. 100 l'année précédente. Une année complète de production à la nouvelle mine de cuivre et d'or s'est soldée par un bond dans les expéditions de minerais métalliques. Reflet de cette activité plus intense, l'industrie du transport et de l'entreposage a fait des gains. Les exportations réelles ont aussi progressé grâce à cette production nouvelle, affichant une hausse de 23,3 p. 100. Cependant, avec la fin des travaux de construction de la nouvelle mine en 2007, l'activité du secteur de la construction a chuté en 2008. L'investissement est en baisse pour l'année, alors que l'investissement dans les structures résidentielles a reculé pour la troisième année consécutive et que l'investissement dans les structures non résidentielles a dégringolé de 37 p. 100, après un essor de 32 p. 100 un an plus tôt. La réalisation partielle d'une nouvelle ligne de transmission a stimulé l'activité dans le secteur de la construction d'ouvrages de génie

pour la production d'électricité. Enfin, l'investissement des gouvernements en structures a progressé de 23 p. 100. La croissance des dépenses personnelles a ralenti à 4,2 p. 100, contre 4,5 p. 100 en 2007, tandis que la progression des importations réelles a ralenti à 3,1 p. 100, contre 6,0 p. 100 un an auparavant.

L'économie des Territoires du Nord-Ouest a été le théâtre d'un revirement complet de situation entre 2007 et 2008. Après avoir profité d'une expansion de 11,5 p. 100 en 2007, l'activité économique s'est contractée de 6,5 p. 100 en 2008. La production des mines de diamants a fléchi l'an dernier en raison du ralentissement de la demande mondiale. L'extraction pétrolière et gazière était aussi en baisse. Les volumes d'exportation ont diminué de 11,3 p. 100 après avoir augmenté de 15,7 p. 100 l'année précédente. Mais les importations réelles étaient aussi en recul, cédant 5,8 p. 100 en 2008. La croissance des dépenses de consommation a ralenti à 2,3 p. 100, alors qu'elle avait été de 3,9 p. 100 un an plus tôt, tandis que la progression des dépenses gouvernementales a ralenti à seulement 0,2 p. 100, après une hausse de 3,0 p. 100 en 2007. L'activité dans le secteur de la construction a ralenti une fois que la construction de la mine de Snap Lake a été complétée. L'investissement des entreprises dans les constructions non résidentielles a tout de même enregistré un gain de 0,3 p. 100, après avoir affiché des taux de croissance dans les deux chiffres pendant quatre années.

Le Nunavut est la plus petite économie parmi les régions du Canada. L'expansion de l'activité économique au Nunavut a ralenti à 5,5 p. 100, après une avancée de 9,0 p. 100 en 2007. La construction de la mine Meadowbank Gold s'est poursuivie au cours de l'année, ce qui a stimulé l'activité économique. L'investissement des entreprises dans les structures non résidentielles a grimpé de 52 p. 100, tandis que l'investissement en machines et en matériel bondissait de 76 p. 100. Reflétant ces achats, les importations réelles ont progressé de 17,2 p. 100. La production minière a encaissé un recul en 2008, les expéditions de la mine Jericho Diamond ayant chuté sensiblement. En conséquence, les exportations réelles ont fléchi de 14,6 p. 100. Les dépenses des consommateurs ont décéléré, passant de 5,4 p. 100 en 2007 à 4,9 p. 100 en 2008, tandis que les dépenses gouvernementales se sont contractées pour la seconde année d'affilée, diminuant de 1,9 p. 100 en 2008.

Figure 3-4
Taux de chômage au Canada, 2004-2008



Source : Statistique Canada

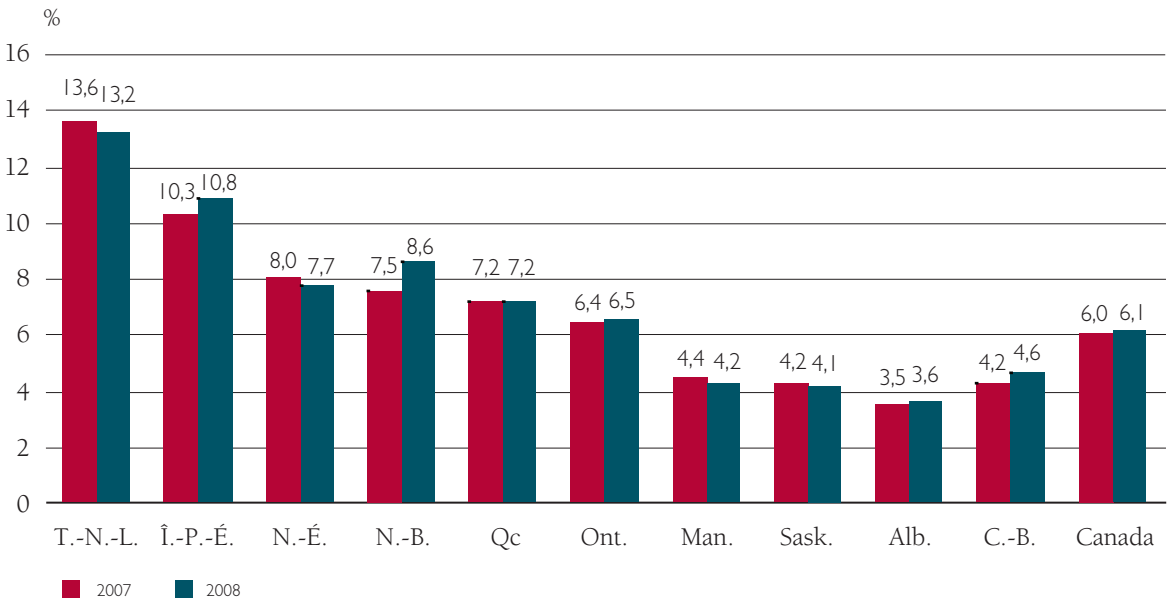
L'emploi

En 2008, la création d'emploi au Canada a glissé à son plus bas niveau depuis 2005. L'emploi a augmenté de 1,5 p. 100, avec la création nette de 259 400 nouveaux postes. Environ les deux tiers des emplois étaient à temps plein, bien que l'augmentation des postes à temps partiel ait représenté plus du double de celle des postes à temps plein (respectivement 2,8 p. 100 et 1,3 p. 100). C'est la deuxième année d'affilée où la croissance de l'emploi à temps partiel progresse plus rapidement que celle de l'emploi à temps plein. Le taux de chômage national a augmenté légèrement, soit de 0,1 point de pourcentage, pour s'établir à 6,1 p. 100 (figure 3-4).

Pour la seconde année, toutes les provinces ont enregistré des gains d'emplois; dans certains cas, toutefois, le nombre de personnes entrant dans la population active a été supérieur à celui des emplois créés, entraînant une hausse du taux de chômage dans quelques provinces (figure 3-5). La création d'emplois a progressé le plus rapidement dans les provinces de l'Ouest, avec en tête l'Alberta, la Saskatchewan et la Colombie-Britannique, qui ont affiché des taux respectifs de 2,8 p. 100, 2,2 p. 100, et 2,1 p. 100. Les trois quarts des nouveaux emplois au Canada ont été créés en Ontario (36,0 p. 100), en Alberta (20,8 p. 100) et en Colombie-Britannique (18,5 p. 100).

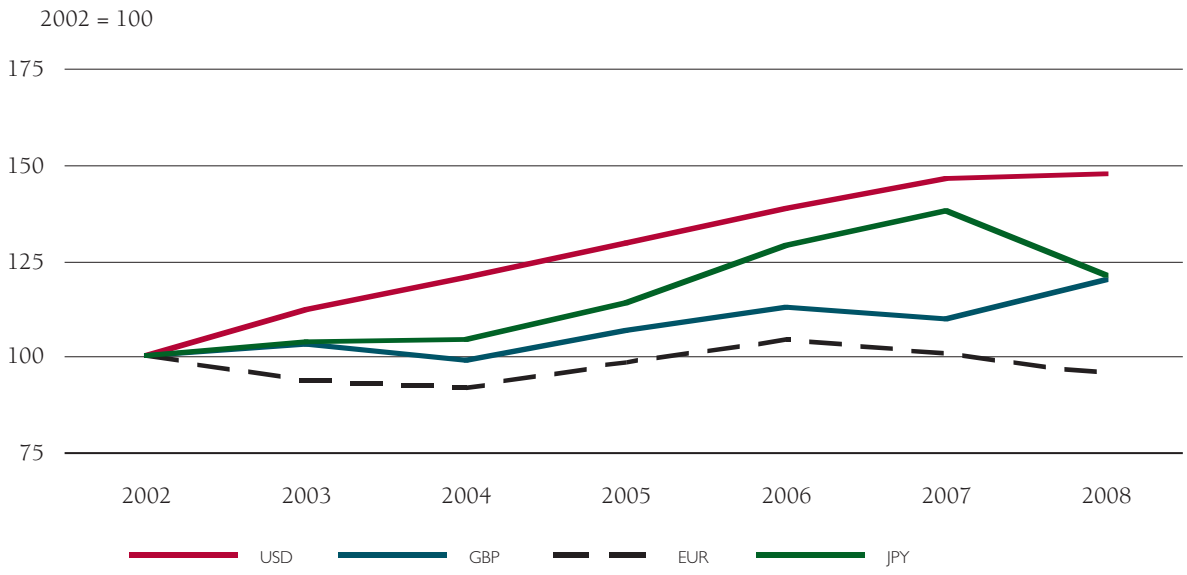
Sur l'ensemble de l'année, neuf emplois sur dix ont été créés dans le secteur des services, le dixième

Figure 3-5
Taux de chômage au Canada et dans les provinces, 2007-2008



Source : Statistique Canada

Figure 3-6
Indices des taux de change annuels (2002=100)



Source : Banque de Canada

emploi étant créé dans le secteur de la production des biens. La forte augmentation de l'emploi dans la construction (gain de 98 700 postes) et les services publics (gain de 13 800 postes) a été en partie annulée par des pertes en agriculture (10 200 postes) et dans la fabrication (74 600 postes). Dans ce dernier cas, il s'agit de la quatrième année consécutive de recul de l'emploi. En outre, l'emploi manufacturier

a glissé sous la barre des 2 millions en 2008; la dernière année où l'emploi manufacturier s'est trouvé sous ce niveau était 1996. Globalement, les industries de production de biens ont enregistré une croissance de l'emploi de 0,7 p. 100.

L'emploi dans les industries de production de services a augmenté à un rythme plus rapide, soit 1,8 p. 100, ce qui représente 231 000 emplois rémunérés supplémentaires. Les services professionnels, scientifiques et techniques, l'administration publique et les soins de santé ont été à l'origine de la majorité des gains, tandis que les baisses survenues dans les industries de l'information, de la culture et des loisirs, le commerce de gros et de détail et les affaires, les services de construction et les autres services de soutien ont freiné la progression.

L'analyse qui précède repose sur des moyennes annuelles et donne un tableau assez positif de la situation de l'emploi. Cependant, le marché du travail canadien a été secoué par le ralentissement économique survenu durant la seconde moitié de 2008. L'année avait débuté avec un taux de chômage national de 5,8 p. 100 en janvier, un plancher en 33 ans, suivi par un taux d'emploi record de 63,9 p. 100 en février. L'emploi a poursuivi sur sa lancée et atteint un sommet en octobre. Seulement deux mois plus tard, il avait baissé de 83 700 postes et le taux de chômage a grimpé à 6,6 p. 100 au tournant de l'année. En outre, les données préliminaires pour le début de 2009 montrent que le rythme des pertes d'emplois s'est accéléré et que le taux de chômage a fortement augmenté.

Le dollar canadien

Par rapport aux grandes devises et selon les moyennes annuelles, le dollar canadien a gagné du terrain sur le dollar américain et la livre sterling en 2008, avec des gains de 0,8 p. 100 et 9,5 p. 100, respectivement. Cela marque la sixième année consécutive au cours de laquelle le dollar canadien s'est apprécié par rapport au dollar américain (figure 3-6). Poursuivant une tendance amorcée un an plus tôt, le dollar s'est déprécié encore par rapport à l'euro, cédant 5,8 p. 100 l'an dernier. Enfin, le dollar canadien a reculé devant le yen, accusant une baisse d'environ 12,0 p. 100 sur l'année.

Les principales monnaies ont été sensibles aux inquiétudes grandissantes face à la récession mondiale, à l'évolution des attentes à l'égard de la politique de taux d'intérêt et des rajustements de portefeuille résultant des dislocations financières survenues tout au long de l'année. Le dollar canadien s'est échangé dans une fourchette variant de 77,1 cents É.-U. à près de 1,03 dollar É.-U. Il avait débuté l'année au-dessus de la parité, dopé par les prix élevés de l'énergie et des métaux, mais il a terminé aux environs de 84 cents É.-U., traduisant la dégringolade des prix des produits de base par rapport à leur niveau record, ou quasi-record, et d'autres facteurs déjà mentionnés (figures 3-7a et 3-7b).

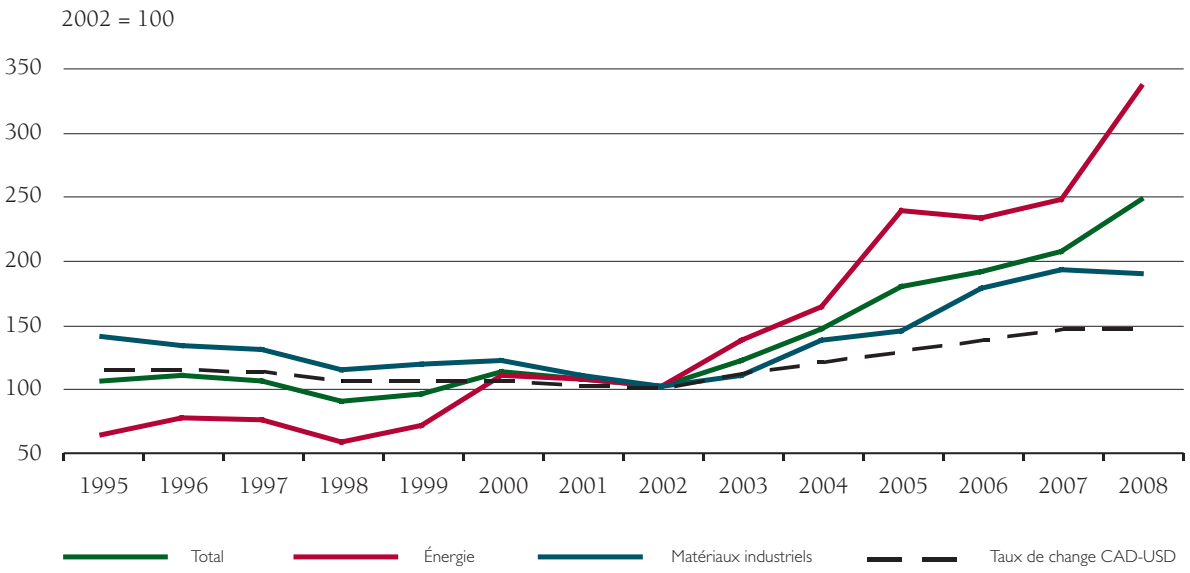
Les taux d'intérêt

Les tensions sur les marchés financiers mondiaux se sont propagées et aggravées à mesure que l'année avançait, culminant au début de l'automne 2008 avec la faillite de Lehman Brothers. Du coup, l'agitation qui avait débuté en août 2007 au sein du système financier s'est transformée en plus important choc financier depuis la Grande Crise. Devant l'aggravation des difficultés sur les marchés financiers, des mesures ont été prises par les principaux gouvernements et les banques centrales en vue de faciliter le crédit. Au début de l'année, la faiblesse de l'activité économique et le resserrement des conditions de crédit ont incité la Banque du Canada à abaisser à trois reprises son taux directeur, d'un total cumulatif de 1,75 point de pourcentage, à 3 p. 100. Cependant, vers le milieu de l'année, la Banque est devenue préoccupée par les risques accrus de pressions inflationnistes et le taux du financement à un jour est demeuré inchangé. À l'automne, les pressions inflationnistes se sont dissipées, la crise financière mondiale s'est intensifiée, la croissance économique a ralenti et la Banque a recommencé à abaisser son taux directeur. En outre, le 8 octobre 2009, la Banque du Canada s'est jointe à d'autres grandes banques centrales pour abaisser son taux de financement à un jour de 50 points de base dans un effort concerté pour réduire les tensions sur les marchés financiers (figure 3-8). D'autres initiatives de politique destinées à améliorer les conditions financières ont été mises en œuvre en 2009, la Banque réduisant encore d'un demi-point son taux directeur pour le porter à 1 p. 100 en janvier, suivi d'une autre baisse de 50 points de base, à 0,5 p. 100, en mars 2009.

L'inflation

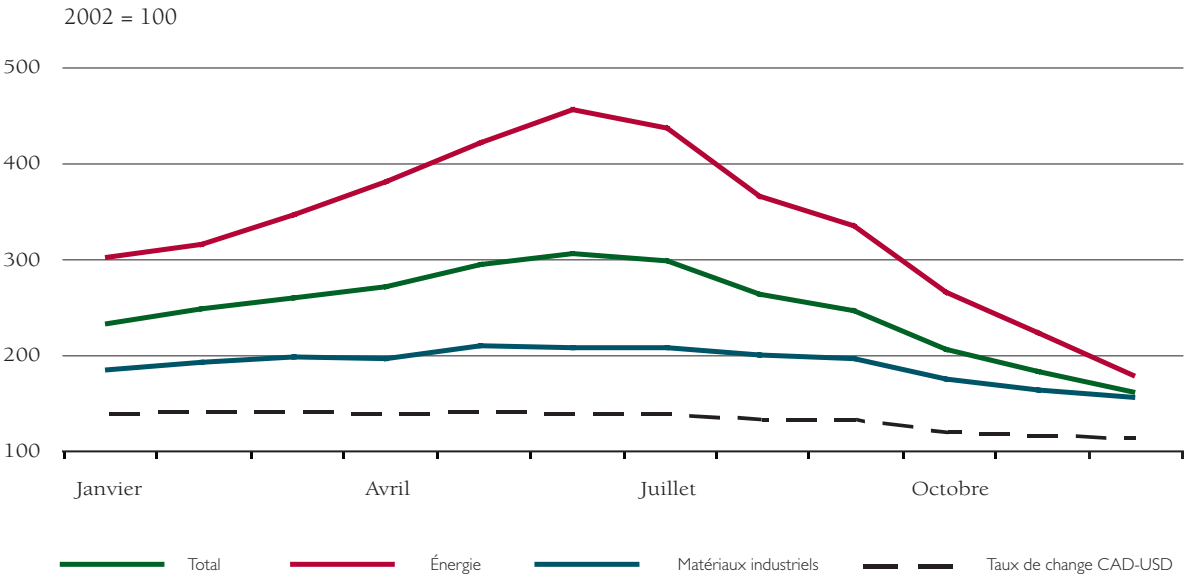
Tel qu'indiqué, les prix ont été fermes durant la première moitié de 2008, mais ils se sont affaiblis vers la fin de l'année. Dans l'ensemble, les prix à la consommation ont fluctué sensiblement d'un mois à l'autre. En termes désaisonnalisés, les prix à la consomma-

Figure 3-7a
Indices des prix des produits de base et des taux de change



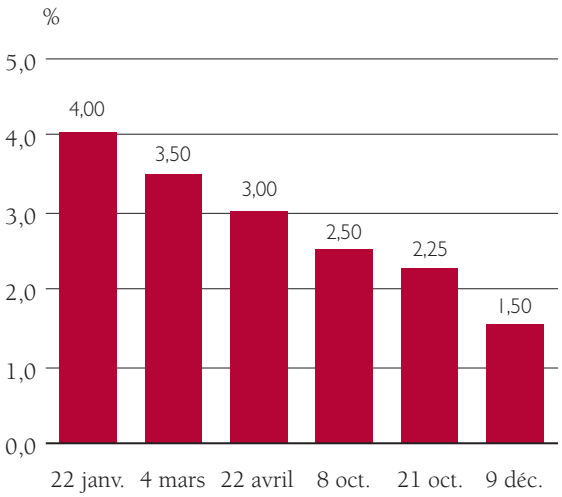
Source : Banque du Canada

Figure 3-7b
Indices mensuels des prix des produits de base et des taux de change en 2008



Source : Banque du Canada

FIGURE 3-8
Taux directeur de la Banque du Canada, 2008



Source : Banque du Canada

FIGURE 3-9
IPC et IPC de référence, 2004-2008

Source : Statistique Canada

tion ont progressé légèrement, soit de 0,1 p. 100 en janvier, puis ils ont augmenté rapidement (0,8 p. 100) en mai, avant de subir trois baisses consécutives dans les trois derniers mois de l'année.

En dépit de cette volatilité, les prix ont augmenté à un taux légèrement supérieur à celui de 2007 pour l'ensemble de l'année (figure 3-9). En 2008, les consommateurs ont payé, en moyenne, 2,3 p. 100 de plus pour les biens et services du panier de l'indice des prix à la consommation (IPC) qu'en 2007. C'est la plus forte hausse de l'inflation depuis le taux de 2,8 p. 100 enregistré en 2003.

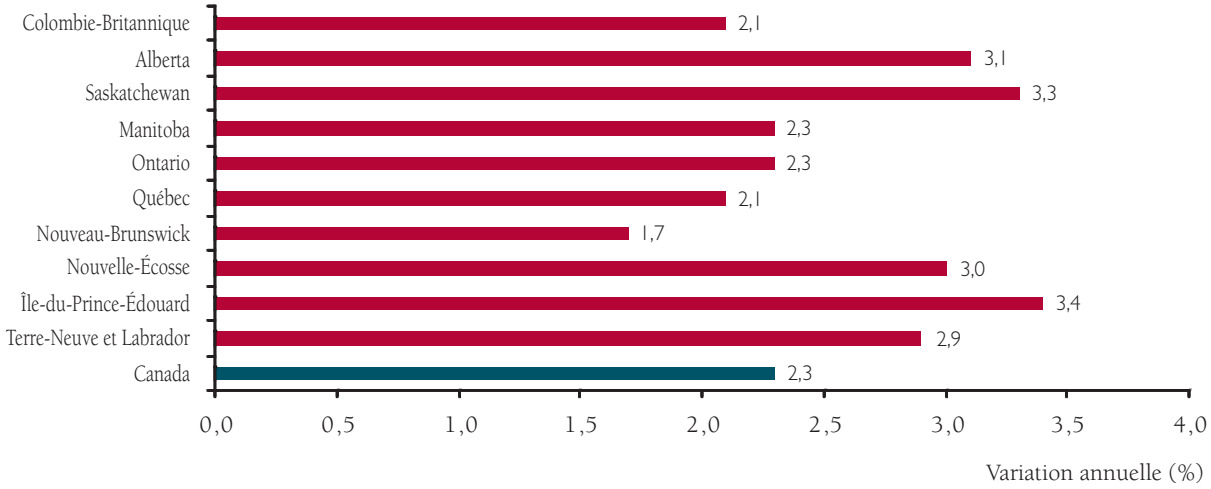
Les prix de l'essence, du gaz, naturel, du mazout et des autres combustibles ont fortement augmenté en 2008, ce qui a contribué pour beaucoup à l'augmentation générale de l'IPC. Cependant, le repli important des prix de l'essence, du mazout et des autres combustibles a aussi contribué à la baisse des prix à la consommation en fin d'année.

Les coûts d'hébergement ont augmenté de 4,4 p. 100 en 2008, représentant environ la moitié de l'augmentation de l'IPC pour l'année. Malgré le ralentissement du marché du logement au Canada, celui-ci est demeuré assez robuste au cours de la plus grande partie de 2008. La vigueur continue du marché a haussé les coûts des logements occupés par leurs propriétaires, ce qui a largement contribué à l'augmentation annuelle de l'IPC. Comme pour l'énergie, les coûts des logements occupés par leurs propriétaires ont commencé à fléchir dans la dernière partie de l'année, notamment les frais d'intérêts sur les prêts hypothécaires et les coûts de remplacement.

La hausse des prix de certains produits alimentaires, notamment les produits céréaliers, a été à l'origine d'une augmentation marquée des prix des aliments en 2008. En revanche, la diminution des prix des produits électroniques, des vêtements et des chaussures ainsi que la baisse du prix d'achat ou de location des voitures ont freiné l'augmentation de l'IPC, comme ce fut le cas de la réduction de la taxe sur les produits et services (TPS), passée de 6 p. 100 à 5 p. 100 en janvier 2008. Globalement, sept des huit grandes composantes du panier de l'IPC ont enregistré des hausses, dominées par le logement et l'alimentation. Les vêtements et chaussures ont été la seule grande composante où les prix ont reculé.

Au niveau provincial, la progression des prix à la consommation a continué à varier sensiblement au pays en 2008, mais moins qu'en 2007. Les hausses ont varié entre 1,7 p. 100 au Nouveau-Brunswick et deux fois ce taux à l'Île-du- Prince-Édouard (figure 3-10). Les écarts observés dans l'augmentation du coût du logement, qui ont varié de 3,1 p. 100 en Colombie-Britannique à 9,7 p. 100 en Saskatchewan, sont largement responsables de la forte disparité entre les provinces. Le Nouveau-Brunswick et l'Alberta sont les seules provinces où les prix à la consommation ont fléchi entre 2007 et 2008.

Figure 3-10
IPC par province, 2008



Source: Statistique Canada

IV Aperçu de la performance commerciale du canada

Au chapitre du commerce, l'année 2008 a débuté sur une note résolument expansionniste. Cependant, avec la propagation de la turbulence financière et le repli progressif de l'économie mondiale, le commerce a commencé à montrer des signes de faiblesse vers la fin de l'année.

Le Canada a exporté des biens et services pour une valeur de 557,9 milliards de dollars en 2008, comparativement à 530,3 milliards de dollars en 2007. Sous l'effet d'une forte progression des prix, les exportations de biens ont atteint 489,9 milliards de dollars, tandis que les volumes exportés fléchissaient de 7,7 p. 100. La valeur du commerce a été grandement influencée par la hausse des prix des produits de base. La robustesse des prix de ces produits a aussi eu un impact sur la valeur du dollar canadien, qui s'est maintenu autour de la parité avec le dollar É.-U. durant la première moitié de l'année. Cependant, le mouvement haussier des prix n'est pas allé au-delà des trois premiers trimestres de 2008, les prix chutant au dernier trimestre lorsque les effets de la crise économique ont commencé à se manifester. Les exportations de services ont enregistré un léger gain en 2008, pour s'établir à 68,0 milliards de dollars.

Les importations de biens et services au Canada ont atteint 533,3 milliards de dollars l'an dernier, un gain par rapport au niveau de 501,5 milliards de dollars enregistré en 2007. Tant les biens que les services étaient en hausse, atteignant respectivement 442,7 milliards de dollars et 90,5 milliards de dollars. La croissance des importations de biens a cessé après le troisième trimestre. Les importations ont fléchi au quatrième trimestre avec le recul des volumes importés. Les prix à l'importation ont augmenté durant les trois premiers trimestres, reflétant notamment la hausse des prix des produits de base; la tendance s'est poursuivie au quatrième trimestre, mais cette fois sous l'effet de la dépréciation rapide du dollar canadien.

Dans les sections suivantes, nous examinons la performance du Canada dans ses échanges de biens et services, en débutant par un aperçu de l'évolution du commerce des biens et services avec nos principaux partenaires,[1] suivi d'un examen du commerce des biens et du commerce des services et d'une brève analyse du solde du compte courant.

Les biens et services

La valeur des exportations canadiennes de biens et services dans le monde a progressé de 5,2 p. 100 l'an dernier, les prix des ressources naturelles, notamment de l'énergie, ayant joué un rôle clé dans cette performance. Les exportations de biens ont dominé les gains, avec une croissance de 5,8 p. 100, tandis que les exportations de services avançaient de 1,1 p. 100 (tableau 4-1). Les importations de biens et services ont progressé plus rapidement que les exportations par une marge appréciable, avançant de 6,3 p. 100; les importations de biens ont dominé à nouveau les gains avec une hausse de 6,7 p. 100, tandis que les importations de services augmentaient de 4,7 p. 100. Les importations totales de biens et services ayant progressé plus rapidement que les exportations totales, le solde commercial du Canada a diminué de 4,2 milliards de dollars, à 24,7 milliards de dollars, en 2008. L'essentiel de la baisse, soit quelque 3,4 milliards de dollars, est imputable au secteur des services, où le déficit s'est creusé pour atteindre 22,5 milliards de dollars. L'excédent du commerce des biens a diminué de 0,9 milliard de dollars pour s'établir à 47,2 milliards de dollars.

Les exportations et les importations de biens et services étaient en hausse sur tous les marchés (États-Unis, Union européenne, Japon et reste du monde), à l'exception des importations de biens et services du Japon, qui ont accusé un recul (figures 4-1 et 4-2).

Le dollar canadien a relativement bien fait face au dollar É-U. pendant une bonne partie de l'année,

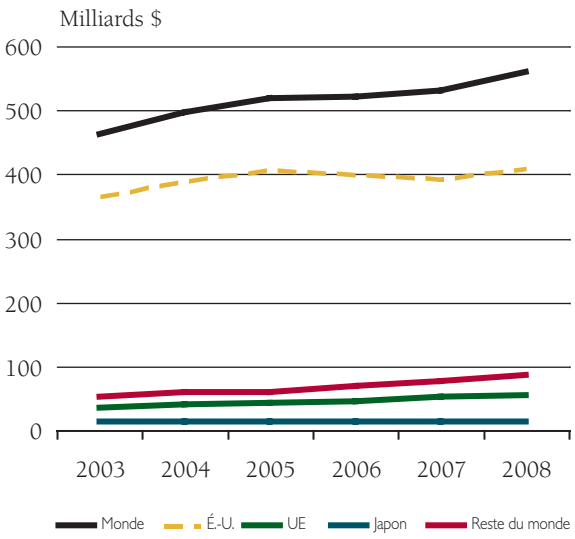
1 L'expression « principaux partenaires » est employée dans la balance des paiements pour ventiler les transactions internationales à un niveau plus détaillé que le commerce total avec l'ensemble des pays. Dans ce chapitre, les principaux partenaires commerciaux sont les États-Unis, le Japon, l'Union européenne et le reste du monde (RdM).

TABLEAU 4-1
Commerce des biens et services du Canada avec ses principaux partenaires, 2008 (en millions de dollars et variation annuelle en pourcentage)

	Exportations de biens et services			Importations de biens et services			Solde du commerce des biens et services
	2008	Part en 2008	Croissance par rapport à 2007 (%)	2008	Part en 2008	Croissance par rapport à 2007 (%)	2008
Monde	557 922	100,0	5,2	533 271	100,0	6,3	24 651
É.-U.	407 129	73,0	3,8	332 395	62,3	4,6	74 735
UE	52 689	9,4	3,1	62 224	11,7	6,8	-9 536
Japon	13 294	2,4	16,5	14 237	2,7	-6,5	-943
RdM*	84 810	15,2	12,1	124 415	23,3	13,0	-39 605
	Exportations de biens			**Importations de biens**			**Solde du commerce des biens**
	2008	Part en 2008	Croissance par rapport à 2007 (%)	2008	Part en 2008	Croissance par rapport à 2007 (%)	2008
Monde	489 916	100,0	5,8	442 724	100,0	6,7	47 193
É.-U.	369 934	75,5	3,9	280 711	63,4	4,1	89 224
UE	39 650	8,1	3,4	46 591	10,5	10,2	-6 941
Japon	11 874	2,4	18,9	11 615	2,6	-3,0	259
RdM*	68 458	14,0	16,8	103 807	23,4	14,1	-35 350
	Exportations de services			**Importations de services**			**Solde du commerce des services**
	2008	Part en 2008	Croissance par rapport à 2007 (%)	2008	Part en 2008	Croissance par rapport à 2007 (%)	2008
Monde	68 006	100,0	1,1	90 547	100,0	4,7	-22 541
É.-U.	37 197	54,7	3,2	51 684	57,1	7,4	-14 489
UE	13 038	19,2	2,1	15 633	17,3	-2,1	-2 595
Japon	1 420	2,1	-0,2	2 623	2,9	-19,4	-1 203
RdM*	16 352	24,0	-4,0	20 608	22,8	7,7	-4 255

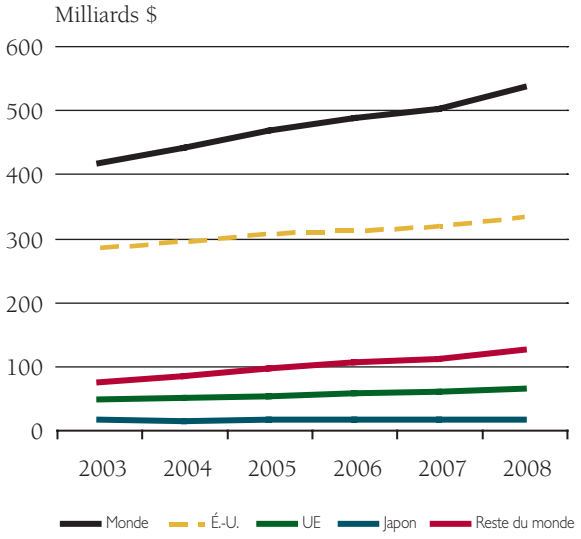
RdM* : Reste du monde
Source : Statistique Canada, *CANSIM*, tableau 376-001

FIGURE 4-1
Exportations de biens et services par grande région, 2003-2008



Source : Statistique Canada

FIGURE 4-2
Importations de biens et services par grande région, 2003-2008

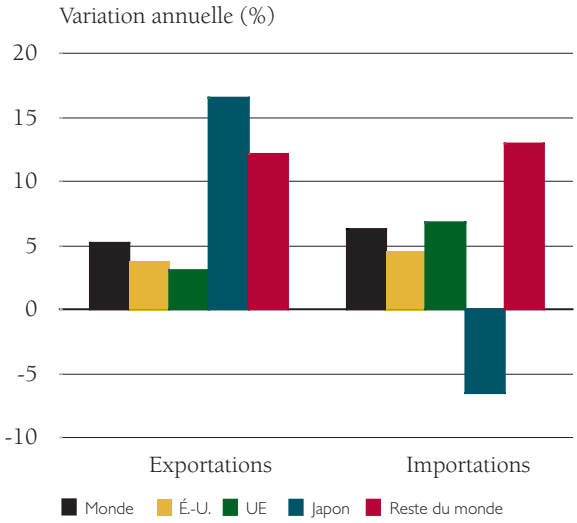


Source : Statistique Canada

ce qui a exercé des pressions sur les exportateurs. L'économie des États-Unis était déjà en récession en 2008 (voir le chapitre 3) et il n'est pas étonnant de constater que la croissance des échanges commerciaux du Canada avec ce pays ait été inférieure à celle des échanges avec le reste du monde. Les exportations de biens et services du Canada aux États-Unis ont progressé de 3,8 p. 100 l'an dernier, tandis que les importations ont crû de 4,6 p. 100 (figure 4-3). Nonobstant une croissance plus lente, il y a eu augmentation absolue des exportations, et le Canada a réussi à bonifier son excédent commercial avec les États-Unis de 0,5 milliard de dollars, à 74,7 milliards de dollars, en 2008. Les États-Unis sont le seul grand partenaire commercial avec lequel le Canada enregistre un excédent. En outre, cet excédent a été suffisamment important en 2008 pour compenser les déficits affichés avec les autres grands partenaires commerciaux du Canada et permettre à ce dernier de maintenir un excédent commercial net avec le monde.

Les exportations totales vers l'UE ont progressé de 3,1 p. 100 en 2008, la faible croissance des exportations de biens et le recul des exportations de services au Royaume-Uni ayant limité les gains. Par contre, les importations totales en provenance de cette région ont augmenté à un rythme beaucoup plus élevé, soit 6,8 p. 100, entraînant une aggravation de 2,4 milliards de dollars du déficit commercial bilatéral avec la région, qui atteint 9,5 milliards de dollars. Cette situation a fait disparaître environ 60 p. 100 de la baisse de 3,9 milliards de dollars du déficit commercial observée en 2007.

FIGURE 4-3
Croissance des exportations et des importations de biens et services par grande région, 2008



Source : Statistique Canada

Diversification du commerce du Canada

Au cours des cinq dernières années, le commerce du Canada s'est progressivement diversifié. La part des États-Unis dans les échanges du Canada a reculé sensiblement sur la période 2004-2008, cédant 5,3 points de pourcentage pour s'établir à 67,8 p. 100 du commerce total. La baisse a été plus prononcée du côté des exportations (-5,5 points de pourcentage) que du côté des importations (-4,7 points de pourcentage). Néanmoins, les États-Unis demeurent, de loin, le plus important partenaire commercial du Canada. La part du Japon dans les échanges totaux a aussi reculé en raison d'une progression plus lente des importations. La part de l'UE est allée en augmentant, surtout du côté des exportations. Le principal gagnant en termes de part de marché est le groupe des pays non membres de l'OCDE, qui représente aujourd'hui 13,9 p. 100 du commerce total du Canada, ce qui signifie une hausse de 3,6 points de pourcentage durant les cinq dernières années.

PARTS RÉGIONALES DU COMMERCE DES BIENS ET SERVICES DU CANADA, 2004-2008 (POURCENTAGE)

	Exportations		Importations		Ensemble du commerce	
	2004	2008	2004	2008	2004	2008
Monde	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
États-Unis	78,5	73,0	67,1	62,3	73,1	67,8
Union européenne	7,7	9,4	11,2	11,7	9,3	10,5
Japon	2,3	2,4	2,9	2,7	2,6	2,5
Autres pays de l'OCDE	3,6	4,6	5,8	6,0	4,6	5,2
Pays non membres de l'OCDE	8,0	10,6	13,0	17,4	10,3	13,9

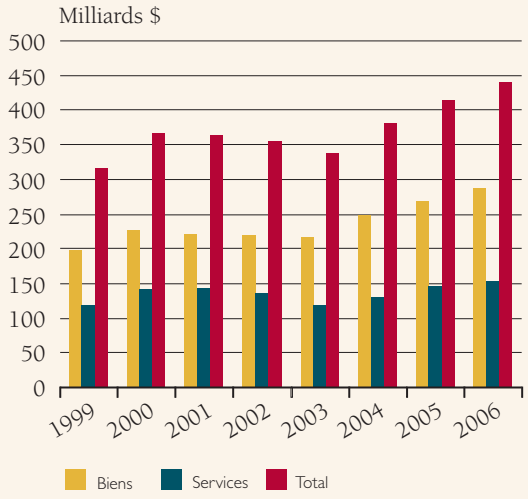
Les ventes à l'étranger des filiales étrangères de sociétés canadiennes

Les ventes à l'étranger des filiales de sociétés canadiennes représentent un moyen important pour les entreprises canadiennes de faire des affaires sur le marché international – elles équivalent à près de 85 p. 100 de la valeur des exportations canadiennes de biens et services. Les données les plus récentes indiquent que la croissance des ventes des filiales étrangères de sociétés canadiennes dépasse celle des exportations par une marge grandissante. En 2006, ces ventes ont augmenté de plus de 6 p. 100, tandis que les exportations, sous l'effet d'un dollar fort et d'autres facteurs, croissaient à un rythme inférieur à 1 p. 100. La progression des ventes a été la plus forte dans les filiales établies dans les pays non membres de l'OCDE[1] : un bond de 40 p. 100 des ventes mondiales de ces filiales en 2006 a porté la valeur de leurs ventes à peu près au même niveau que celui des ventes des filiales canadiennes situées en UE. Parallèlement, la part des ventes des filiales canadiennes aux États-Unis a diminué à un peu plus de la moitié des ventes mondiales des filiales canadiennes. Cette tendance traduit la croissance plus forte de l'investissement direct du Canada dans les pays non membres de l'OCDE qu'aux États-Unis ces dernières années et l'effet de l'appréciation du dollar canadien sur les ventes converties en dollars É.-U.

Les ventes de biens et services des filiales à l'étranger détenues majoritairement par des entreprises canadiennes ont augmenté de 26 milliards de dollars (6,4 p. 100) en 2006 pour atteindre 441 milliards de dollars. C'est la troisième augmentation annuelle consécutive après trois années de repli, portant les ventes totales à leur plus haut niveau depuis que des statistiques sur le commerce des filiales ont commencé à être compilées en 1999.

Les ventes étaient en hausse tant chez les producteurs de biens que chez les fournisseurs de services – les ventes de biens ont augmenté plus rapidement que les ventes de services (figure 1). La solide croissance observée dans le secteur des mines et de l'extraction pétrolière et gazière a été le principal moteur de l'expansion des ventes des producteurs de biens. Parmi les fournisseurs de services, la forte expansion du secteur des finances et des assurances non bancaires a été largement contrebalancée par une baisse dans le secteur des industries de l'information et des industries culturelles, limitant ainsi le taux de croissance pour les fournisseurs de services à environ la moitié de celui observé les deux années précédentes.

Figure 1
Ventes de biens et services des sociétés affiliées à l'étranger



Source: Statistique Canada, *Statistiques sur le commerce des sociétés affiliées à l'étranger*, tableau 376-0061.

Répartition géographique des ventes et de l'emploi

La part des ventes totales détenue par les filiales de sociétés canadiennes aux États-Unis a régressé de 64,3 p. 100 en 1999 à 54,4 p. 100 en 2006 (tableau 1). Divers facteurs peuvent expliquer cette tendance. Premièrement, l'investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE) s'est diversifié hors des États-Unis. Deuxièmement, l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain diminue la valeur des ventes exprimée en dollars canadiens. Troisièmement, la croissance de la consommation aux États-Unis a ralenti ces dernières années.

En 2006, le recul des ventes des filiales de sociétés canadiennes en Union européenne (hors du Royaume-Uni) s'est soldé par une baisse globale des ventes en UE, interrompant la tendance haussière observée au cours des années précédentes.

1 Les pays non membres de l'OCDE sont les pays de l'extérieur de l'UE qui ne sont pas membres de l'OCDE.

TABLEAU 1
Répartition géographique des ventes et de l'emploi des filiales de sociétés canadiennes à l'étranger, 2006

	Ventes			Emploi		
	2006 (millions $)	Croissance 2005/2006 (%)	Part en 2006 (%)	2006 (milliers)	Croissance 2005/2006 (%)	Part en 2006 (%)
Monde	441 121	6,4	100,0	1 084	-0,3	100,0
États-Unis	240 094	2,7	54,4	595	-4,8	54,9
Union européenne	86 100	-7,1	19,5	225	1,8	20,8
Autres pays de l'OCDE	32 875	10,9	7,5	73	0,0	6,7
Pays non membres de l'OCDE	82 053	40,1	18,6	192	15,0	17,7

En conséquence, la part des ventes mondiales des filiales de sociétés canadiennes détenue par les filiales établies en UE (19,5 p. 100) a glissé légèrement sous le niveau enregistré en 1999, soit 19,6 p. 100.

Par ailleurs, les ventes des filiales de sociétés canadiennes dans les autres pays de l'OCDE et les pays non membres de l'OCDE (les deux autres régions outre les États-Unis et l'UE pour lesquelles nous disposons de données sur le commerce des filiales à l'étranger) ont vu leur part respective des ventes mondiales des filiales de sociétés canadiennes à l'étranger augmenter durant la même période. L'effet conjugué d'un déclin des ventes en UE et d'une progression de 40 p. 100 des ventes des sociétés affiliées sur les marchés des pays non membres de l'OCDE l'année précédente a permis aux filiales établies sur les marchés des pays non membres de l'OCDE d'atteindre une part des ventes totales des filiales canadiennes à l'étranger (18,6 p. 100) à peu près égale à celle des filiales de sociétés canadiennes présentes en UE.

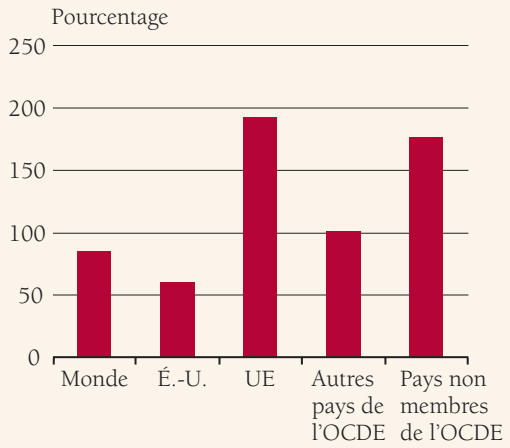
Les sociétés affiliées de propriété canadienne employaient 3 000 personnes de moins en 2006 que l'année précédente – un renversement de la tendance à la hausse observée depuis plusieurs années –portant l'emploi à un peu plus de 1 million de postes (baisse de 0,3 p. 100). Avec, en tête, le secteur des mines et de l'extraction pétrolière et gazière, les producteurs de biens ont vu leur effectif total augmenter de 10 000 postes. Cependant, la baisse de l'emploi dans les industries de l'information et les industries culturelles ainsi que dans le secteur de la gestion d'entreprises ont joué un rôle de premier plan dans la perte de 13 000 postes parmi les fournisseurs de services en 2006.

Ces pertes d'emplois sont survenues entièrement aux États-Unis où 30 000 postes ont disparu au cours de l'année. Entre 1999 et 2006, la part des États-Unis dans l'emploi total des filiales de sociétés canadiennes à l'étranger a reculé de plus de 62 p. 100 à environ 55 p. 100. Les pays de l'UE et les pays non membres de l'OCDE ont accaparé l'essentiel de la part de l'emploi total des filiales de sociétés canadiennes à l'étranger perdue par les filiales situées aux États-Unis.

Valeur des ventes des filiales de sociétés canadiennes à l'étranger en comparaison des exportations

Avec la croissance récente des ventes des filiales canadiennes établies sur les marchés des pays non membres de l'OCDE, celles-ci représentent aujourd'hui 177 p. 100 des exportations canadiennes vers les pays non membres de l'OCDE (figure 2). De façon similaire, les ventes des filiales canadiennes situées en UE atteignent près du

FIGURE 2
Ventes des sociétés affiliées à l'étranger en proportion des exportations totales (pourcentage des exportations de biens et services, 2006)



Source: Statistique Canada, *Statistiques sur le commerce des sociétés affiliées à l'étranger*, tableau 376-0061, *Balance des paiements*, tableau 376-0001.

double de la valeur des exportations vers cette région. Comme il est beaucoup plus probable que les entreprises canadiennes desservent le marché américain par des exportations que par des ventes de sociétés affiliées dans ce pays, les ventes totales des filiales de sociétés canadiennes aux États-Unis demeurent largement inférieures aux exportations canadiennes vers ce pays. Même à cela, le ratio de ces ventes aux exportations a augmenté légèrement en 2006 pour atteindre un peu plus de 60 p. 100, à la faveur d'une expansion plus rapide des ventes des filiales que des exportations.

Le déficit du commerce des biens et services avec le Japon a fondu de près de 2,9 milliards de dollars, à moins de 1 milliard de dollars (943 millions de dollars), en 2008. Les importations de biens ont fléchi de 3,0 p. 100, tandis que les importations de services se repliaient de 19,4 p. 100, résultant en une baisse globale des importations de 6,5 p. 100. Parallèlement, la croissance de 16,5 p. 100 des exportations canadiennes au Japon a constitué la meilleure performance à l'exportation du Canada avec l'ensemble de ses grands partenaires commerciaux, selon les chiffres de la balance des paiements. Les exportations de biens au Japon ont bondi de 18,9 p. 100, tandis que les exportations de services s'inclinaient légèrement (0,2 p. 100).

Le commerce du Canada avec le reste du monde (c.-à-d. le monde à l'exclusion des États-Unis, de l'UE et du Japon) a été très robuste en 2008. Malgré une baisse de 4,0 p. 100 des exportations de services, les exportations totales de biens et services ont progressé de 12,1 p. 100, tandis que les importations augmentaient de 13,0 p. 100. Le bilan net est un accroissement du déficit commercial avec cette région de 5,1 milliards de dollars, à 39,6 milliards de dollars.

Le commerce des biens

Les biens constituent le volet le plus important des échanges commerciaux, équivalant à plus de sept fois les services du côté des exportations et à environ cinq fois les services du côté des importations. Les exportations de biens ont progressé de 5,8 p. 100 en 2008 pour atteindre 489,9 milliards de dollars, ce qui représente une augmentation de 26,9 milliards de dollars par rapport à 2007. Les gains ont été généralisés et les exportations vers tous les grands partenaires commerciaux étaient en hausse.

Plus de la moitié du gain total observé dans les exportations de biens provient de l'augmentation des exportations aux États-Unis, qui ont avancé de 3,9 p. 100 (13,8 milliards de dollars) sur l'année. Les exportations étaient en hausse au cours des trois premiers trimestres, mais elles ont régressé fortement au quatrième trimestre, reculant de 12,2 p. 100 (11,9 milliards de dollars) en comparaison du troisième trimestre. Pour l'ensemble de l'année, les exportations de biens aux États-Unis ont atteint 369,9 milliards de dollars.

La catégorie « reste du monde » vient au second rang pour ce qui est de la hausse globale des exportations de biens du Canada. Les exportations vers cette région ont bondi – de 16,8 p. 100 (9,8 milliards de dollars) à 68,5 milliards de dollars – ce qui équivaut à un peu plus du tiers de l'augmentation totale des exportations de biens.

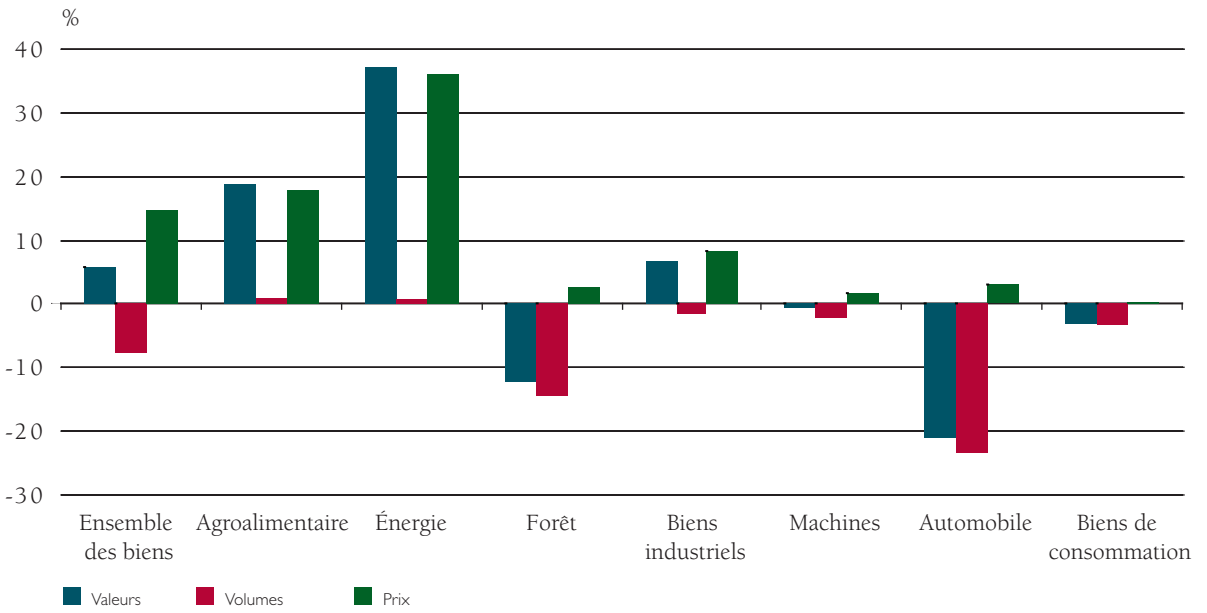
Les exportations plus élevées au Japon (18,9 p. 100, soit 1,9 milliard de dollars) et dans l'UE (3,4 p. 100, soit 1,3 milliard de dollars), accaparent le reste des gains.

Les importations de biens ont augmenté de 6,7 p. 100 (27,7 milliards de dollars), à 442,7 milliards de dollars, en 2008. Comme dans le cas des exportations, les États-Unis et le reste du monde sont responsables de la plus grande partie de la hausse, les autres grands partenaires commerciaux du Canada ayant fait des contributions plus modestes. Le gain le plus important du côté des importations a été inscrit par le reste du monde, suivi des États-Unis. Les importations de biens en provenance du reste du monde ont augmenté de 12,8 milliards de dollars, pour atteindre 103,8 milliards de dollars, tandis que les importations de biens des États-Unis se sont accrues de près de 11,0 milliards de dollars, à 280,7 milliards de dollars.

Vient ensuite l'UE : les importations de cette région ont progressé de 4,3 milliards de dollars, à 46,6 milliards de dollars. Les importations de biens du Japon ont fléchi de 0,4 milliard de dollars en 2008, ce qui a contribué à limiter la progression totale.

Nonobstant l'augmentation marquée des exportations aux États-Unis l'an dernier, la part détenue par ce pays dans les exportations totales de biens du Canada a reculé de 76,9 p. 100 à 75,5 p. 100 d'une année à l'autre. Néanmoins, les États-Unis demeurent la principale destination des exportations de biens canadiens, suivis du reste du monde, à 14,0 p. 100

Figure 4-4
Croissance des exportations de biens par grand groupe, 2008 (variation annuelle en pourcentage)



Source : Statistique Canada

(hausse de 1,3 p. 100), de l'UE, à 8,1 p. 100 (baisse de 0,2 p. 100) et du Japon, à 2,4 p. 100 (hausse de 0,3 p. 100). Du côté des importations, les États-Unis ont fourni 63,4 p. 100 des importations totales de biens (baisse de 1,6 p. 100), suivis du reste du monde, à 23,4 p. 100 (hausse de 1,5 p. 100), de l'UE, à 10,5 p. 100 (hausse de 0,3 p. 100) et du Japon, à 2,6 p. 100 (baisse de 0,3 p. 100).

Les importations de biens ayant progressé plus rapidement que les exportations de biens, le solde du commerce des biens s'est refermé légèrement en 2008, soit de 0,9 milliard de dollars, à 47,2 milliards de dollars. Ces dernières années, le Canada a généralement enregistré un excédent dans ses échanges de biens avec les États-Unis mais des déficits avec tous les autres grands partenaires commerciaux. L'an dernier, cette situation a changé et le Canada a enregistré un léger excédent dans son commerce des biens avec le Japon – 0,3 milliard de dollars.

Performance sectorielle du commerce des biens[2]

L'effet des fortes hausses de prix qui ont dominé les marchés des produits de base durant la plus grande partie de 2008 se reflète dans la performance commerciale des secteurs axés sur les ressources – la croissance des exportations s'est limitée aux produits énergétiques, aux biens et matériaux industriels[3], ainsi qu'aux produits de l'agriculture et de la pêche. L'augmentation des exportations a été gonflée par les prix, alors que les volumes diminuaient de 7,7 p. 100 en 2008 comparativement à l'année précédente (figure 4-4). Les prix à l'exportation ont commencé à régresser dans la seconde moitié de l'année, lorsque les prix des produits de base ont battu en retraite et que le ralentissement économique s'est confirmé.

Les exportations de produits énergétiques ont progressé de 37,2 p. 100 en 2008 par rapport à l'année précédente, pour atteindre 125,7 milliards de dollars. Bien que les États-Unis demeurent le principal consommateur de produits énergétiques canadiens, la demande croissante de charbon dans la région de l'Asie-Pacifique a stimulé les exportations d'énergie vers cette région. L'approvisionnement en charbon des pays d'Asie-Pacifique a été perturbé en début d'année en raison de tempêtes de neige et d'inondations subites qui ont frappé les principaux fournisseurs de la région. Avec un bond de 36,1 p. 100 sur

2 Cette section est fondée sur l'analyse présentée dans la publication de Statistique Canada, *Commerce international des marchandises : revue annuelle 2008*, no 65-208-X au Catalogue, 2009.

3 Les biens et matériaux industriels englobent les minerais métalliques, les produits chimiques, les plastiques, les engrais, les métaux et alliages, ainsi que divers autres produits et matériaux de base.

l'année, les prix à l'exportation des produits énergétiques sont à l'origine de la plus grande partie des gains affichés. Les volumes ont tout de même augmenté légèrement, soit de 0,8 p. 100.

Les gains enregistrés dans les exportations d'orge, de canola et de blé ont contribué à la hausse de 18,9 p. 100 des exportations de produits de l'agriculture et de la pêche par rapport aux niveaux de 2007. Sous l'effet des hausses de prix, la valeur des exportations d'orge a bondi de 42,8 p. 100 pour atteindre 693 millions de dollars. La remontée des exportations de canola s'explique par la demande venant de l'industrie du biodiésel. Une récolte record de canola et des prix plus élevés expliquent le bond de 71,3 p. 100 des exportations de ce produit, qui ont atteint 3,9 milliards de dollars. Les hausses de prix (58,6 p. 100) expliquent aussi l'augmentation de 48,1 p. 100 des exportations de blé.

Le secteur des biens et matériaux industriels était en progression pour la cinquième année de suite, les exportations ayant augmenté de 6,3 p. 100, à 111,3 milliards de dollars, en 2008. Près des deux tiers des gains inscrits sont imputables aux exportations de produits chimiques, de plastiques, d'engrais et de métaux et alliages. Les exportations de produits chimiques, de plastiques et d'engrais ont crû de 8,2 p. 100, à 35,9 milliards de dollars, en raison d'expéditions plus importantes d'uranium et de potasse. La croissance des exportations de potasse est due à une demande accrue aux États-Unis, mais aussi en Inde, au Brésil, en Chine et en Malaisie.

Les exportations de métaux et alliages sont demeurées robustes en 2008, gagnant 4,5 p. 100 pour atteindre 39,9 milliards de dollars, sous l'effet de prix et de volumes plus élevés. Les exportations de métaux précieux étaient aussi en expansion à cause de la forte demande et des prix plus élevés – notamment pour l'or – sur les marchés mondiaux.

Les exportations de machines et de matériel ont fléchi légèrement (0,5 p. 100) en 2008, pour s'établir à 92,9 milliards de dollars. Le recul des exportations d'aéronefs et d'autres matériels de transport, ainsi que d'autres machines et matériel, traduit des volumes moins élevés. Le secteur plus restreint des machines et du matériel industriels et agricoles a vu ses exportations avancer de 4,9 p. 100, grâce à des prix et des volumes plus élevés.

Pour la quatrième année d'affilée, les exportations de produits forestiers ont régressé en 2008 (12,3 p. 100), à 25,7 milliards de dollars. Plus de 95 p. 100 de la baisse absolue provient du bois d'œuvre et des produits de scierie. Une demande chancelante et l'affaiblissement des prix ont fait plonger de 27,3 p. 100 les exportations de ces produits. La chute des exportations de pâte de bois a été en partie compensée par une augmentation des exportations de papier journal et de papier.

Parallèlement à l'essoufflement de la demande à la consommation aux États-Unis, en Europe et ailleurs, les exportations de biens de consommation ont baissé de 3,0 p. 100 en 2008, à 18,2 milliards de dollars, tandis que les volumes exportés fléchissaient de 3,3 p. 100.

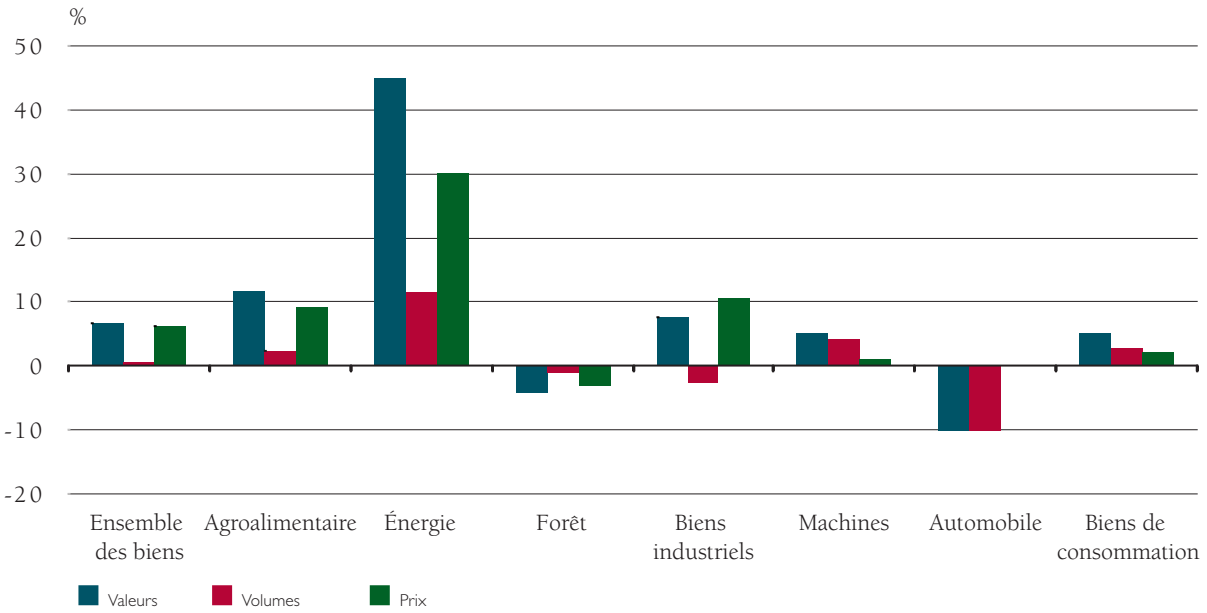
Les exportations de produits de l'automobile ont reculé de 21,0 p. 100 en 2008 par rapport à l'année précédente, pour s'établir à 61,1 milliards de dollars. Ces produits affichent une tendance à la baisse depuis 2002. Celle-ci est imputable à une diminution des volumes – la crise économique ayant déprimé les ventes de voitures et de camions légers aux États-Unis et laissé les constructeurs de voitures avec des stocks croissants. Les exportations de voitures ont diminué de 14,8 p. 100, tandis que les exportations de camions et de pièces de véhicules automobiles chutaient de 44,4 p. 100 et de 18,7 p. 100, respectivement.

Du côté des importations, la plupart des secteurs étaient en progression en 2008 (figure 4-5). Cette expansion est attribuable à une combinaison de prix et de volumes plus élevés : les prix ont monté de 6,2 p. 100 sur l'année, tandis que les volumes étaient en hausse de 0,5 p. 100. L'augmentation des prix s'explique par la hausse des prix des produits de base dans la première moitié de 2008 et par la dépréciation du dollar canadien face au dollar É.-U. durant la seconde moitié de l'année.

Les importations de produits énergétiques étaient en hausse pour la sixième année consécutive, gagnant 44,9 p. 100, à 53,0 milliards de dollars, sous l'effet de prix et de volumes plus élevés.

Le pétrole brut a dominé la liste des gains grâce à une augmentation des prix au cours des trois premiers trimestres de l'année; durant cette période, les importations ont avancé de 44,4 p. 100, à 34,2 milliards de dollars. Les importations de pétrole, de charbon et d'autres produits connexes ont aussi augmenté grâce à des prix et des volumes croissants. L'essence, le carburant diesel et le carburant pour avion ont aussi contribué à l'augmentation des importations de produits énergétiques, alors que les prix du pétrole étaient en forte hausse dans la première moitié de

FIGURE 4-5
Croissance des importations de biens par grand groupe, 2008 (variation annuelle en pourcentage)



Source : Statistique Canada

l'année. Les importations de gaz naturel des États-Unis ont aussi progressé en 2008.

Des prix plus élevés et une demande accrue se sont traduits par une augmentation de 11,8 p. 100 des importations de produits de l'agriculture et de la pêche. Les importations de fruits et légumes étaient en hausse de 8,8 p. 100 l'an dernier, tandis que les importations d'autres produits de l'agriculture et de la pêche progressaient de 13,0 p. 100.

La montée des prix durant la plus grande partie de l'année explique le gain de 7,6 p. 100 des importations de biens et matériaux industriels en 2008, puisque les volumes étaient en retrait. La valeur accrue des importations de métaux et alliages précieux (gain de 30,6 p. 100 à 5,5 milliards de dollars) a contribué à cette hausse à la faveur d'un raffermissement du prix de l'or.

Les métaux et minerais métalliques ont profité de prix plus élevés en 2008 (12,7 p. 100), les volumes importés n'augmentant que marginalement. Les prix et les volumes plus élevés se sont soldés par une progression de 13,3 p. 100 de la valeur des importations de ces produits.

Les importations de produits chimiques et de plastiques étaient aussi en hausse – de 4,6 p. 100 – à 31,6 milliards de dollars. L'essentiel de l'augmentation est attribuable à l'importation d'ingrédients actifs utilisés dans la production de divers médicaments.

Les importations de produits forestiers ont reculé de 3,0 milliards de dollars en 2007, à 2,9 milliards de dollars en 2008, en raison de la faiblesse de la demande et du fléchissement des prix.

Les importations de biens de consommation ont augmenté grâce à des prix et à des volumes plus élevés. La demande de vêtements et de chaussures a dominé les gains, les volumes importés progressant de 5,2 p. 100; la progression des importations d'autres biens de consommation a été plus modeste, soit 2,1 p. 100. Les prix des produits de consommation importés ont augmenté de 2,2 p. 100 l'an dernier.

Enfin, les importations de produits de l'automobile étaient en baisse de 10,1 p. 100 sur l'année précédente, à 72,0 milliards de dollars, mettant fin à quatre années de croissance. Les pièces d'automobiles ont dominé le tableau des pertes, chutant de 14,9 p. 100, en partie à cause d'une grève en début d'année chez un fabricant de pièces américain et d'un climat de vente défavorable.

Les importations de camions et d'autres véhicules automobiles ont diminué de 13,5 p. 100, la hausse des prix de l'essence durant la première moitié de l'année contribuant à un ralentissement des ventes.

Tableau 4-2
Commerce des services par grande catégorie, 2008 (en millions de dollars et variation annuelle en pourcentage)

	Exportations			Importations			Solde	
	2008	Variation par rapport à 2007 ($)	Croissance par rapport à 2007 (%)	2008	Variation par rapport à 2007 ($)	Croissance par rapport à 2007 (%)	2008	Variation par rapport à 2007 ($)
Ensemble des services								
Monde	**68 006**	**726**	**1,1**	**90 548**	**4 080**	**4,7**	**-22 542**	**-3 354**
É.-U.	37 195	1 148	3,2	51 684	3 577	7,4	-14 489	-2 429
UE	13 038	265	2,1	15 633	-330	-2,1	-2 595	595
Japon	1 420	-3	-0,2	2 623	-633	-19,4	-1 203	630
RdM*	16 352	-686	-4,0	20 608	1 465	7,7	-4 256	-2 151
Voyages								
Monde	**16 212**	**-422**	**-2,5**	**28 855**	**2 192**	**8,2**	**-12 643**	**-2 614**
É.-U.	7 655	-637	-7,7	16 541	1 274	8,3	-8 886	-1 911
UE	3 109	-48	-1,5	5 177	376	7,8	-2 068	-424
Japon	423	-43	-9,2	193	-5	-2,5	230	-38
RdM*	5 025	306	6,5	6 945	548	8,6	-1 920	-242
Transport								
Monde	**13 025**	**869**	**7,1**	**21 716**	**1 683**	**8,4**	**-8 691**	**-814**
É.-U.	5 355	233	4,5	8 416	928	12,4	-3 061	-695
UE	3 481	111	3,3	5 190	303	6,2	-1 709	-192
Japon	535	31	6,2	509	3	0,6	26	28
RdM*	3 655	495	15,7	7 600	450	6,3	-3 945	45
Services commerciaux								
Monde	**36 905**	**130**	**0,4**	**38 870**	**179**	**0,5**	**-1 965**	**-49**
É.-U.	23 639	1 471	6,6	26 376	1 360	5,4	-2 737	111
UE	6 194	170	2,8	4 971	-1 012	-16,9	1 233	1 182
Japon	425	6	1,4	1 886	-632	-25,1	-1 461	638
RdM*	6 646	-1 517	-18,6	5 638	463	8,9	1 008	-1 980
Services gouvernementaux								
Monde	**1 864**	**150**	**8,8**	**1 105**	**23**	**2,1**	**759**	**127**
É.-U.	546	81	17,4	350	15	4,5	196	66
UE	254	34	15,5	296	4	1,4	-42	30
Japon	37	3	8,8	35	1	2,9	2	2
RdM*	1 027	32	3,2	425	5	1,2	602	27

RdM* : Reste du monde
Source : Statistique Canada, publication no 67-001 au Catalogue

Les importations de voitures de tourisme ont aussi fléchi dans un contexte de prix à la baisse.

Le commerce des services

En 2008, les exportations de services canadiens ont crû de 1,1 p. 100, à 68,0 milliards de dollars, tandis que les importations avançaient de 4,7 p. 100, à 90,5 milliards de dollars, entraînant un déficit du commerce des services de 22,5 milliards de dollars pour l'année. C'est 3,4 milliards de dollars de plus qu'en 2007. L'écart est largement imputable à une détérioration de 2,6 milliards de dollars du déficit des voyages et, dans une moindre mesure, à une hausse de 0,8 milliard de dollars du déficit des transports. Le déficit des services commerciaux s'est refermé légèrement, tandis que l'excédent des services gouvernementaux a augmenté.

Le Canada enregistre des déficits dans son commerce des services avec tous ses grands partenaires (tableau 4-2). Les États-Unis viennent en tête, à 14,5 milliards de dollars, suivis du reste du monde, à 4,3 milliards de dollars. Les déficits enregistrés avec l'UE et le Japon sont plus modestes, soit 2,6 milliards de dollars et 1,2 milliard de dollars, respectivement.

Soutenues par une devise relativement forte durant la plus grande partie de l'année, les dépenses de voyage des Canadiens à l'étranger ont augmenté de 8,2 p. 100 en 2008. Parallèlement, les dépenses de voyage des étrangers au Canada ont fléchi de 2,5 p. 100, ce qui a creusé le déficit au poste des voyages. Les dépenses de voyage aux États-Unis, qui représentent environ 57,0 p. 100 des dépenses totales à l'étranger, ont progressé de 8,3 p. 100, tandis que les dépenses de voyage dans l'UE et le reste du monde ont crû de 7,8 p. 100 et de 8,6 p. 100, respectivement; par contre, elles étaient en recul de 2,5 p. 100 pour le Japon. Une augmentation de 6,5 p. 100 des dépenses des visiteurs en provenance du reste du monde n'a que partiellement comblé la baisse de 7,7 p. 100 des dépenses des visiteurs américains. Les visiteurs européens et japonais ont aussi réduit leurs dépenses au Canada l'an dernier en comparaison avec 2007.

Les exportations de services de transport ont augmenté de 7,1 p. 100 l'an dernier. Elles étaient en hausse vers tous les grands partenaires commerciaux, la région du reste du monde chapeautant la liste des gains (15,7 p. 100). Le déficit commercial s'est toutefois creusé dans cette catégorie, les importations des services de transport progressant plus vite (8,4 p. 100) que les exportations. Encore une fois, la hausse s'applique aux importations en provenance de tous les grands partenaires commerciaux du Canada avec, en tête, les États-Unis (gain de 12,4 p. 100).

Les échanges de services commerciaux du Canada sont dominés par le commerce avec les États-Unis. En 2008, ce pays a reçu 64,1 p. 100 des exportations et fourni 67,9 p. 100 des importations dans cette catégorie. Le commerce des services commerciaux du Canada avec les États-Unis a fortement progressé l'an dernier, les exportations aux États-Unis gagnant 6,6 p. 100, tandis que les importations en provenance de ce pays avançaient de 5,4 p. 100. Par contre, les échanges de services commerciaux du Canada avec ses autres partenaires ont régressé, les exportations cédant 9,2 p. 100 et les importations, 8,6 p. 100. Les modestes gains faits dans les exportations vers l'UE et le Japon ont été entièrement annulés par un recul de 18,6 p. 100 des exportations vers le reste du monde. C'est la situation opposée que l'on observe pour les importations, où les fortes baisses des importations venant de l'UE et du Japon (16,9 p. 100 et 25,1 p. 100, respectivement) ont été compensées par des gains dans les importations en provenance du reste du monde.

En ce qui a trait aux services de voyage, la plus grande partie de la détérioration du déficit s'explique par la baisse des exportations de voyages personnels (3,9 p. 100) et la progression de 10,0 p. 100 des importations. Les voyages personnels ont représenté plus de 80 p. 100 des exportations et des importations de services de voyage. Les exportations de voyages d'affaires ont avancé de 4,0 p. 100, tandis que les importations reculaient de 1,3 p. 100 l'an dernier, limitant l'augmentation du déficit global du commerce des services de voyage.

Dans le cas des services de transport, les exportations ont été d'environ 7,9 milliards de dollars inférieures aux importations en 2007. Le déficit s'est creusé en 2008 alors que la croissance des exportations a été inférieure à celle des importations. Le Canada a inscrit des déficits pour les voyages maritimes et aériens, mais un léger excédent pour les voyages terrestres et par d'autres modes de transport. En 2008, le transport maritime est celui qui a connu l'expansion la plus rapide, les exportations ayant progressé de 15,3 p. 100 et les importations, de 14,1 p. 100. Les importations et les exportations de services de transport aérien ont crû au même rythme, soit 4,9 p. 100. Pour le transport maritime et le transport aérien, la valeur des exportations équivalait à environ la moitié de celle des importations, de sorte que les gains absolus du côté des exportations ont été inférieurs à ceux des importations; le déficit commercial a donc augmenté dans les deux sous-catégories. Du côté du transport terrestre et des autres modes de transport, la faible augmentation de 0,4 p. 100 (12 millions de dollars) a été inférieure à celle de 1,5 p. 100 des importations (35 millions de dollars), entraînant une légère réduction de l'excédent de 1,0 milliard de dollars observé dans ce groupe.

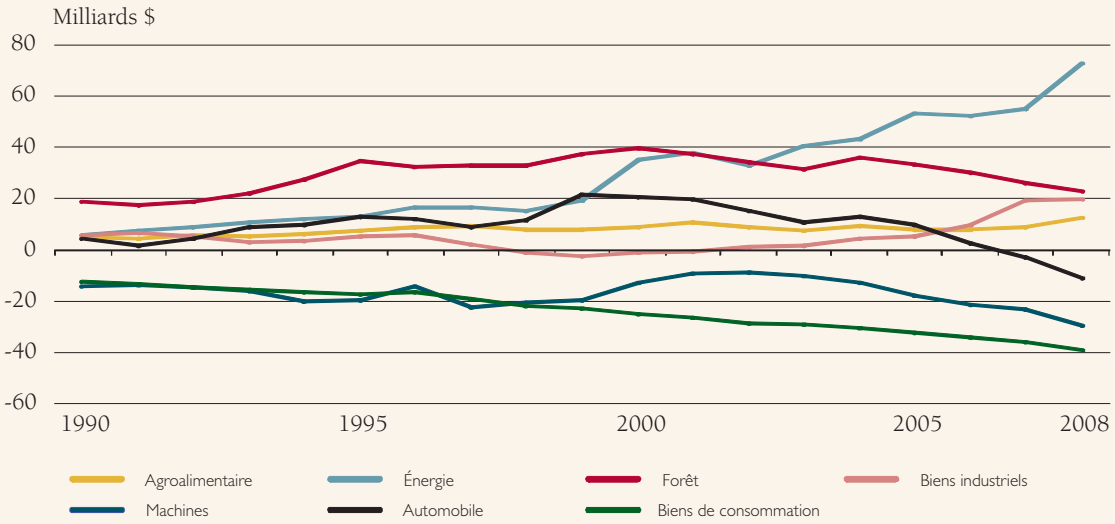
La performance a été très inégale dans les services commerciaux, alors que cinq des onze sous-catégories ont marqué des gains et que les six autres ont accusé des baisses – du côté tant des exportations que des importations, bien que les mouvements ne touchent pas nécessairement les mêmes sous-catégories. Tel qu'indiqué ci-dessus, il y a eu une légère détérioration de 49 millions de dollars du déficit global du commerce des services commerciaux en 2008.

Les exportations de services commerciaux ont augmenté de 0,4 p. 100 (130 millions de dollars) l'an dernier, alors que les baisses survenues dans les services de gestion (6,9 p. 100), les autres services financiers (6,6 p. 100), les redevances et droits de licences

L'évolution de l'excédent commercial du Canada

Parmi les sept grandes catégories de produits, trois – les produits de l'agriculture et de la pêche, les produits de la forêt et les produits énergétiques – ont constamment affiché des excédents commerciaux depuis 1990 et, à ce jour, ils demeurent excédentaires. Deux autres produits – les machines et les biens de consommation – ont toujours accusé des déficits commerciaux. Les biens et matériaux industriels ont enregistré des excédents croissants depuis 2002, mais cet excédent s'est stabilisé en 2008. Les produits de l'automobile ont inscrit des excédents jusqu'en 2007, mais par la suite ils ont montré un solde déficitaire qui a augmenté sensiblement en 2008. Les exportations canadiennes de produits de l'automobile ont chuté pendant quatre années consécutives, tandis que importations ont continué à augmenter jusqu'en 2008, année où la tendance s'est renversée.

Solde commercial par grand groupe, 1990-2008



(5,1 p. 100), les services de communication (4,9 p. 100) et les services d'informatique et d'information (4,0 p. 100) ont été entièrement contrebalancées par des hausses dans les services de construction (64,8 p. 100), les services d'architecture, de génie et autres services techniques (13,8 p. 100), la recherche-développement (9,6 p. 100) et les services audiovisuels (7,3 p. 100).

Du côté des importations, les gains largement concentrés dans les sous-catégories des redevances et des droits de licences (9,8 p. 100) et des services de gestion (5,5 p. 100) n'ont été que partiellement annulés par les reculs des autres services financiers (15,1 p. 100), des services d'informatique et d'information (11,9 p. 100) et la recherche-développement (9,6 p. 100). Dans l'ensemble, les importations de services commerciaux ont crû de 0,5 p. 100 (179 millions de dollars) en 2008 par rapport aux niveaux de 2007.

Il importe de signaler que, dans le contexte des bouleversements qui ont secoué le secteur financier en 2008, l'activité commerciale dans le secteur des finances et les services connexes était en baisse, alors que les conditions du crédit se sont resserrées et qu'il est devenu de plus en plus difficile d'évaluer les risques liés à toute une variété d'instruments financiers. En 2008, les exportations globales de services d'assurances et d'autres services financiers ont retraité de 187 millions de dollars, tandis que les importations ont chuté de 603 millions de dollars.

Le compte courant

Le compte courant saisit les flux de transactions entre le Canada et ses partenaires commerciaux. Le plus important volet du compte courant est celui des échanges de biens et services, comme nous l'avons déjà mentionné. Les deux autres volets rendent compte des paiements et des rentrées au titre des revenus de placement, ainsi que des transferts courants.

En 2008, le solde du compte courant a diminué de 3,4 milliards de dollars, à 10,2 milliards de dollars. Bien que le compte courant ait été excédentaire pour l'ensemble de l'année, il a enregistré un déficit de 7,5 milliards de dollars (sur une base désaisonnalisée) au quatrième trimestre de 2008, le premier à survenir depuis le second trimestre de 1999.

Les biens et services expliquent la totalité de la baisse de l'excédent global du compte courant en 2008, le principal facteur ayant été le déficit plus important du commerce des services, notamment les services de voyage. De même, l'excédent du commerce des biens a continué à s'amenuiser, les importations progressant plus rapidement que les exportations.

On observe une légère amélioration du déficit au poste des revenus de placement, qui a rétréci de 0,2 milliard de dollars, à 14,0 milliards de dollars. La baisse marquée des bénéfices tirés des investissements directs du Canada à l'étranger a été presque entièrement compensée par la baisse des intérêts versés sur les avoirs bancaires. Le déficit des transferts courants s'est contracté de 0,7 milliard de dollars, à 0,4 milliard de dollars, contre 1,1 milliard de dollars en 2007.

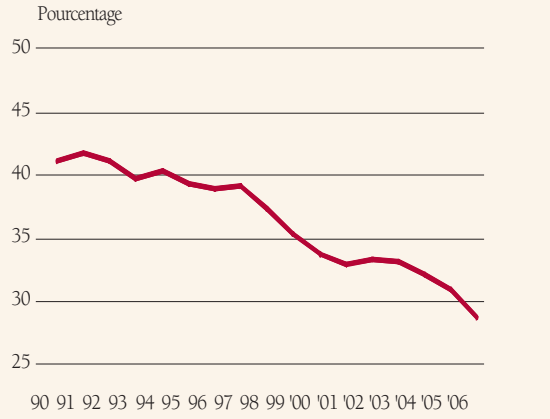
Les échanges intra-entreprises entre le Canada et les États-Unis

La part du commerce canado-américain représentée par les échanges intra-entreprises – les échanges entre des entreprises liées de part et d'autre de la frontière[1] – a diminué constamment depuis le début des années 90. Cela incite à penser qu'en facilitant le commerce transfrontière, la mise en œuvre de l'ALÉ Canada-États-Unis (1989) et de l'ALÉNA (1994) a réduit le besoin pour les entreprises américaines et canadiennes d'être présentes des deux côtés de la frontière pour y faire des affaires. En d'autres termes, dans un contexte de libre-échange, des chaînes d'approvisionnement fiables peuvent être créées entre des entreprises non liées. L'effet des deux accords sur la baisse des échanges intra-entreprises entre les États-Unis et le Canada ressort aussi de la part beaucoup plus élevée des échanges intra-entreprises entre les États-Unis et les autres partenaires commerciaux de ce pays dans le monde développé. Il est notable que près de 90 p.100 des échanges intra-entreprises entre les États-Unis et le Canada survienne entre des sociétés mères américaines et leurs filiales, mais que les échanges entre des sociétés mères canadiennes et leur filiales soient beaucoup plus limités.

En 2006, dernière année pour laquelle des données sont disponibles, 28,7 p. 100 du commerce des biens entre le Canada et les États-Unis était constitué d'échanges intra-entreprises, contre plus de 40 p. 100 au début des années 90. Cela équivaut à des échanges bilatéraux d'une valeur

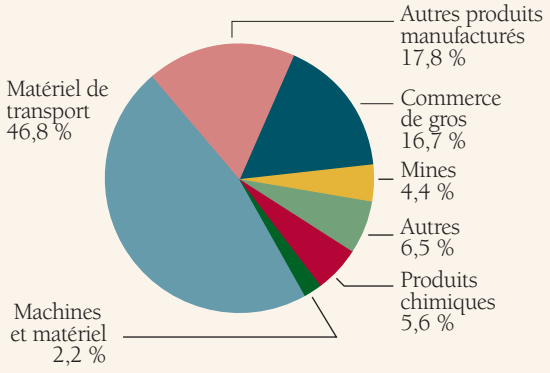
1 Pour une explication plus détaillée des échanges intra-entreprises, voir *Le commerce international du Canada, Le point sur le commerce et l'investissement - 2008*, p. 44.

Part des échanges intra-entreprises dans le commerce des biens entre le Canada et les États-Unis



Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI
Données : U.S. Bureau of Economic Analysis

Échanges intra-entreprises entre le Canada et les États-Unis par industrie, 2006

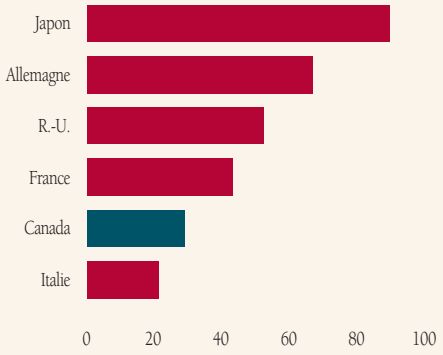


Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI
Données : U.S. Bureau of Economic Analysis

de 153,9 milliards de dollars É.-U.[2] Bien que la part des échanges intra-entreprises dans le commerce canado-américain ait diminué, leur valeur a doublé depuis 1990. Le fait que le commerce bilatéral des biens entre le Canada et les États-Unis ait triplé durant cette période explique la diminution de la part des échanges intra-entreprises.

En 2006, environ 31,0 p. 100 de toutes les exportations de biens canadiens aux États-Unis ont eu lieu à l'intérieur d'entreprises, tandis qu'un peu plus du quart (25,6 p. 100) des importations de biens au Canada en provenance des États-Unis étaient de même nature. En grande majorité (87,5 p. 100), les échanges intra-entreprises ont trait à des biens échangés par des sociétés mères américaines plutôt que par des sociétés mères canadiennes, et environ la moitié de ces échanges entre des sociétés mères américaines et leurs filiales canadiennes est constituée de matériel de transport. Plus de 80 p. 100 des exportations intra-entreprises canadiennes concernaient des filiales canadiennes exportant vers leur société mère aux États-Unis, tandis que seulement 17,2 p. 100 des exportations intra-entreprises canadiennes étaient le fait de sociétés mères canadiennes expédiant des biens vers leurs filiales aux États-Unis. Du côté des importations, 95,2 p. 100 des importations intra-entreprises au Canada concernaient des filiales canadiennes important de leur société mère américaine, tandis que seulement 4,8 p. 100 des importations intra-entreprises au Canada étaient le fait de filiales aux États-Unis réexpédiant des biens vers leur société mère au Canada.

Part des échanges intra-entreprises dans le commerce avec les États-Unis, 2006



Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI
Données : U.S. Bureau of Economic Analysis

Environ 72,4 p. 100 des échanges intra-entreprises entre le Canada et les États-Unis sont survenus dans le secteur manufacturier en 2006, contre 79,6 p. 100 en 2000. Le secteur manufacturier englobe le matériel de transport, les produits chimiques, les machines et le matériel et les autres produits manufacturés. Près de la moitié des échanges intra-entreprises canado-américains ont porté sur du matériel de transport, principalement des véhicules automobiles. La diminution de l'importance des échanges intra-entreprises dans le secteur du matériel de transport explique en bonne partie la baisse observée de la part totale des échanges intra-entreprises entre le Canada et les États-Unis.

En 2006, le commerce de gros occupait une part importante des échanges intra-entreprises (16,7 p. 100); cette part est demeurée stable au cours des dernières années. Les mines et « les autres industries » représentaient un peu plus de 10 p. 100 des échanges intra-entreprises entre le Canada et les États-Unis.

Parmi les pays du G7, le Canada occupe l'avant-dernier rang pour ce qui est de la part des échanges intra-entreprises avec les États-Unis, devant l'Italie. Le Japon affiche, de loin, la part la plus élevée d'échanges intra-entreprises avec les États-Unis (89,1 p. 100), suivi de l'Allemagne (66,3 p. 100). La part élevée du Japon met en relief l'importance des filiales engagées dans le commerce de gros, qui représentent près des trois-quarts des échanges intra-entreprises entre le Japon et les États-Unis. Les parts du Royaume-Uni et de la France étaient, respectivement, de 52,2 p. 100 et 42,8 p. 100. Malgré une part relativement modeste, la valeur absolue des échanges de biens intra-entreprises entre le Canada et les États-Unis n'est pas négligeable; en effet, le Canada vient au second rang derrière le Japon à ce chapitre en raison de la taille même du commerce canado-américain.

2 Les données proviennent du U.S. Bureau of Economic Analysis et couvrent les activités des multinationales étrangères aux États-Unis et des multinationales américaines à l'étranger.

V Points saillants de l'évolution du commerce des marchandises du canada

Dans le chapitre précédent, nous avons brossé un large tableau du commerce canadien. Les produits énergétiques, qui ont subi de fortes fluctuations de prix en cours d'année, ont été à l'origine de changements importants dans la performance commerciale du Canada au niveau bilatéral et régional. De même, les prix élevés des métaux et des produits agricoles ont influé sur les mouvements observés dans les échanges de ces produits. La récession économique aux États-Unis et le ralentissement persistant du marché de l'habitation dans ce pays ont eu de profondes répercussions sur le commerce des produits de l'automobile et des produits forestiers. Ces facteurs ont entraîné une contraction des échanges de ces produits et infléchi l'évolution de la performance commerciale des provinces.

Dans ce chapitre, nous examinons plus en détail les points saillants du commerce des marchandises du Canada en 2008 – au niveau des principaux partenaires commerciaux, des produits de base et des provinces – en utilisant des statistiques sur le commerce canadien compilées au niveau de la classification détaillée des produits et des pays[1].

Les exportations de marchandises canadiennes ont atteint 484,4 milliards de dollars en 2008 et les importations de marchandises, 433,2 milliards de dollars. Une bonne partie de ces échanges se concentre sur un petit nombre de pays. En 2008, six pays – les États-Unis, le Royaume-Uni, le Japon, la Chine, le Mexique et l'Allemagne – représentaient près de sept dollars pour chaque tranche de huit dollars d'exportations de marchandises et six dollars pour chaque tranche de huit dollars d'importations des marchandises. Fait à signaler, le Japon a regagné le troisième rang au classement des destinations des exportations canadiennes, tandis que la Chine est retombée en quatrième position; la Corée du Sud a progressé de trois échelons, devenant la septième destination en importance des exportations du Canada.

Pour ce qui est des produits qui ont soutenu la performance commerciale du Canada en 2008, le pétrole brut, les huiles de pétrole et les autres gaz tirés du pétrole (principalement le gaz naturel) ont dominé les échanges de produits énergétiques du Canada, intervenant pour la plus grande partie de l'augmentation des niveaux d'importations et d'exportations et de l'excédent commercial. Les échanges avec les États-Unis ont été le principal moteur de la croissance du commerce des produits énergétiques durant la plus grande partie de 2008; dans le cas du charbon, la progression s'explique par la forte demande provenant de l'Asie, due à des problèmes d'approvisionnement au niveau régional. Dans les secteurs de l'automobile et des produits liés à l'automobile, c'est encore une fois le commerce avec les États-Unis qui est à l'origine de l'évolution observée; dans ce cas, toutefois, il y a eu un repli des échanges accompagné d'une sérieuse détérioration des soldes commerciaux pour les voitures et les camions.

Au-delà des produits énergétiques, les autres produits liés aux ressources qui ont eu une influence considérable sur les échanges commerciaux du Canada en 2008 sont notamment le blé et le canola, où les fortes hausses de prix et de bonnes récoltes au Canada coïncidant avec de mauvaises récoltes ailleurs ont fait grimper les niveaux d'exportation, mais les prix plus élevés ont aussi gonflé les valeurs à l'importation. L'or a connu une année exceptionnelle, alors que les prix ont atteint de nouveaux sommets et que la demande a été robuste, propulsant à la fois les exportations et les importations; le soufre a aussi contribué à une progression marquée des exportations de métaux et

1 Les statistiques sur le commerce canadien se présentent sous deux formes : les statistiques compilées sur une base douanière et celles qui sont compilées sur la base de la balance des paiements. Au chapitre 4, l'analyse du commerce avec les « principaux partenaires » a été faite à l'aide des données du commerce produites sur la base de la balance des paiements. Les statistiques sur les échanges commerciaux désagrégés au niveau des produits de base et des pays individuels sont produites uniquement sur une base douanière. Comme le chapitre 5 examine l'évolution du commerce à un niveau détaillé, les données qui y sont présentées reflètent les statistiques compilées une base douanière.

minéraux. Les exportations de potasse ont augmenté sensiblement, grâce à la demande provenant des États-Unis et de certaines grandes économies émergentes, tandis que les exportations d'uranium vers l'Europe étaient en net recul.

Dans le secteur de la fabrication de pointe, les exportations de matériel téléphonique et de pièces accusaient une forte baisse, mais les importations de ces produits ont enregistré une croissance robuste. Tant les exportations que les importations d'aéronefs ont diminué en 2008 en raison du fléchissement de la demande au Canada et aux États-Unis. Cependant, les exportations et les importations de turbines à gaz, surtout utilisées dans le secteur aéronautique, ont fortement progressé, principalement sous l'effet d'une augmentation des échanges avec les États-Unis.

Le commerce avec les dix principaux partenaires commerciaux du Canada

Les exportations de marchandises

Les exportations de marchandises canadiennes vers le monde ont progressé de 7,5 p. 100 en 2008, pour atteindre 484,4 milliards de dollars, une augmentation de 33,7 milliards de dollars.

Les **États-Unis** ont été la principale destination des exportations de marchandises du Canada, accaparant un peu plus des trois quarts des exportations totales. En dépit d'une demande léthargique[2], les exportations aux États-Unis ont gagné 20,4 milliards de dollars (5,7 p. 100) en 2008, pour s'établir à 376,3 milliards de dollars, en raison principalement de la hausse des prix des produits de base durant la première moitié de l'année. La plus grande partie des gains est attribuable aux produits énergétiques, notamment le pétrole brut, en hausse de 25,8 milliards de dollars (62,0 p. 100) et le gaz naturel, en hausse de 5,2 milliards de dollars (18,2 p. 100); les exportations de produits de l'automobile ont par contre chuté brusquement. Les exportations de camions ont reculé de 6,1 milliards de dollars (63,8 p. 100), tandis que les exportations de voitures baissaient de 5,9 milliards de dollars (14,9 p. 100). Les exportations de pièces d'automobiles étaient aussi en baisse de 2,8 milliards de dollars (22,0 p. 100).

Le **Royaume-Uni** arrive au second rang des destinations des exportations canadiennes avec 13,1 milliards de dollars (2,7 p. 100). Le ralentissement marqué de l'économie britannique a assombri les perspectives d'exportation du Canada dans ce pays, ce qui explique que les exportations n'aient progressé que de 2,0 p. 100. Les exportations d'or ont fait une contribution positive, avec une augmentation de 52,5 p. 100, imputable à la forte hausse du prix de ce métal mentionnée au chapitre précédent. La valeur des exportations de diamants a plus que doublé, atteignant près de 1,4 milliard de dollars. La demande accrue d'or et de diamants à des fins de placement explique vraisemblablement la montée des exportations de ces produits depuis que la crise financière a frappé de plein fouet le Royaume-Uni en 2008.

Le **Japon** a repris le troisième rang (délogeant la Chine) en 2008, alors que les exportations vers ce pays ont bondi de 20,2 p. 100, à 11,1 milliards de dollars. Les exportations de charbon ont plus que doublé pour atteindre 2,3 milliards de dollars, une conséquence directe des problèmes éprouvés par les fournisseurs traditionnels de charbon de la région, tels que la Chine (tempêtes de neige) et l'Australie (pluies torrentielles et des inondations). Les exportations de canola et de blé ont aussi augmenté par suite des récoltes record enregistrées au Canada et d'un resserrement de l'offre en provenance d'autres pays, causé par un climat chaud et sec. Les exportations de canola étaient en hausse de 56,3 p. 100, à 1,4 milliard de dollars, tandis que les exportations de blé ont fait un bond de 76,0 p. 100, pour s'établir à 551 millions de dollars.

La **Chine** a glissé au quatrième rang, même si les exportations canadiennes vers ce pays ont progressé de 10,4 milliards de dollars (9,2 p. 100). Les exportations de soufre en Chine ont presque triplé, avançant de 544,1 millions de dollars, à 819,6 millions de dollars. Comme dans le cas du Japon, les exportations canadiennes de charbon en Chine étaient en hausse, gagnant 158 millions de dollars – douze fois le niveau enregistré en 2007. Les exportations de graines de canola ont progressé de 451 millions de dollars, à 781,9 millions de dollars, tandis que les exportations d'huile de canola fléchissaient de 75,6 millions de dollars, à 172,9 millions de dollars. Le bilan pour les produits du nickel est partagé : les exportations de nickel brut ont fléchi de 322,7 millions de dollars, tandis que les exportations de mattes de nickel et d'autres produits intermédiaires ont augmenté de 166,3 millions de dollars.

Le **Mexique** était le cinquième plus important pays d'accueil des exportations canadiennes en 2008.

2 Au chapitre 1, il est précisé que les dépenses de consommation ont décéléré, tandis que les importations de biens ont subi une contraction aux États-Unis.

Exportateurs canadiens : vendre davantage de produits sur plus de marchés

Les exportateurs canadiens se sont progressivement diversifiés, tant pour ce qui est du nombre de marchés desservis que du nombre de produits exportés. Dans les éditions passées de *Le commerce international du Canada*, l'analyse des données du Registre des exportateurs[1] a révélé que le nombre d'entreprises desservant uniquement le marché américain a diminué, tandis que le nombre d'entreprises exportant aux États-Unis et vers d'autres marchés, ou uniquement vers des marchés autres que les États-Unis avait augmenté. L'analyse de cette année, fondée sur les données disponibles pour les cinq années les plus récentes, vient confirmer que le nombre moyen de marchés par exportateur a augmenté et que le nombre d'exportateurs qui desservent plusieurs marchés a bondi de près de 40 p. 100. En termes de diversification des produits, le nombre d'exportateurs canadiens qui vendent plus d'un produit hors du marché nord-américain a aussi augmenté de façon spectaculaire.

Les dernières données indiquent que le nombre moyen de destinations desservies par les exportateurs canadiens est passé de 1,8 en 2001 à 2,5 en 2006. Même si le nombre d'entreprises exportant vers un seul marché est encore beaucoup plus élevé que celui des entreprises desservant plusieurs marchés – plus de 32 000 contre moins de 12 000 (tableau 1), il n'en demeure pas moins que le nombre d'exportateurs desservant plusieurs marchés a progressé de 38 p. 100 entre 2001 et 2006. Ce gain est encore plus impressionnant lorsqu'on considère que le nombre total d'exportateurs a diminué de 8 p. 100 au cours de la période. En effet, 3 000 entreprises de plus on commencé à desservir de multiples marchés, tandis que le nombre d'exportateurs desservant un seul marché a chuté de plus de 7 000. Ce recul est en partie attribuable au fait que des exportateurs desservant un seul marché ont commencé à exporter sur plus d'un marché.

Cette croissance du nombre d'exportateurs desservant plus d'un marché est entièrement attribuable aux PME[2]. Le nombre de PME exportant vers plus d'une destination a augmenté de 48 p. 100, passant de 7 046 en 2001 à 10 406 en 2006. Durant cette période, le nombre de PME exportant en Asie et en Europe a augmenté de façon significative – de 56 p. 100 et 42 p. 100, respectivement – tandis que le nombre de PME exportant aux États-Unis a diminué (figure 1).

Les exportateurs canadiens diversifient non seulement leurs marchés, mais aussi leurs gammes de

Tableau 1
Exportateurs canadiens, 2001-2006

	2001	2006	Variation absolue	Variation en pourcentage
Nombre total d'exportateurs	48 140	44 127	–4 013	-8,3
Valeur moyenne des exportations (millions $)	7,5	8,6	1,2	16,0
Nombre moyen de destinations	1,8	2,5	0,7	38,8
Exportant vers un seul marché	39 591	32 296	–7 295	-18,4
Exportant vers plusieurs marchés	8 549	11 831	3 282	38,4
Exportant un seul produit	19 217	16 969	–2 248	-11,7
Exportant plusieurs produits	28 923	27 158	–1 765	-6,1

1 Le Registre des exportateurs est une base de données compilée par Statistique Canada qui renferme des données sur les exportateurs au niveau de l'entreprise et de l'établissement. Les données ayant servi à l'analyse présentée dans cette section de *Le commerce international du Canada* sont celles recueillies au niveau de l'entreprise. Au moment d'écrire ces lignes, les dernières données disponibles portaient sur l'année 2006. À noter que les données employées dans l'édition de l'an dernier de *Le commerce international du Canada* portaient uniquement sur les exportateurs dont les ventes dépassaient 30 000 dollars, alors que l'édition de cette année renferme des données portant sur l'ensemble des exportateurs.

2 Aux fins de l'analyse, les PME (petites et moyennes entreprises) sont celles qui comptent moins de 200 employés.

produits. Même si le nombre total d'exportateurs offrant plusieurs produits a fléchi de 6 p. 100, la part de la population totale des exportateurs qu'ils représentent a augmenté. En outre, il y a eu une progression notable de la diversification des produits hors du marché nord-américain. Bien que le nombre d'exportateurs offrant plusieurs produits ait diminué au total et pour l'Amérique du Nord (comme le montre la figure 2), les autres régions affichent une forte augmentation du nombre d'exportateurs offrant plusieurs produits. Cela est notamment vrai de l'Océanie et de l'Afrique, où le nombre d'exportateurs canadiens expédiant plusieurs produits a doublé.

La diversification des marchés et des produits a vraisemblablement été un facteur de premier plan dans l'augmentation de la valeur moyenne des exportations par entreprise, qui est passée de 7,5 millions de dollars en 2001 à 8,6 millions de dollars en 2006. Cette tendance est particulièrement marquée dans le cas des PME exportatrices, dont la valeur moyenne des exportations est passée de 2,4 millions de dollars en 2001 à 3,2 millions de dollars en 2006.

Figure 1
Croissance du nombre d'exportateurs entre 2001 et 2006

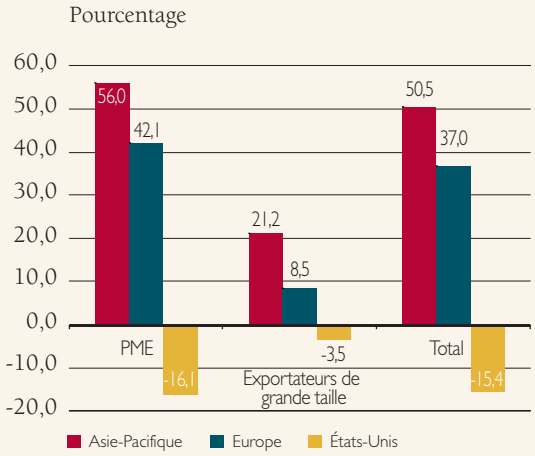
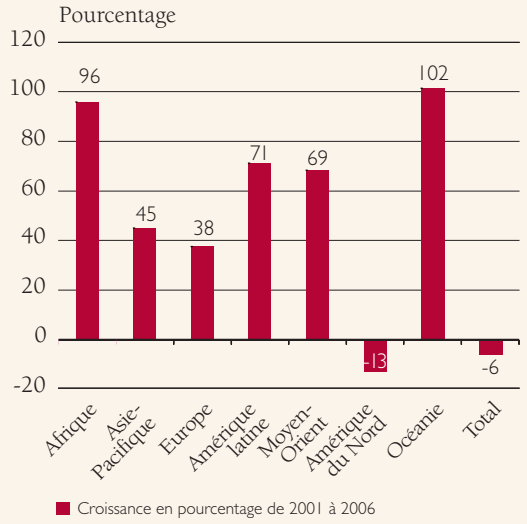


Figure 2
Croissance en pourcentage du nombre d'exportateurs offrant plusieurs produits par région de destination, 2001-2006



Les exportations au Mexique ont atteint 5,8 milliards de dollars, ce qui représente une hausse de 887,2 millions de dollars (17,9 p. 100) par rapport à 2007. Les exportations de canola, en progression de 365,7 millions de dollars (80,3 p. 100) et les exportations de charbon, en hausse de 127,3 millions de dollars (593,0 p. 100) ont dominé la liste des gains. Parmi les autres avancées dignes de mention, il y a les exportations de circuits électroniques intégrés et de pièces de machines, qui ont connu des hausses de 259,1 millions de dollars et de 140,0 millions de dollars, respectivement.

L'**Allemagne** se classait au sixième rang en 2008, alors qu'elle occupait le septième rang en 2007. Les exportations vers l'Allemagne ont progressé de 594,1 millions de dollars (15,3 p. 100) pour s'établir à 4,5 milliards de dollars. Trois produits expliquent l'essentiel de cette progression : le minerai de fer, en hausse de 423,7 millions de dollars (96,2 p. 100), le charbon, en hausse de 104,8 millions de dollars (56,3 p. 100) et le minerai de cuivre, en hausse de 99,7 millions de dollars (66,2 p. 100).

La **Corée du Sud** arrivait en septième place en 2008, alors qu'elle était dixième au classement en 2007. Les exportations vers la Corée du Sud étaient en hausse de 812,7 millions de dollars (27,0 p. 100), à 3,8 milliards de dollars. Les exportations de charbon sont à la base de la plus grande partie de cette augmentation, avec un gain de 717,9 millions de dollars (129,3 p. 100).

Les **Pays-Bas** se classaient au huitième rang en 2008, les exportations vers ce pays ayant fléchi de 344,7 millions de dollars (8,5 p. 100), à 3,7 milliards de

dollars. La dégringolade des exportations d'uranium et d'autres éléments radioactifs et isotopes, soit 453,7 millions de dollars (84,8 p. 100), explique la plus grande partie de ce repli. Parmi les autres baisses notables des exportations, mentionnons le nickel brut et l'aluminium brut, avec des pertes de 185,1 millions de dollars et de 111,0 millions de dollars, respectivement. Contrebalançant en partie ces baisses, les exportations d'huiles de pétrole autres que légères ont progressé de 666,8 millions de dollars.

Au neuvième rang en 2008, on retrouvait la **Belgique**, onzième au palmarès en 2007. Les exportations vers la Belgique ont augmenté de 435,6 millions de dollars (14,7 p. 100), à 3,4 milliards de dollars. La hausse est essentiellement attribuable aux huiles de pétrole autres que légères et à la graine de lin, dont les exportations ont progressé de 185,7 millions de dollars et de 134,7 millions de dollars, respectivement.

Complétant la liste des dix principaux marchés d'exportation du Canada, on retrouve la **France** en dixième place. Les exportations canadiennes vers la France ont avancé de 3,7 p. 100 en 2008, à 3,2 milliards de dollars.

Outre l'augmentation des exportations en Chine notée précédemment, les exportations de marchandises vers les autres pays du groupe BRIC ont progressé fortement avec, en tête, le Brésil (gain de 1,1 milliard de dollars, soit 70,7 p. 100), l'Inde (gain de 625,9 millions de dollars, soit 34,9 p. 100) et, enfin, la Russie (gain de 348,2 millions de dollars, soit 30,3 p. 100).

Les importations de marchandises

Les **États-Unis** ont été la première source d'importations de marchandises au Canada, avec un peu plus de la moitié de nos importations totales. La valeur des importations des États-Unis a atteint 226,9 milliards de dollars en 2008, en hausse de 6,4 milliards de dollars (2,9 p. 100) par rapport à 2007. Comme dans le cas des exportations, la hausse des prix des produits de base a eu un impact sur la valeur du commerce d'importation. Les produits énergétiques ont enregistré des gains appréciables (56,8 p. 100) avec, en tête, les huiles de pétrole autres que légères (1,8 milliard de dollars), le gaz naturel (1,2 milliard de dollars), le pétrole brut (1,2 milliard de dollars) et l'essence et les autres carburants (833,6 millions de dollars). Les métaux précieux, notamment l'or sous diverses formes, ont aussi vu leurs exportations progresser de quelque 1,2 milliard de dollars (44,7 p. 100). Le ralentissement dans le secteur de l'automobile a fait régresser les importations de voitures et de produits connexes, qui ont fléchi de 12,2 p. 100 en 2008. Fait à noter, les importations de pièces d'automobiles ont reculé de 3,0 milliards de dollars, les importations de camions, de 2,0 milliards de dollars et les importations de voitures, de 1,2 milliard de dollars.

La **Chine** vient au second rang des sources d'importations de marchandises au Canada. Les importations en provenance de Chine étaient en hausse de 4,3 milliards de dollars (11,3 p. 100), à 42,6 milliards de dollars en 2008. Les gains étaient assez partagés avec, en tête, le matériel téléphonique (515,8 millions de dollars), le matériel informatique (426,9 millions de dollars), les jeux vidéos (396,8 millions de dollars) et le coke (241,5 millions de dollars).

Les importations de marchandises en provenance du **Mexique**, qui demeure le troisième plus important fournisseur du Canada, ont progressé de 727,9 millions de dollars (4,2 p. 100), à 17,9 milliards de dollars en 2008. Les importations de voitures ont dominé les gains, soit 418,7 millions de dollars, allant ainsi à l'encontre de la tendance générale à la baisse des importations de voitures en 2008. Les importations de téléviseurs, de téléphones cellulaires, de pétrole brut et d'or ont aussi enregistré des gains notables, soit 342,7 millions de dollars, 260,8 millions de dollars, 249,3 millions de dollars et 163,1 millions de dollars, respectivement. Les importations plus faibles de camions (en baisse de 206,1 millions de dollars), de pièces d'automobiles (en baisse de 121,7 millions de dollars) et de fils et câbles isolés (en baisse de 121,6 millions de dollars) sont venues atténuer les gains.

Le **Japon**, qui occupe le quatrième rang des dix principales sources d'importations au Canada, est le seul pays du groupe qui a vu ses importations au Canada diminuer entre 2007 et 2008 : les importations ont reculé de 166,8 millions de dollars (1,1 p. 100), à 15,3 milliards de dollars. Ce sont les pièces d'automobiles qui montrent le repli le plus marqué, soit 181,3 millions de dollars, tandis que les gains et les pertes plus modestes enregistrés pour les autres biens et produits de base se sont annulés les uns les autres.

Les importations en provenance d'**Allemagne**, la cinquième source en importance pour le Canada, étaient en hausse de 1,2 milliard de dollars (10,2 p. 100), à 12,7 milliards de dollars. Les importations de voitures, qui expliquent environ le quart de la hausse, ont progressé de 307,0 millions de dollars. Viennent ensuite les bateaux, avec un gain de 118,3 millions de dollars, suivis des médicaments, en progression de 110,2 millions de dollars.

Tableau 5-1
Commerce des marchandises du Canada par principaux produits (millions de dollars et pourcentage)

	Exportations en 2008	Croissance des exportations	Importations en 2008	Croissance des importations	Solde en 2008	Evolution du solde, 2007-2008
Produits affichant un excédent commercial						
Exportations élevées et importations élevées						
Pétrole brut	67 439	61,2	34 107	41,4	33 332	15 628
Gaz de pétrole	37 203	18,7	4 819	34,9	32 384	4 604
Voitures (particulières)	34 514	-14,7	26 959	-1,1	7 555	-5 632
Pétrole (non brut)	17 913	35,1	10 475	46,6	7 437	1 320
Or	8 157	38,2	3 788	28,4	4 370	1 418
Aéronefs, à moteur	6 900	-14,0	3 556	-14,6	3 344	-517
Turbines à gaz	5 213	19,0	4 355	14,5	858	281
Total partiel	177 339	22,1	88 059	20,6	89 280	17 103
Exportations élevées et importations limitées						
Aluminum brut	7 360	-1,9	342	-9,7	7 018	-105
Blé et méteil	7 089	50,9	12	66,2	7 077	2 386
Potasse	6 311	109,2	21	20,6	6 290	3 291
Charbon	6 176	111,1	1 335	22,7	4 841	3 003
Bois de sciage	5 370	-28,2	507	-12,5	4 863	-2 037
Pâte chimique de bois	5 226	-5,3	173	14,7	5 053	-316
Papier journal, rouleaux ou feuilles	4 264	6,6	59	47,8	4 205	245
Canola (graines)	3 882	71,2	104	28,2	3 778	1 591
Polymères de l'éthylène, sous formes primaires	4 571	9,4	1 352	11,4	3 219	256
Total partiel	50 250	20,8	3 906	9,8	43 125	8 060
Produits affichant un déficit commercial						
Exportations élevées et importations élevées						
Pièces et accessoires d'automobiles	11 131	-22,4	18 931	-14,9	-7 800	111
Médicaments, sous forme de doses	5 234	-3,0	8 309	0,1	-3 076	-171
Matériel téléphonique et pièces	4 745	-19,0	6 203	11,9	-1 458	-1 775
Véhicules de transport de marchandises	3 681	-62,8	9 229	-19,7	-5 549	-3 935
Moteurs à pistons	2 497	-24,0	5 375	-12,0	-2 878	-59
Ordinateurs et périphériques	2 435	2,7	8 525	2,3	-6 090	-125
Circuits intégrés et pièces	2 784	22,4	3 691	1,5	-907	456
Pièces d'aéronefs	2 409	5,2	3 703	13,6	-1 293	-324
Total partiel	34 916	-23,6	63 966	-7,2	-29 050	-5 821
Exportations limitées et importations élevées						
Fils et câbles isolés	977	-8,2	3 009	-3,6	-2 032	24
Bulldozers, niveleuses, décapeuses, etc.	475	-14,5	3 437	8,5	-2 962	-348
Téléviseurs, y compris moniteurs vidéos et projecteurs	349	15,3	4 332	9,3	-3 983	-321
Sièges (non professionnels) et pièces	1 679	-18,5	3 083	-6,7	-1 405	-159
Total partiel	3 480	-6,3	13 862	5,1	-10 382	-803
Total cumulatif	**265 985**	**12,8**	**169 793**	**7,0**	**92 972**	**18 538**
Monde, total	**484,369**	**7,5**	**433 242**	**6,5**	**51 127**	**7 416**

Les importations du **Royaume-Uni**, qui occupe le sixième rang, ont enregistré une augmentation de 1,1 milliard de dollars (9,4 p. 100), à 12,6 milliards de dollars. Les produits énergétiques sont à l'origine de l'augmentation, alors que les importations de pétrole brut ont progressé de 812,5 millions de dollars, que les importations d'essence et d'autres carburants ont plus que doublé (gain de 169,3 millions de dollars) et que les importations d'huiles de pétrole autres que légères ont gagné 69,1 millions de dollars.

Les importations en provenance de l'**Algérie**, passée de la dixième à la septième place en 2008, ont

progressé de 2,6 milliards de dollars (51,8 p. 100), à 7,7 milliards de dollars. Ce gain est entièrement imputable au pétrole brut, qui représentait 99,97 p. 100 des importations canadiennes d'Algérie.

Les importations de **Norvège**, qui a glissé au huitième rang en 2008, ont augmenté de 853,2 millions de dollars (15,9 p. 100), à 6,2 milliards de dollars. L'augmentation est en partie due à la hausse de 868,6 millions de dollars des importations de pétrole brut. Une baisse de 118,6 millions de dollars des importations d'essence et d'autres carburants a été en bonne partie annulée par la progression de 85,8 millions de dollars des importations d'alliages de fer et l'accroissement des autres importations en provenance de la Norvège.

Les importations de la **Corée du Sud**, qui se classe au neuvième rang, affichaient une hausse de 638,6 millions de dollars (11,9 p. 100), à 6,0 milliards de dollars en 2008. Les gains étaient généralisés avec, en tête de liste, les circuits intégrés électroniques (256,0 millions de dollars), les appareils téléphoniques (111,4 millions de dollars), l'essence et les autres carburants (70,7 millions de dollars) et les huiles de pétrole autres que légères (64,9 millions de dollars).

Les importations de **France**, qui occupe le dixième rang, étaient en hausse de 845,9 millions de dollars (16,6 p. 100), à 5,9 milliards de dollars. Les gains étaient généralisés avec, au premier rang, l'essence et les autres carburants (101,3 millions de dollars) et les produits sanguins (76,4 millions de dollars).

Les importations de marchandises des pays du groupe BRIC (sauf la Chine, examinée ci-dessus) étaient en hausse pour la Russie (582,8 millions de dollars, soit 38,9 p. 100) et l'Inde (222,4 millions de dollars, soit 11,2 p. 100), tandis qu'elles ont fléchi pour le Brésil (de 675,6 millions de dollars, soit 20,1 p. 100).

Le commerce des marchandises par principaux produits

Le commerce du Canada est dominé par quelques produits, et davantage encore du côté des exportations que du côté des importations[3] : 28 produits représentaient plus de la moitié des exportations de marchandises canadiennes en 2008, près de 40 p. 100 des importations de marchandises et la totalité de l'excédent du commerce des marchandises du Canada. Comme il ressort du tableau 5-1, ces produits dominants entrent dans deux grandes catégories : ceux qui affichent un excédent commercial et ceux qui montrent un déficit commercial. Dans chaque catégorie, les échanges peuvent être répartis entre le commerce qui est largement bidirectionnel et le commerce qui est principalement unidirectionnel[4].

Les produits pour lesquels il y a un important commerce bidirectionnel (c.-à-d. un niveau élevé tant d'exportations que d'importations) et où le Canada enregistre un excédent commercial englobent les produits énergétiques, les voitures, l'or et les aéronefs. Les produits axés sur les ressources qui figurent dans ce groupe enregistrent une forte croissance, tant du côté des exportations que du côté des importations, en raison des effets de prix déjà mentionnés. Les reculs observés dans les échanges de produits manufacturés – les voitures et les avions – sont liés au ralentissement de l'économie, bien que le commerce des turbines à gaz ait augmenté.

Les produits pour lesquels le Canada enregistre un niveau élevé d'exportations mais un niveau limité d'importations sont principalement des ressources non énergétiques, par exemple le blé, la potasse et les produits du bois. Plusieurs de ces produits ont affiché des gains importants dans le contexte marqué par les prix élevés des produits de base en 2008; le bois d'œuvre a toutefois poursuivi sa tendance baissière à plus long terme.

Les produits pour lesquels il y a un commerce bilatéral important mais où le Canada enregistre un déficit sont notamment les pièces d'automobiles et d'aéronefs, les camions, les moteurs, le matériel de communication, ainsi que les ordinateurs et les circuits intégrés – tous des produits manufacturés de pointe. Les exportations ont largement chuté dans ce groupe. En revanche, parmi ces produits, les importations sont en baisse seulement pour les produits liés à l'automobile.

3 Les échanges des marchandises du Canada sont habituellement présentés selon ce qu'on appelle le Système harmonisé (SH) de classification du commerce, un système international établi pour coder les produits échangés. Dans le système SH, le commerce est ventilé en quelque 97 chapitres, correspondant à la classification à deux chiffres du SH. Chaque chapitre est ensuite ventilé en sous-catégories, correspondant à la classification à quatre chiffres, et chaque sous-catégorie à quatre chiffres est elle-même ventilée en produits individuels, correspondant à la classification à six chiffres. Dans la présente section, nous examinons les principaux produits qui composent les échanges commerciaux du Canada au niveau de la classification à quatre chiffres du SH.

4 Vingt-huit produits sont examinés, y compris les 19 principales exportations et les 19 principales importations, dont dix produits qui se retrouvent à la fois du côté des principales exportations et des principales importations.

Enfin, les produits pour lesquels le Canada enregistre un niveau élevé d'importations mais un niveau limité d'exportations entrent presque tous dans le secteur des produits manufacturés de pointe. Les téléviseurs et les moniteurs vidéo affichent des gains importants, tandis que la performance a été plus terne pour les autres produits.

Le commerce des marchandises par grands groupes de produits

Dans cette section, nous examinons la performance commerciale en 2008 pour les groupes de produits suivants : produits énergétiques; véhicules et pièces; machines et appareils mécaniques; machines et matériel électriques et électroniques; matériel technique et scientifique; produits agricoles et agroalimentaires; minéraux et métaux; produits chimiques, plastiques et caoutchouc; bois, pâte et papier; textiles, vêtements et cuir; biens de consommation et produits manufacturés divers; et autre matériel de transport.

Produits énergétiques[5]

Tel qu'indiqué au chapitre 4, les produits énergétiques ont joué un rôle clé dans l'accroissement des exportations et des importations canadiennes de marchandises en 2008, les fortes hausses des prix de l'énergie étant responsables de la plus grande partie des gains.

Les exportations canadiennes de combustibles et huiles minéraux ont bondi de 40,5 milliards de dollars (43,1 p. 100) en 2008, à 134,4 milliards de dollars. Les importations de ces produits ont augmenté de façon presque aussi spectaculaire, soit de 15,8 milliards de dollars (41,8 p. 100), à 53,7 milliards de dollars pour l'année. En conséquence, l'excédent commercial des produits énergétiques a augmenté de 24,6 milliards de dollars, passant de 56,0 milliards de dollars à 80,6 milliards de dollars. En 2008, les États-Unis ont reçu 86,0 p. 100 des exportations d'énergie du Canada et ils ont fourni 38,6 p. 100 de nos importations d'énergie; ces échanges sont responsables de la totalité de l'augmentation de l'excédent commercial.

Trois produits – le pétrole brut, le pétrole non brut et les autres gaz de pétrole (principalement le gaz naturel) – comptent pour plus de 90 p. 100 des échanges commerciaux de produits énergétiques, tant du côté des exportations que du côté des importations. Le pétrole brut arrive en tête avec la moitié des exportations d'énergie et près des deux tiers des importations d'énergie. Les exportations de pétrole brut du Canada ont augmenté de 25,6 milliards de dollars, à 67,4 milliards de dollars, les États-Unis comptant pour la totalité des gains. Parallèlement, les importations ont progressé de 10,0 milliards de dollars, à 34,1 milliards de dollars. Des gains notables dans nos importations d'énergie ont été enregistrés avec l'Algérie, l'Angola, les États-Unis, l'Azerbaïdjan et la Norvège. Les exportations ayant progressé davantage que les importations, l'excédent commercial du Canada dans ses échanges de pétrole brut a presque doublé en 2008, grimpant de 15,6 milliards de dollars à 33,3 milliards de dollars.

Les gaz de pétrole ont représenté 27,7 p. 100 des exportations d'énergie et 9,0 p. 100 des importations d'énergie en 2008. Le gaz naturel à l'état gazeux est le produit le plus important dans cette catégorie, accaparant environ 90 p. 100 du commerce bidirectionnel, dont la presque totalité s'est déroulé avec les États-Unis. Les exportations ont progressé d'un peu moins de 5,2 milliards de dollars, tandis que les importations avançaient de 1,2 milliard de dollars; l'excédent commercial du commerce du gaz naturel a augmenté de 3,9 milliards de dollars pour atteindre 29,2 milliards de dollars.

Les huiles de pétrole autres que légères ont représenté environ 60 p. 100 du commerce du pétrole non brut et les huiles de pétrole légères (y compris l'essence), environ 40 p. 100. Globalement, les exportations de pétrole non brut ont augmenté de près de 4,7 milliards de dollars (notamment une hausse de 2,0 milliards de dollars des exportations aux États-Unis), tandis que les importations croissaient de 3,3 milliards de dollars (dont une hausse de 2,7 milliards de dollars des importations en provenance des États-Unis); l'excédent commercial a progressé de 1,3 milliard de dollars. L'excédent des échanges de pétrole léger a fondu de 0,4 milliard de dollars, à 2,2 milliards de dollars, tandis que l'excédent des échanges de pétrole lourd s'est creusé de 1,7 milliard de dollars, à 5,3 milliards de dollars.

Les exportations de charbon ont plus que doublé en 2008, gagnant près de 3,3 milliards de dollars, sous l'impulsion d'une forte demande venant de l'Asie. En tenant compte d'une augmentation de 246,9 millions de dollars des importations, l'excédent du commerce du charbon a grimpé de 3,0 milliards de dollars pour l'année.

Véhicules et pièces[6]

En 2008, les exportations de véhicules et pièces ont régressé de 14,8 milliards de dollars (21,6 p. 100), à

5 Chapitre 27 du SH.

6 Chapitre 87 du SH.

53,8 milliards de dollars. La baisse est presque entièrement attribuable au recul de 14,4 milliards de dollars des exportations de ces produits aux États-Unis. Trois produits – les voitures d'une cylindrée supérieure à 3 000 cm^3, les camions légers et les pièces d'automobiles – sont à l'origine des pertes subies, les exportations de ces produits aux États-Unis reculant de 5,6 milliards de dollars, de 5,6 milliards de dollars et de 2,8 milliards de dollars, respectivement.

Les importations de véhicules ont aussi régressé en 2008 – de quelque 5,5 milliards de dollars (8,0 p. 100), à 63,3 milliards de dollars. Le recul est imputable à la baisse des importations des États-Unis, soit 6,1 milliards de dollars, ce qui est légèrement supérieur à la baisse totale. Les importations d'Allemagne ont augmenté de 349,1 millions de dollars, tandis que celles provenant du Mexique ont avancé de 119,0 millions de dollars. Comme dans le cas des exportations, les voitures d'une cylindrée supérieure à 3 000 cm^3, les camions légers et les pièces d'automobiles expliquent les pertes subies, les importations de ces trois produits des États-Unis reculant de 1,1 milliard de dollars, de 1,2 milliard de dollars et de 3,0 milliards de dollars, respectivement. En outre, les importations des États-Unis de certains autres camions[7] à allumage par compression ont baissé de 1,1 milliard de dollars.

Les exportations ayant reculé davantage que les importations, le solde du commerce des véhicules et pièces est passé d'une situation à peu près équilibrée en 2007 à un déficit de près de 9,5 milliards de dollars en 2008. L'accroissement du déficit commercial avec les États-Unis représente près de 90 p. 100 de cet écart (8,3 milliards de dollars). La détérioration du déficit commercial est imputable principalement aux voitures et aux camions, dont les soldes commerciaux ont fléchi de 5,6 milliards de dollars et de 3,9 milliards de dollars, respectivement. Le solde du commerce des pièces d'automobiles s'est amélioré légèrement, le déficit se refermant de 111,3 millions de dollars : les exportations de pièces d'automobiles ont reculé de 3,2 milliards de dollars, mais les importations ont diminué encore davantage (3,3 milliards de dollars).

Machines et appareils mécaniques[8]

Les machines et appareils mécaniques (ci-après, machines) occupent un seul chapitre du système de classification SH. C'est aussi l'une des catégories de biens les plus importantes dans les échanges commerciaux du Canada. En 2008, les machines ont dépassé les véhicules pour devenir la catégorie d'importations la plus importante, à 63,6 milliards de dollars; de même, c'est la troisième catégorie d'exportations en importance, à 36,6 milliards de dollars, après les produits énergétiques et les véhicules.

Les exportations machines ont augmenté de 0,6 milliard de dollars (1,6 p. 100) en 2008. Les turbines à gaz, principalement destinées aux aéronefs, ont dominé les gains alors que les exportations de ces produits ont avancé de 833,8 millions de dollars, principalement à destination des États-Unis (hausse de 356,4 millions de dollars) et de la France (hausse de 138,7 millions de dollars). Les exportations de pièces destinées à diverses machines mobiles, telles que les ascenseurs, les grues et les niveleuses, ont également progressé de 483,7 millions de dollars. Les principales destinations étaient le Mexique (gain de 140,0 millions de dollars) et les États-Unis (gain de 123,6 millions de dollars). Il y a aussi eu augmentation des exportations de séchoirs industriels et de dispositifs de changement de température, soit 195,2 millions de dollars au total, principalement à destination des États-Unis (55,3 millions de dollars), du Kazakhstan (25,8 millions de dollars) et de la Chine (23,4 millions de dollars). Les baisses les plus importantes ont été observées pour les moteurs à pistons, en raison du recul du secteur de l'automobile (789,9 millions de dollars) et les pièces de machines de bureau (279,0 millions de dollars) – dans les deux cas, des exportations moins élevées vers les États-Unis expliquent les pertes.

Globalement, les gains dans les exportations de machines ont été les plus élevés dans le cas du Mexique (173,3 millions de dollars), de la France (131,9 millions de dollars), de la Chine (109,3 millions de dollars) et de la Corée du Sud (100,7 millions de dollars), tandis que les exportations au Royaume-Uni et aux États-Unis ont régressé de 115,8 millions de dollars et de 773,4 millions de dollars, respectivement.

Les importations de machines ont crû de 1,1 milliard de dollars (1,7 p. 100) en 2008. La hausse est imputable à la Chine (583,6 millions de dollars, notamment les ordinateurs et les pièces), l'Autriche (256,6 millions de dollars, principalement les moteurs à pistons), l'Allemagne (143,6 millions de dollars) et le Mexique (132,4 millions de dollars). Il y a aussi eu quelques baisses notables, surtout dans le cas de

7 Plus précisément, les camions entrant dans les catégories SH 870421 et SH 870422.

8 Chapitre 84 du SH.

l'Afrique du Sud (165,4 millions de dollars) et du Japon (139,3 millions de dollars). Au niveau des produits, les turbines à gaz ont connu la progression la plus importante, soit 552,7 millions de dollars avec, en tête, les États-Unis (gain de 328,9 millions de dollars), ainsi que la Pologne et le Royaume-Uni (gain de 56,6 millions de dollars chacun); viennent ensuite le matériel de terrassement autopropulsé, tels que les bulldozers, les niveleuses et les excavatrices, en hausse de 267,8 millions de dollars, et les machines agricoles servant aux récoltes, en hausse de 256,4 millions de dollars. Tant pour le matériel de terrassement que pour les machines agricoles servant aux récoltes, l'augmentation des importations a principalement profité aux États-Unis et, dans une moindre mesure, à l'Allemagne. Comme dans le cas des exportations, les baisses les plus importantes ont touché les importations de moteurs à pistons (730,7 millions de dollars) et de pièces de machines de bureau (469,7 millions de dollars). Le recul des importations de ces deux produits s'est fait sentir aux États-Unis et, dans une moindre mesure, en Chine.

Les importations ayant augmenté davantage que les exportations, le déficit du commerce des machines et appareils mécaniques s'est creusé de 486,5 millions de dollars en 2008, à 27,0 milliards de dollars.

Machines et matériel électriques et électroniques[9]

Les machines et le matériel électriques et électroniques ont été la quatrième plus importante catégorie de produits échangés en 2008, tant pour les exportations que pour les importations.

Les exportations de produits électriques et électroniques ont reculé de 1,3 milliard de dollars, à 19,1 milliards de dollars, notamment à destination des États-Unis (baisse de 605,4 millions de dollars), du Royaume-Uni (baisse de 265,9 millions de dollars), du Japon (baisse de 139,6 millions de dollars) et de l'Australie (baisse de 111,3 millions de dollars). En revanche, les exportations au Mexique ont progressé de 240,1 millions de dollars. Les pertes subies dans cette catégorie du SH ont visé principalement les appareils de transmission pour les télécopieurs, les postes radio, les téléviseurs, les téléphones cellulaires et d'autres produits connexes, en baisse de 553,3 millions de dollars, ainsi que le matériel téléphonique et le matériel connexe, en baisse de 1,1 milliard de dollars. Dans la catégorie des appareils de transmission, les deux tiers environ du recul sont attribuables aux États-Unis (baisse de 355,6 millions de dollars); pour le matériel téléphonique, les pertes ont été plus largement réparties, touchant principalement les États-Unis, le Royaume-Uni et le Japon. Les exportations de circuits intégrés ont gagné du terrain l'an dernier, avançant de 509,0 millions de dollars, grâce à des gains importants du côté des partenaires du Canada au sein de l'ALÉNA.

Les importations de produits électriques et électroniques ont atteint 42,4 milliards de dollars en 2008, une progression de 1,8 milliard de dollars par rapport à 2007. En tête, on retrouve les importations de Chine (gain de 799,4 millions de dollars), du Danemark (gain de 541,9 millions de dollars) et de la Corée du Sud (gain de 351,7 millions de dollars), tandis que les importations des États-Unis fléchissaient de 227,2 millions de dollars. Cinq produits ont enregistré des hausses d'au moins un quart de milliard de dollars, dont le matériel téléphonique et le matériel connexe, qui a progressé de 661,0 millions de dollars (en provenance principalement de la Chine et de la Corée du Sud) et les groupes électrogènes (notamment ceux fonctionnant à l'énergie éolienne), en hausse de 558,9 millions de dollars (en provenance principalement du Danemark). Viennent ensuite les téléviseurs (hausse de 366,9 millions de dollars, principalement en provenance du Mexique), les DVD vierges (hausse de 352,7 millions de dollars, la majorité en provenance des États-Unis) et les transformateurs électriques, convertisseurs statiques et inducteurs (hausse de 256,0 millions de dollars – les gains, largement répartis, ont été dominés par la Suède). Les pertes subies du côté des pièces pour les moteurs électriques et les groupes électrogènes, soit 245,8 millions de dollars, et des pièces diverses pour les postes de radio, les téléviseurs et les radars, soit 187,7 millions de dollars, ont contrebalancé partiellement les gains.

Avec la baisse des exportations et l'augmentation des importations, le déficit du commerce des machines et du matériel électriques et électroniques s'est creusé de 3,1 milliards de dollars en 2008, à 23,3 milliards de dollars.

Matériel technique et scientifique[10]

Les exportations de matériel technique et scientifique ont atteint 5,9 milliards de dollars en 2008, en hausse de 0,5 milliard de dollars par rapport à 2007 grâce surtout à la progression de 299,4 millions de dollars des exportations de ces produits aux États-Unis. Parallèlement, les importations ont augmenté de 0,6 milliard de dollars, à 11,6 milliards de dollars, avec

9 Chapitre 85 du SH.

10 Chapitre 90 du SH.

notamment des gains pour l'Allemagne (155,2 millions de dollars) et la Chine (143,7 millions de dollars). Les dispositifs, appareils et instruments optiques divers venaient en tête des gains à l'exportation, soit 264,6 millions de dollars (principalement aux États-Unis), suivis des instruments, appareils et machines de mesure et de contrôle divers, qui ont progressé de 100,0 millions de dollars, principalement vers les États-Unis, le Japon et la Chine. L'augmentation des importations dans cette catégorie du SH s'explique principalement par des importations plus élevées d'instruments et d'appareils médicaux et chirurgicaux (gain de 189,0 millions de dollars – surtout des États-Unis et de l'Allemagne), d'appareils orthopédiques et autres qui sont portés, transportés ou implantés (gain de 112,2 millions de dollars – dominé par les États-Unis) et d'appareils médicaux et chirurgicaux utilisant des radiations (gain de 92,1 millions de dollars – dominé par l'Allemagne). Les importations d'appareils de régulation et de contrôle automatique divers ont accusé une baisse substantielle de 131,9 millions de dollars, les importations en provenance des États-Unis reculant de 125,9 millions de dollars.

Les importations ayant augmenté plus que les exportations, le déficit du commerce de matériel technique et scientifique s'est creusé de 62,8 millions de dollars, à 5,7 milliards de dollars.

Produits agricoles et agroalimentaires[11]

Gonflée par les fortes hausses de prix survenues en 2008, la valeur des exportations de produits agricoles et agroalimentaires a grimpé de 7,4 milliards de dollars (21,2 p. 100), à 42,6 milliards de dollars. Les gains se retrouvent principalement dans les exportations de blé, d'orge, de canola, de légumineuses sèches et de porc.

Les exportations de blé ont avancé de 2,4 milliards de dollars en 2008, en raison notamment de la fermeté des prix et d'une bonne récolte au Canada, mais aussi du resserrement de l'offre à l'étranger. Les exportations aux États-Unis, en Algérie et au Japon viennent en tête de liste des gains, alors que de nouveaux marchés se sont ouverts en Iran et au Pakistan. La chute importante des exportations en Inde et en Iraq a annulé en partie ces gains.

Les exportations de graines de canola ont grimpé de 1,6 milliard de dollars (71 p. 100) en 2008, à 3,9 milliards de dollars, grâce aux gains enregistrés au Japon, en Chine, au Mexique, aux États-Unis et dans les Émirats arabes unis. En revanche, les exportations vers le Pakistan ont régressé. Les exportations d'huile de canola aux États-Unis ont aussi progressé sensiblement, soit de 723,7 millions de dollars.

Les exportations d'orge ont augmenté d'un peu plus de 0,25 milliard de dollars en 2008, les États-Unis, l'Arabie saoudite et Japon expliquant 95 p. 100 de la hausse.

Les lentilles et les pois sont responsables de la plus grande partie de la progression des exportations de légumineuses sèches, le premier produit fournissant environ les deux tiers, et le second produit, le quart, de l'augmentation globale de 555,1 millions de dollars. Les exportations en Turquie et en Inde comptent pour plus de la moitié de ces gains.

Une hausse des exportations en Russie et dans plusieurs pays d'Asie a contribué à faire avancer les exportations canadiennes de porc de 262,6 millions de dollars. Un peu plus de la moitié de la hausse est imputable à la Russie et une autre tranche de 91,9 millions de dollars, au Japon. Les exportations vers plusieurs autres marchés asiatiques, dont Hong Kong, Taïwan, les Philippines et le Vietnam ont progressé de plus de 200 p. 100, expliquant l'essentiel des gains restants.

Les importations de produits agricoles et agroalimentaires ont progressé de 3,2 milliards de dollars en 2008, à 29,2 milliards de dollars. Onze produits seulement ont enregistré une hausse des importations supérieure à 100 millions de dollars. Les eaux sucrées et boissons non alcoolisées viennent en tête de liste avec une hausse de 179,5 millions de dollars, suivies du pain, des pâtisseries, des gâteaux, des biscuits et des autres produits de boulangerie et de pâtisserie, en hausse de 176,9 millions de dollars, puis du maïs, en hausse de 162,0 millions de dollars.

Minéraux et métaux[12]

Les exportations de minéraux et métaux ont progressé de 4,3 milliards de dollars en 2008, à 70,1 milliards de dollars. Les gains ont été dominés par l'or (2,3 milliards de dollars), le soufre (1,5 milliard de dollars), le minerai de fer (1,1 milliard de dollars), les diamants (781,1 millions de dollars), les produits plats laminés à chaud en fer et en acier (718,0 millions de dollars) et les pièces de monnaie (666,9 millions de dollars). Les pertes étaient largement réparties parmi les

11 Chapitres 1 à 24 du SH.

12 Chapitres 25, 26 et 68 à 83 du SH, à l'exception du chapitre 77. Le chapitre 77 est tenu en réserve et n'existe pas à l'heure actuelle dans le système SH.

produits du nickel et de l'aluminium, dont les exportations ont chuté, respectivement, de 3,5 milliards de dollars et de 0,5 milliard de dollars.

Le Royaume-Uni et les États-Unis comptent pour la plus grande partie de l'augmentation des exportations de pierres et métaux précieux. Dans le cas du Royaume-Uni, les exportations d'or étaient en hausse de 1,5 milliard de dollars, tandis que les exportations de diamants ont progressé de 714,4 millions de dollars. Les exportations d'or aux États-Unis ont progressé de 488,4 millions de dollars par rapport à 2007, tandis que les exportations de diamants étaient en hausse de 45,5 millions de dollars.

Cinq destinations – la Chine, les États-Unis, le Brésil, l'Afrique du Sud et l'Australie – expliquent l'essentiel de l'augmentation des exportations de soufre.

L'Allemagne et les États-Unis ont été responsables d'environ 70 p. 100 de l'augmentation des exportations de minerai de fer, avec des hausses appréciables des exportations vers la France, la Chine, Trinidad et Tobago, la Belgique, le Japon, l'Arabie saoudite et l'Australie.

Du côté des importations, les métaux et minéraux ont avancé de 5,3 milliards de dollars en 2008, à 50,4 milliards de dollars. Les importations de pierres et métaux précieux, de produits en fer et en acier et de fer et d'acier sont à l'origine de la plus grande partie des gains, avec des hausses de 2,3 milliards de dollars, de 1,6 milliard de dollars et de 1,1 milliard de dollars, respectivement.

Dans le groupe des pierres et métaux précieux, les importations de déchets et de débris de métaux précieux ont augmenté de 1,0 milliard de dollars, suivies des importations d'or (hausse de 837,0 millions de dollars), d'argent (hausse de 158,6 millions de dollars) et de diamants (hausse de 94,2 millions de dollars). En majorité, les importations de déchets et de débris de métaux précieux provenaient des États-Unis, du Royaume-Uni et du Chili, tandis que les gains les plus élevés dans nos importations d'or ont été enregistrés avec les États-Unis et le Pérou, ainsi qu'avec le Mexique, les Émirats arabes unis, le Suriname et la Suisse.

Les États-Unis, la Chine et l'Allemagne comptent pour environ les trois quarts de l'augmentation des importations canadiennes de produits en fer et en acier. La hausse des importations de divers tubes et tuyaux est derrière l'augmentation des importations en provenance de ces trois pays.

L'augmentation de près de 1,0 milliard de dollars des importations de fer et d'acier est imputable en très grande partie aux États-Unis. Les produits plats laminés à chaud de fer et d'acier et les déchets et débris ferreux représentent environ 60 p. 100 de la progression des importations totales de fer et d'acier en provenance des États-Unis.

Produits chimiques, plastiques et caoutchouc[13]

Les exportations de produits chimiques ont augmenté de 2,6 milliards de dollars en 2008, à 48,2 milliards de dollars. Dans cette catégorie, la performance a été inégale, les exportations d'engrais progressant de près de 3,7 milliards de dollars, tandis que les exportations de produits chimiques organiques et inorganiques reculaient de près de 1,1 milliard de dollars par rapport aux niveaux de 2007. Les exportations de caoutchouc et de plastiques étaient aussi en recul en 2008.

L'essentiel de la hausse des exportations d'engrais est attribuable à un gain de 3,3 milliards de dollars des exportations de potasse, les engrais à base d'azote accaparant la plus grande partie du reste. Les États-Unis sont à l'origine de 1,7 milliard de dollars de l'augmentation des exportations de potasse, tandis qu'une tranche de 0,5 milliard de dollars est imputable à l'Inde. Le Canada a aussi fait des gains notables dans ses exportations en Indonésie, au Brésil, en Chine et en Malaisie.

Le recul des exportations de produits chimiques inorganiques est attribuable au groupe des éléments chimiques radioactifs et des isotopes, en baisse de 2,0 milliards de dollars en 2008. Cela s'explique par la diminution des exportations d'uranium naturel et de ses composés. Le Royaume-Uni, les Pays-Bas, la France et l'Allemagne comptent pour la plus grande partie de la diminution des exportations d'uranium naturel.

Les importations de produits chimiques ont augmenté de 2,5 milliards de dollars en 2008, à 56,1 milliards de dollars. Les gains se retrouvent surtout dans les importations de plastiques (591,2 millions de dollars), de produits chimiques inorganiques (540,7 millions de dollars) et d'engrais (de 393,3 millions de dollars). À un niveau plus détaillé, les importations de sang et de produits du sang étaient en hausse de 368,7 millions de dollars, les gains étant

13 Chapitres 28 à 40 du SH.

répartis entre les États-Unis et un certain nombre de pays d'Europe de l'Ouest.

Les importations d'hydrocarbures acycliques ont aussi fait un bond notable en 2008, gagnant 336,8 millions de dollars, les États-Unis étant à l'origine de l'essentiel des gains. Les hydrocarbures acycliques comprennent l'éthylène, le propylène et le butylène.

Les importations de pneus en caoutchouc on aussi augmenté considérablement en 2008, gagnant 245,4 millions de dollars, à 2,7 milliards de dollars. Les gains étaient largement distribués, quelque vingt économies affichant une hausse d'au moins 1 million de dollars. La demande de pneus d'hiver a été forte en 2008, leur utilisation étant devenue obligatoire au Québec pour les voitures à compter du 15 décembre 2008.

Bois, pâte et papier[14]

Les exportations de bois, pâte et papier ont fléchi de 3,7 milliards de dollars en 2008, à 31,7 milliards de dollars, le bois étant responsable de la plus grande partie du déclin, bien que les exportations de livres et de papier journal, de pâte et de liège aient également diminué. En revanche, les exportations d'ouvrages de vannerie et de produits en papier et en carton ont augmenté au cours de l'année.

Les exportations de produits du bois ont reculé de 3,7 milliards de dollars en 2008, la quatrième année consécutive de pertes supérieures à 1 milliard de dollars. Un peu plus de 95 p. 100 du recul s'explique par les exportations moins élevées aux États-Unis. Les pertes étaient largement réparties mais ont touché plus durement le bois d'œuvre (2,1 milliards de dollars), les panneaux de particules (583,5 millions de dollars), les fenêtres, portes, bardeaux et panneaux (437,5 millions de dollars), le contreplaqué (117,5 millions de dollars), le bois brut (104,4 millions de dollars), les panneaux de fibre de bois (87,3 millions de dollars) et les placages (84,7 millions de dollars).

Les exportations de papier et de carton ont progressé de 264,0 millions de dollars en 2008, à 13,2 milliards de dollars. Les exportations de papier journal étaient en hausse de 264,1 millions de dollars, les gains provenant essentiellement du Brésil et de l'Inde. Les exportations de papier et de carton non couchés ont aussi augmenté, tandis que les exportations de papier et de carton couchés fléchissaient.

Les importations de bois, pâte et papier ont augmenté légèrement, soit de 16,6 millions de dollars, les hausses du côté des livres et du papier journal (89,7 millions de dollars), du papier et du carton (65,2 millions de dollars) et de la pâte (43,2 millions de dollars) étant en partie annulées par le recul de 171,8 millions de dollars des importations de bois.

Textiles, vêtements et cuir[15]

Les exportations canadiennes de textiles, vêtements et cuir (TVC) régressent depuis six ans. En 2008, elles ont reculé encore de 667,4 millions de dollars, passant de 5,4 milliards de dollars en 2007 à 4,7 milliards de dollars en 2008. Sauf pour un modeste gain du côté des pelleteries et de la chaussure, les exportations ont diminué dans toutes les autres grandes catégories de ce groupe du SH. Les exportations aux États-Unis ont reculé de 658,8 millions de dollars, ce qui représente l'essentiel des pertes. Les deux tiers du repli s'expliquent par une baisse des exportations de vêtements tricotés et tissés et de filaments synthétiques.

Les exportations de vêtements tricotés ont chuté de 181,4 millions de dollars en 2008, les pertes à ce chapitre étant assez largement réparties. Les exportations de vêtements tissés ont également diminué, soit de 142,7 millions de dollars, et les pertes sont assez largement réparties. Les baisses enregistrées pour divers produits de la catégorie TVC s'expliquent par le recul des exportations aux États-Unis.

Parmi les autres changements notables dans les exportations canadiennes de produits des TVC en 2008, mentionnons les baisses survenues dans les fils synthétiques à haute ténacité et les tissus recouverts de matière plastique – de 90,3 millions de dollars et de 54,7 millions de dollars, respectivement; ces pertes proviennent des échanges avec les États-Unis. Les exportations de produits textiles divers à usages techniques ont augmenté de 37,8 millions de dollars, essentiellement sur le marché américain, tandis que les exportations de pelleteries brutes progressaient de 62,5 millions de dollars, les gains les plus importants provenant de Hong Kong.

Les importations de produits des TVC ont augmenté de 494,7 millions de dollars, grâce à des gains assez largement répartis parmi les vêtements tricotés et tissés et certains articles en cuir. Dans le cas des vêtements tricotés, les importations ont progressé de 370,5 millions de dollars en 2008. Les importations de vêtements tissés ont augmenté de 147,8 millions de dollars, les gains étant à la fois modestes et largement répartis.

14 Chapitres 44 à 49 du SH.

15 Chapitres 41 à 43 et 50 à 65 du SH.

Les importations d'articles en cuir ont progressé de 126,2 millions de dollars avec, en tête, une hausse de 108,8 millions de dollars des importations de malles, valises, sacs à main, sacs de golf, sacs à outils et articles similaires en cuir. Pour l'essentiel, l'augmentation des importations de ces produits a profité à la Chine, qui a enregistré un gain de 93,7 millions de dollars.

Biens de consommation et produits manufacturés divers[16]

En 2008, les exportations de biens de consommation et de produits manufacturés divers ont régressé de 1,0 milliard de dollars, alors que les exportations de meubles et d'articles de literie chutaient de 889,9 millions de dollars et les exportations d'objets d'art et d'antiquités, de 220,6 millions de dollars.

Les meubles et sièges sont à l'origine de la plus grande partie du recul des exportations de meubles et d'articles de literie. Les exportations de meubles autres que ceux employés à des fins médicales, chirurgicales ou dentaires ont diminué de 494,1 millions de dollars en 2008, en raison d'exportations réduites aux États-Unis. Les exportations de sièges autres que les sièges de barbiers et de dentistes ont également fléchi en 2008, soit de 381,5 millions de dollars, encore ici, en raison du recul des exportations aux États-Unis.

Les exportations d'objets d'art et d'antiquités ont fléchi de 220,6 millions de dollars, alors que les exportations de peintures, dessins et pastels baissaient de 191,5 millions de dollars. Les Pays-Bas et la Suisse sont responsables de la plus grande partie de ces pertes.

Les importations de biens de consommation et de produits manufacturés divers ont avancé de 869,3 millions de dollars en 2008. Ce sont les importations de jouets et d'articles de sport et de meubles et d'articles de literie qui ont fourni l'essentiel de cette augmentation.

Les importations de jouets et d'articles de sport ont augmenté de 313,0 millions de dollars en 2008, principalement les articles liés aux jeux vidéo, de société et de billard, en hausse de 219,3 millions de dollars, et les articles de sport, qui ont progressé de 122,5 millions de dollars.

Les importations de tous les produits de la catégorie meubles et articles de literie ont augmenté en 2008, à l'exception des sièges, en baisse de 222,7 millions de dollars. Le recul des importations de parties de sièges explique la baisse des importations de sièges. Les meubles à usage non professionnel ont dominé les gains, avec une progression de 236,1 millions de dollars, tandis que les importations de bâtiments préfabriqués étaient en hausse de 151,9 millions de dollars.

Autre matériel de transport[17]

Les exportations au sein de ce groupe ont fléchi de 804,3 millions de dollars, à 11,6 milliards de dollars en 2008. La plus grande partie de la baisse se retrouve dans les exportations d'aéronefs et de matériel connexe, en recul de 768,5 millions de dollars. Les exportations de navires et de bateaux ont aussi diminué de 72,5 millions de dollars, les pertes étant largement réparties. Par contre, les exportations de matériel ferroviaire ont augmenté de 36,7 millions de dollars.

La baisse des exportations d'aéronefs et de matériel connexe a touché principalement les aéronefs (repli de 1,1 milliard de dollars), alors que les exportations d'appareils de lancement et d'entraînement aérien au sol et de pièces d'aéronefs ont progressé de 233,5 millions de dollars et de 120,1 millions de dollars, respectivement. Les avions sont responsables de la plus grande partie de la baisse des exportations d'aéronefs, puisque les exportations d'hélicoptères et de véhicules spatiaux étaient en hausse. Le recul des exportations aux États-Unis (perte de 1,0 milliard) a contribué au repli général des exportations d'aéronefs, mais on observe des variations importantes dans le cas de huit autres pays. Quatre pays montrent un gain global de 690,7 millions de dollars : le Royaume-Uni (221,3 millions de dollars), l'Autriche (191,7 millions de dollars), l'Uruguay (173,9 millions de dollars) et l'Australie (103,9 millions de dollars). Les quatre autres pays sont globalement responsables d'une baisse des exportations de 675,7 millions de dollars : la France (101,2 millions de dollars), l'Espagne (115,8 millions de dollars), le Mexique (134,3 millions de dollars) et l'Italie (324,4 millions de dollars). Ces quatre pays ont, de fait, annulé les gains observés parmi les quatre premiers.

Du côté des importations, les hausses enregistrées pour le matériel ferroviaire et les navires et bateaux ont été en partie annulées par une baisse des importations d'aéronefs et de matériel connexe, alors que les importations totales d'autre matériel de transport augmentaient de 119,0 millions de dollars en 2008, à près de 9,9 milliards de dollars.

16 Chapitres 66, 67 et 91 à 99 du SH.

17 Chapitres 86, 88 et 89 du SH.

Tableau 5-2
Commerce des marchandises par province et territoire, 2008 (millions de dollars et pourcentage)

	Exportations	Croissance des exportations	Part des exportations	Importations	Croissance des importations	Part des importations
Ontario	188 691,4	-6,8	39,0	241 606,5	0,6	55,8
Alberta	110 781,7	33,9	22,9	21 938,7	18,5	5,1
Québec	71 008,5	1,6	14,7	78 558,5	10,5	18,1
Colombie-Britannique	33 753,7	4,2	7,0	42 988,0	11,1	9,9
Saskatchewan	30 635,6	55,2	6,3	9 022,7	29,6	2,1
Terre-Neuve et Labrador	14 646,5	26,3	3,0	4 255,9	32,5	1,0
Manitoba	12 883,5	3,5	2,7	15 291,5	16,3	3,5
Nouveau-Brunswick	12 820,6	14,5	2,6	10 889,5	45,8	2,5
Nouvelle-Écosse	5 802,0	6,4	1,2	8 432,9	13,0	1,9
Territoires du Nord-Ouest	2 312,2	22,9	0,5	14,6	264,3	0,0
Île-du-Prince-Édouard	878,2	9,4	0,2	118,8	118,2	0,0
Yukon	132,0	484,9	0,0	92,5	-3,8	0,0
Nunavut	23,5	323,2	0,0	31,9	80,9	0,0
	484 369,3	**7,5**	**100,0**	**433 241,9**	**6,5**	**100,0**

La progression des importations de matériel ferroviaire était largement répartie, tous les produits de ce groupe affichant des gains par rapport à 2007. Dans l'ensemble, les importations de matériel ferroviaire ont augmenté de 251,5 millions de dollars en 2008, avec en tête de liste une hausse des importations de locomotives de 139,9 millions de dollars.

Dans le cas des navires et bateaux, les hausses observées pour les bateaux servant au transport des passagers et les bateaux de pêche ont été en partie effacées par la baisse des importations de yachts et autres bateaux de plaisance, d'embarcations légères, de quais flottants et de plateformes, résultant en une augmentation nette de 41,8 millions de dollars dans cette catégorie.

Les importations d'aéronefs et de matériel connexe ont fléchi de 174,4 millions de dollars, alors que la baisse de 607,9 millions de dollars des importations d'aéronefs a été en partie comblée par une hausse de 443,6 millions de dollars des importations de pièces. Le recul de 630,0 millions de dollars des importations en provenance du Brésil explique la baisse des importations d'aéronefs.

Le commerce au niveau des provinces et des territoires

L'Ontario est la seule province ou territoire qui a vu ses exportations de marchandises reculer en 2008, soit de 13,8 milliards de dollars (6,8 p. 100), à 188,7 milliards de dollars (tableau 5-2). Les pertes étaient concentrées dans les produits du nickel et ceux liés à l'automobile. Les exportations ontariennes de nickel brut et de mattes de nickel ont chuté de 2,2 milliards de dollars, tandis que les exportations de voitures, de camions et de pièces d'automobiles baissaient de 15,1 milliards de dollars et celles de moteurs à pistons et de pièces, de 930,8 millions de dollars.

En revanche, trois provinces et deux territoires ont bénéficié d'une hausse de leurs exportations de marchandises supérieure à 25 p. 100 en 2008. Le Yukon a enregistré le plus fort taux de croissance, avec des exportations 5,8 fois plus élevées en 2008 qu'en 2007. Une année complète de production à la nouvelle mine de cuivre et d'or explique en partie le bond de 109,5 millions de dollars dans les exportations du Yukon en 2008, à 132,0 millions de dollars. Les exportations du Nunavut se sont multipliées par trois, progressant de 5,6 millions de dollars en 2007 à 23,5 millions de dollars en 2008. La hausse provient essentiellement des exportations de minerai de fer, passées de zéro en 2007 à 16,6 millions de dollars en 2008.

La Saskatchewan a connu une année exceptionnelle au chapitre des exportations de marchandises, qui ont grimpé de 10,9 milliards de dollars (55,2 p. 100), à 30,6 milliards de dollars en 2008. La solide performance de la province s'explique non seulement par les prix élevés de l'énergie et les fortes hausses des prix des produits agricoles (examinés ci-dessus), mais aussi par la vigueur de la demande de potasse. Les exportations de produits énergétiques ont progressé de 4,7 milliards de dollars, tandis que les exportations de potasse ont plus que doublé, gagnant 3,1

Figure 5-1
Parts des exportations de marchandises par province, 2008

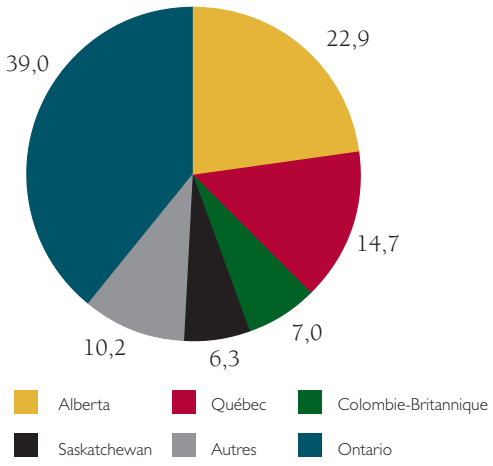
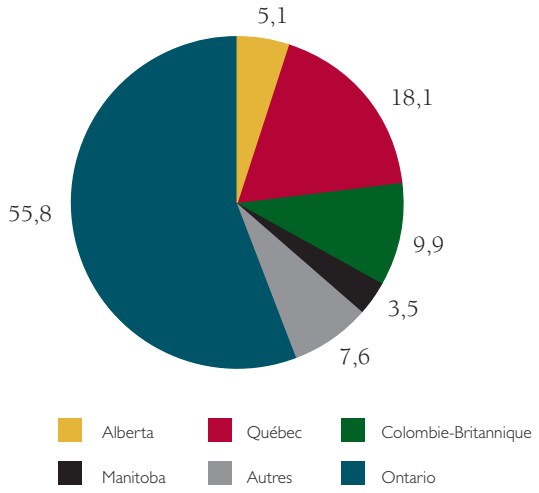


Figure 5-2
Parts des importations de marchandises par province, 2008



milliards de dollars en 2008. Les exportations de produits agricoles ont aussi inscrit des gains appréciables : blé (1,4 milliard de dollars), graines de canola (604,8 millions de dollars), légumineuses sèches (531,5 millions de dollars), huile de canola (301,5 millions de dollars), orge (139,5 millions de dollars), graines de lin (139,4 millions de dollars) et avoine (76,7 millions de dollars).

Les exportations de l'Alberta ont augmenté de 28,0 milliards de dollars (33,9 p. 100) en 2008, à 110,8 milliards de dollars, surtout en raison de la bonne tenue des produits énergétiques, qui ont progressé de 24,0 milliards de dollars. Le pétrole brut (gain de 19,6 milliards de dollars) est à l'origine d'une bonne partie de cette augmentation, tandis que les gaz de pétrole (principalement le gaz naturel) y ont contribué 4,2 milliards de dollars et le charbon, 246,0 millions de dollars. Les exportations de soufre étaient aussi en hausse, soit de 1,4 milliard de dollars, tandis que les exportations de blé et de canola, profitant de la fermeté des prix et d'une bonne récolte, ont avancé de 713,2 millions de dollars et de 666,6 millions de dollars, respectivement.

Les exportations de Terre-Neuve et Labrador ont progressé de 3,1 milliards de dollars en 2008, à 14,6 milliards de dollars. L'énergie et le minerai de fer sont responsables des gains enregistrés, alors que les exportations de pétrole brut ont augmenté de 1,5 milliard de dollars, celles de pétrole non brut, de 1,1 milliard de dollars, et celles de minerai de fer, de 613,9 millions de dollars.

L'Ontario a fourni 39,0 p. 100 des exportations de marchandises au Canada, suivie de l'Alberta avec 22,9 p. 100, du Québec avec 14,7 p. 100 et de la Colombie-Britannique avec 7,0 p. 100 (figure 5-1). Le recul de 6,0 p. 100 de la part de l'Ontario a été absorbé en grande partie par l'Alberta et la Saskatchewan, dont les parts respectives ont augmenté de 4,5 p. 100 et 1,9 p. 100.

Les importations étaient en hausse dans toutes les régions du Canada, à l'exception du Yukon, où elles ont reculé de 3,8 p. 100. Des taux de croissance dans les deux chiffres ont été enregistrés dans les autres provinces et territoires, sauf l'Ontario, où les importations ont augmenté de 1,3 milliard de dollars (0,6 p. 100), à 241,6 milliards de dollars. En valeur, les hausses les plus marquées sont survenues au Québec (7,5 milliards de dollars), en Colombie-Britannique (4,3 milliards de dollars), ainsi qu'en Alberta et au Nouveau-Brunswick (3,4 milliards de dollars dans chaque cas). Les produits énergétiques rendent compte de la plus grande partie de ces augmentations, notamment en raison des prix élevés de l'énergie au cours de l'année.

L'Ontario a accueilli plus de la moitié des importations de marchandises au Canada (55,8 p. 100), suivie du Québec (18,1 p. 100), ainsi que de la Colombie-Britannique et de l'Alberta, avec des parts respectives de 9,9 p. 100 et de 5,1 p. 100 (figure 5-2).

VI Aperçu de la performance du Canada en matière d'investissement

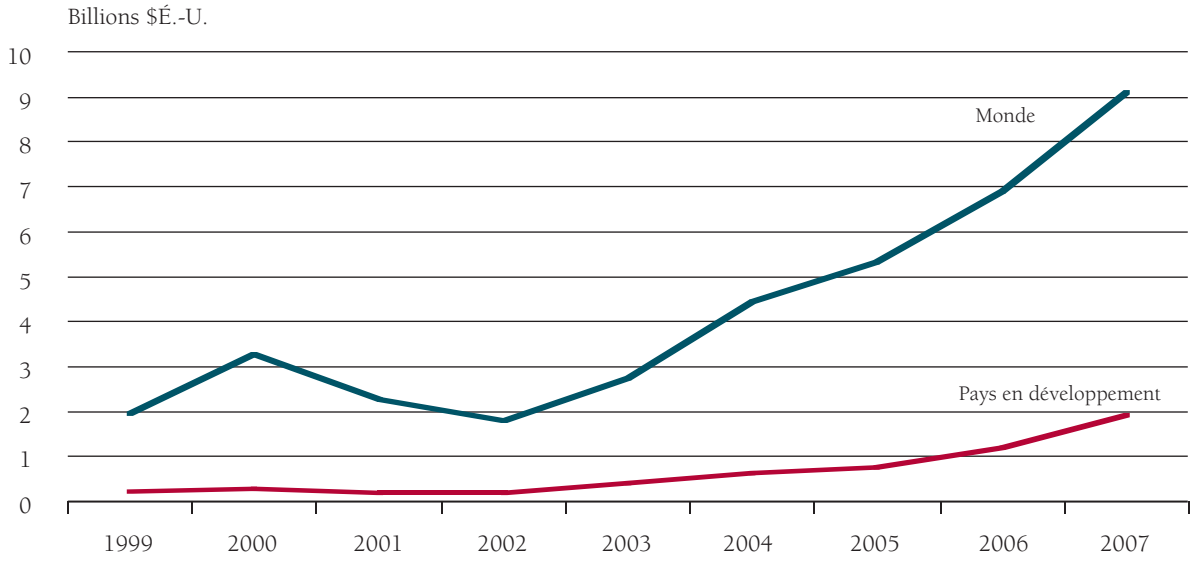
Entrées d'investissement étranger direct dans le monde

Les marchés mondiaux de capitaux ont joué un rôle critique dans la montée de la mondialisation ces dernières décennies et les flux transfrontières ont augmenté de façon spectaculaire, tant dans les pays en développement que dans les pays développés (figure 6-1). Parmi ces flux, la progression de l'investissement étranger direct (IED) est particulièrement importante parce qu'elle a un impact plus immédiat sur l'économie réelle. Le stock mondial d'IED a connu une expansion remarquable – il s'est multiplié plus de 19 fois entre 1982 et 2007 – pour atteindre 15,2 billions de dollars É.-U. Cet essor de l'investissement direct est lié à la croissance des entreprises multinationales (dont le nombre est aujourd'hui évalué à 64 000), à leurs filiales étrangères (on estime qu'elles emploient 81,6 millions de travailleurs) et à l'expansion des chaînes de valeur mondiales.

En 2008, les flux d'IED sont demeurés robustes mais ont néanmoins retraité par rapport à leur sommet de 2007. Entre 2004 et 2007, les flux mondiaux d'IED ont plus que doublé à la faveur d'une forte croissance de l'économie mondiale, de l'augmentation des bénéfices des entreprises, de la montée des prix des actions, de l'expansion des fonds privés d'actions et de couverture, ainsi que du rôle grandissant des agences publiques de placement dans les économies émergentes.

La crise économique mondiale, dont les effets ont pris de l'ampleur dans la seconde moitié de 2008, a inversé ces facteurs (à l'exception des agences publiques de placement), entraînant un ralentissement de la croissance dans le monde en 2008, une contraction probable de l'activité en 2009, un resserrement des conditions de crédit, une dégringolade des bénéfices et des prix des actions, ainsi qu'une plus grande difficulté à évaluer le risque. Ces facteurs se sont conjugués pour réduire la mesure dans

Figure 6-1
Entrées mondiales de capitaux (investissement direct, de portefeuille et autres)



Données : FMI. Les données englobent l'investissement direct, l'investissement de portefeuille et les autres flux d'investissement (y compris les prêts et les dépôts bancaires) et les avoirs de réserve.

Tableau 6-1
Entrées mondiales d'IED, certaines régions et économies, 2004-2008 (milliards $É.-U. et pourcentage)

Région/économie d'accueil	2004	2005	2006	2007	2008	Croissance annuelle en 2008	Part des entrées mondiales
Monde	717,7	958,7	1411,0	1833,3	1449,1	-21,0	100,0
Économies développées	403,7	611,3	940,9	1247,6	840,1	-32,7	58,0
Canada[a]	**-0,5**	**28,1**	**61,1**	**117,7**	**40,2**	**-65,8**	**2,8**
États-Unis	135,8	104,8	236,7	232,8	220,0	-5,5	15,2
Japon	7,8	2,8	-6,5	22,5	17,4	-22,7	1,2
UE 27	214,3	498,4	562,4	804,3	557,4	-30,7	38,5
France	32,6	85,0	78,2	158,0	114,3	-27,7	7,9
Allemagne	-10,2	42,0	55,2	50,9	26,0	-48,9	1,8
Italie	16,8	20,0	39,2	40,2	2,3	-94,3	0,2
Pays-Bas	4,6	47,7	8,0	99,4	29,5	-70,3	2,0
Royaume-Uni	56,0	177,9	148,2	224,0	109,4	-51,2	7,5
République tchèque	5,0	11,7	6,0	9,1	11,4	25,3	0,8
Écon. émergentes / en développement	283,6	316,4	413,0	499,7	517,7	3,6	35,7
Asie et Océanie	171,2	210,6	274,3	320,5	313,5	-2,2	21,6
Chine	60,6	72,4	72,7	83,5	92,4	10,7	6,4
Hong Kong	34,0	33,6	45,1	59,9	60,7	1,3	4,2
Inde	5,8	7,6	19,7	23,0	36,7	59,6	2,5
Singapour	19,8	13,9	24,7	24,1	10,3	-57,3	0,7
Amérique latine et Caraïbes	94,4	76,4	92,9	126,3	142,3	12,7	9,8
Brésil	18,1	15,1	18,8	34,6	41,7	20,5	2,9
Chili	7,2	7,0	7,4	14,5	17,8	22,8	1,2
Mexique	22,9	20,9	19,3	24,7	20,7	-16,2	1,4
Afrique	18,0	29,5	45,8	53,0	61,9	16,8	4,3
Afrique du Sud	0,8	6,6	-0,5	5,7	12,0	110,8	0,8
Europe du Sud-Est et CEI	30,4	31,0	57,2	85,9	91,3	6,2	6,3
Fédération de Russie	15,4	12,9	32,4	52,5	61,7	17,6	4,3

Sources : CNUCED, *Rapport sur l'investissement dans le monde (WIR) 2008* et communiqué de presse sur l'investissement mondial de janvier 2009.

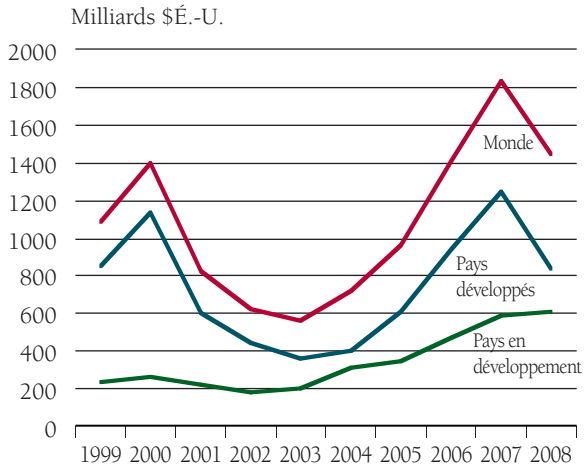
a Les données de 2008 pour le Canada n'étant pas disponibles auprès de la CNUCED, celles-ci proviennent de Statistique Canada, converties en $É.-U. au taux de change de fin d'année.

Note : Ces taux de croissance peuvent sembler différents des chiffres sur l'investissement publiés par la CNUCED parce que les données ont été arrondies.

laquelle les entreprises peuvent – et veulent – investir à l'étranger. La restructuration des entreprises et des industries et les prix moins élevés des actifs feront poindre de nouvelles occasions d'IED en 2009, dans un contexte où les flux d'investissement demeureront faibles. Mais à l'instar d'autres aspects de l'économie mondiale, la vitesse et le niveau auxquels les flux mondiaux d'IED se rétabliront au cours des années à venir dépendront de la vigueur de la reprise de l'économie mondiale.

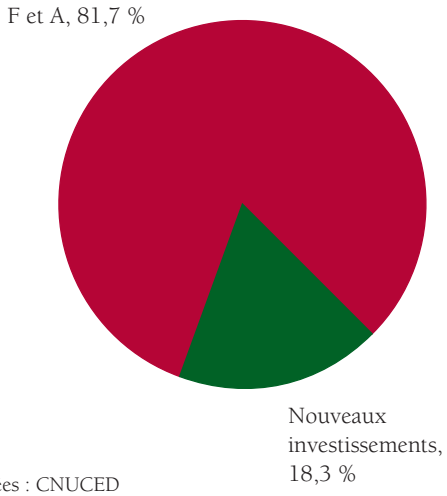
Les entrées d'IED dans le monde ont diminué de 21,0 p. 100 en 2008, à 1,45 billion de dollars É.-U. (tableau 6-1 et figure 6-2). Ce déclin est attribuable à la baisse des entrées d'IED dans les économies développées, qui ont diminué de 32,7 p. 100, à 840,1 milliards de dollars É.-U., tandis que les entrées d'IED dans les économies en développement ont inscrit un taux de croissance positif (3,6 p. 100) pour atteindre 517,7 milliards de dollars É.-U. Les économies du groupe BRIC (Brésil, Russie, Inde et Chine) ont dominé le tableau de la croissance dans les économies en développement et en émergence avec un gain collectif de 38,9 milliards de dollars É.-U. (20,1 p. 100). Parmi ces flux, la catégorie des fusions et acquisitions est celle qui a accusé le plus fort recul (27,7 p. 100). Malgré tout, elle est demeurée en tête des flux mondiaux d'IED (figure 6-3).

FIGURE 6-2
Entrées mondiales d'IED



Données : CNUCED

FIGURE 6-3
Part des fusions et acquisitions dans les entrées mondiales d'IED (2008)



Données : CNUCED

Parmi les pays développés, les entrées d'IED dans l'UE ont encaissé un sérieux revers, soit 30,7 p. 100, pour tomber à 557,4 milliards de dollars É.-U. Les grandes économies européennes ont été les principaux acteurs de cette dégringolade : baisse de 48,9 p. 100 en Allemagne, à 26,0 milliards de dollars É.-U., de 51,2 p. 100 au Royaume-Uni, à 109,4 milliards de dollars É.-U., et de 94,3 p. 100 en Italie, à seulement de 2,3 milliards de dollars É.-U. Les États-Unis demeurent la principale destination des entrées d'IED, et ce pays a enregistré la plus faible baisse au sein du G7, soit 5,5 p. 100, à 220,0 milliards de dollars É.-U. Au Japon, le repli a été important, soit 22,7 p. 100, à 17,4 milliards de dollars É.-U.

Le Canada a vu littéralement fondre ses entrées d'IED par rapport au niveau de 2007, avec un recul de 65,8 p. 100, à 40,2 milliards de dollars É.-U. Deux facteurs ont accentué l'impact de la crise financière sur les entrées d'IED au Canada. Premièrement, l'année 2007 avait été marquée par un niveau record d'entrées d'IED (117,7 milliards de dollars É.-U., soit 9,4 p. 100 des entrées totales d'IED dans le monde développé cette année-là), à la faveur d'une série de grandes fusions et acquisitions transfrontières. Deuxièmement, la dépréciation du dollar canadien a gonflé la baisse exprimée en dollars É.-U. En dépit de cela, les entrées d'IED au Canada ont représenté 2,8 p. 100 des entrées mondiales en 2008, ce qui équivaut à peu près à notre part du PIB mondial.

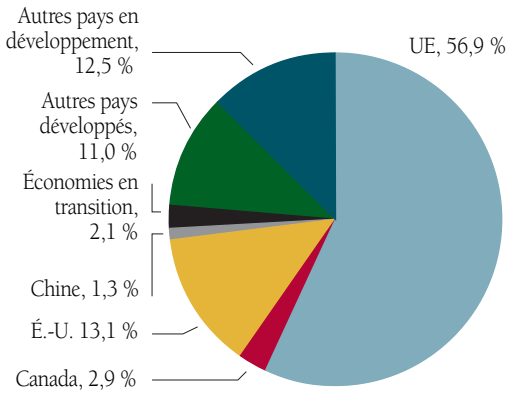
Globalement, les entrées en Asie et en Océanie[1] ont fléchi de 2,2 p. 100, à 313,5 milliards de dollars É.-U. En Asie du Sud, de l'Est et du Sud-Est, les entrées d'IED ont progressé plus lentement en 2008 qu'en 2007, gagnant seulement 8,3 milliards de dollars É.-U., pour atteindre 256,1 milliards de dollars É.-U. (hausse de 3,3 p. 100). En Inde, la croissance des entrées d'IED a été robuste (59,6 p. 100), à 36,7 milliards de dollars É.-U., tout comme en Chine (10,7 p. 100), à 92,4 milliards de dollars É.-U., faisant de ce pays le quatrième plus important bénéficiaire des entrées d'IED. Ces gains ont été en partie annulés par le recul marqué des entrées d'IED à Singapour (57,2 p. 100), à 10,3 milliards de dollars É.-U. et les baisses plus modestes survenues dans d'autres pays comme l'Indonésie (21,3 p. 100) et la Thaïlande (4,4 p. 100). Les flux d'IED en Asie de l'Ouest[2] ont fléchi de 21,3 p. 100, à 56,3 milliards de dollars É.-U.

Les entrées d'IED en Amérique latine et dans les Caraïbes ont augmenté de 12,7 p. 100 pour atteindre leur niveau le plus élevé, soit 142,3 milliards de dollars É.-U. Au Brésil, les entrées d'IED ont progressé de 20,5 p. 100, à 41,7 milliards de dollars É.-U., tandis qu'ils ont avancé de 22,8 p. 100 au Chili,

1 Les données agrégées par pays de la CNUCED ont servi à présenter les entrées mondiales d'IED.

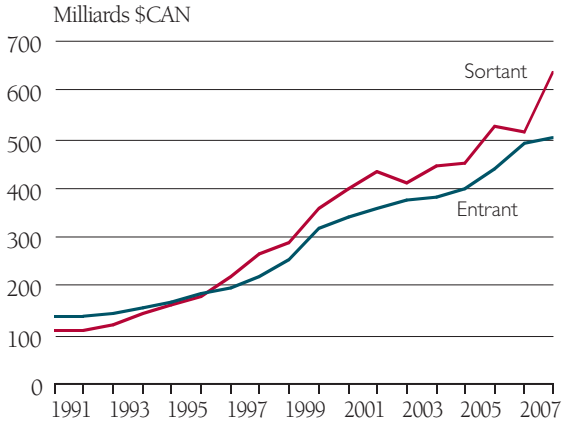
2 L'Asie de l'Ouest comprend le Moyen-Orient et la Turquie.

Figure 6-4
Sorties mondiales d'investissement direct (part moyenne, 2005-2007)



Données : CNUCED, *WIR* 2008.

Figure 6-5
Stock d'IED entrant et sortant du Canada



Données : Statistique Canada

pour atteindre 17,8 milliards de dollars É.-U.; ils ont toutefois baissé au Mexique, soit de 16,2 p. 100, à 20,7 milliards de dollars É.-U.

L'Afrique est l'autre région qui a enregistré des entrées record, avec un gain de 16,8 p. 100, à 61,9 milliards de dollars É.-U., poursuivant ainsi sur la solide tendance haussière des cinq dernières années (les entrées en Afrique pour 2007 ont été révisées sensiblement à la hausse – de 35,6 milliards de dollars É.-U. à 53,0 milliards de dollars É.-U.). L'Afrique du Sud a affiché une augmentation importante, soit 110,8 p. 100, pour atteindre 12,0 milliards de dollars É.-U., tandis que des pertes ont été enregistrées pour l'Égypte (5,6 p. 100), à 10,9 milliards de dollars É.-U., et le Maroc (7,0 p. 100), à 2,4 milliards de dollars É.-U.

Les entrées d'IED dans les pays d'Europe du Sud-Est et de la Communauté des États indépendants ont augmenté de 6,2 p. 100, à 91,3 milliards de dollars É.-U. Les deux tiers de ces flux sont allés en Russie, qui a inscrit un gain de 17,6 p. 100, à 61,7 milliards de dollars É.-U.

Sorties d'investissement étranger direct dans le monde

Au cours de la période 2005-2007, les pays développés ont continué à dominer les sorties d'investissement direct, mais la part des pays en développement est allée en augmentant (figure 6-4). Les pays de l'UE venaient en tête de liste pour les sorties d'investissement durant cette période (avec 56,9 p. 100 des sorties totales). Les États-Unis détenaient une part de 13,1 p. 100, ce qui est légèrement supérieur à la part du monde en développement à l'exclusion de la Chine, soit 12,3 p. 100. En dépit de la perception d'une progression rapide de l'investissement direct de la Chine à l'étranger, la part de ce pays dans les flux d'investissement sortant au cours de cette période n'a été en moyenne que de 1,3 p. 100, bien que la tendance soit à la hausse. La part du Canada a atteint, en moyenne, 2,9 p. 100, ce qui est légèrement supérieur à sa part de l'économie mondiale.

La performance du Canada – les stocks d'IED[3]

L'IED procure aux entreprises canadiennes des avantages sous forme de transferts de connaissances, de technologies et de compétences, ainsi que d'une expansion du commerce lié à cet investissement – des facteurs qui contribuent à la croissance de la productivité et à la compétitivité. L'IED constitue aussi un moyen pour les entreprises canadiennes de s'intégrer aux chaînes de valeur mondiales.

Le Canada a enregistré une croissance significative de ses stocks d'IED entrant et sortant au cours des 25 dernières années, bien que sa part des entrées

3 La présente section s'intéresse aux stocks d'investissement plutôt qu'aux flux, qui sont plus instables. Les données de la CNUCED utilisées dans la section précédente n'étaient disponibles que pour les flux en 2008 au moment d'écrire ces lignes. À noter que les changements dans les stocks d'IED ne sont pas équivalents aux flux d'investissement puisque la valeur des stocks d'investissement subit aussi l'influence des fluctuations de change et des variations de la valeur des investissements existants.

Tableau 6-2
Stock d'investissement étranger direct au Canada par région (milliards $CAN et pourcentage)

Région	2003	2007	2008	Part en 2003	Part en 2008	Croissance annuelle en 2008	Croissance annuelle, 2003-2008[a]
Monde	373,7	491,3	504,9	100,0	100,0	2,8	6,2
Amérique du Nord et Caraïbes	242,3	298,0	299,0	64,9	59,2	0,4	4,3
Amérique du Sud et Amérique centrale	1,1	11,5	12,1	0,3	2,4	5,1	61,8
Europe	111,7	145,2	152,4	29,9	30,2	4,9	6,4
Afrique	0,7	1,7	1,4	0,2	0,3	-19,7	14,3
Asie/Océanie	17,9	34,9	40,0	4,8	7,9	14,7	17,5
10 principales sources							
États-Unis	238,1	292,7	293,6	63,7	58,2	0,3	4,3
Royaume-Uni	26,0	52,4	54,4	7,0	10,8	3,8	15,9
Pays-Bas	17,7	30,6	33,9	4,7	6,7	10,6	13,9
France	36,2	17,1	18,5	9,7	3,7	8,7	-12,5
Suisse	7,1	13,6	15,3	1,9	3,0	12,5	16,7
Japon	9,9	13,6	13,0	2,6	2,6	-4,6	5,6
Brésil	1,1	11,2	11,9	0,3	2,4	6,0	61,1
Allemagne	6,9	9,2	9,4	1,8	1,9	2,3	6,4
Luxembourg	3,1	5,4	5,7	0,8	1,1	4,5	13,0
Émirats arabes unis	n.d.	3,3	5,2	n.d.	1,0	59,7	n.d.
Économies émergentes							
Chine	0,2	2,1	2,8	0,1	0,5	31,3	66,4
Inde	0,1	0,4	1,0	0,0	0,2	137,7	76,9
Russie	n.d.	n.d.	0,4	n.d.	0,1	n.d.	n.d.

Données : Statistique Canada, stocks

a Taux de croissance annuel moyen composé

Note : Les parts et les taux de croissance ont été calculés à l'aide des données brutes et peuvent ne pas correspondre à ceux obtenus avec les données du tableau parce qu'elles ont été arrondies.

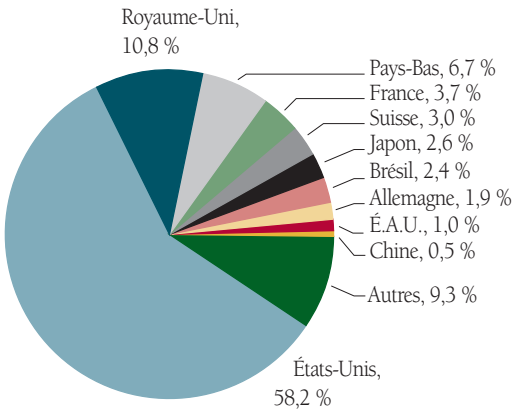
mondiales ait diminué durant cette période. L'investissement entrant s'est accéléré sensiblement entre 2004 et 2007 en raison d'un bond dans les fusions et acquisitions transfrontières, d'une forte croissance économique et des investissements dans le secteur des ressources, mais il a ralenti en 2008.

Le stock d'IED entrant au Canada n'a augmenté que de 2,8 p. 100 en 2008, passant de 491,3 milliards de dollars à 504,9 milliards de dollars (tableau 6-2 et figure 6-5). Il s'agit d'un net ralentissement par rapport à l'augmentation de 12,0 p. 100 enregistrée en 2007 et celle de 10,3 p. 100 en 2006. Cette performance peu reluisante s'explique par la croissance presque nulle (0,3 p. 100) du stock d'IED détenu par des investisseurs américains, qui possèdent la majorité du stock d'investissement direct au Canada. Le stock d'investissement appartenant au reste du monde (à l'exclusion des États-Unis) a progressé de 6,4 p. 100, accentuant la diversité des investisseurs étrangers au Canada.

Le stock d'investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE) a bondi en 2008, avec un gain de 23,6 p. 100 (121,8 milliards de dollars), pour s'établir à 637,3 milliards de dollars (tableau 6-4 et figure 6-5). L'accroissement de la valeur de l'IDCE en dollars canadiens découle principalement de la dépréciation de notre monnaie par rapport à celles des autres pays (68,0 p. 100 de l'augmentation). Cependant, même en faisant abstraction des variations de taux de change, le stock d'IDCE a progressé de 39 milliards de dollars, un gain important. L'IDCE total a connu une ascension spectaculaire au cours des cinq dernières années, gagnant 54,6 p. 100 en valeur depuis 2003.

Le solde net du Canada au chapitre de l'investissement direct, qui correspond à la différence entre

Figure 6-6
Parts du stock d'IED au Canada (2008)



Données : Statistique Canada

l'investissement direct du Canada à l'étranger et l'IED au Canada, a augmenté de façon spectaculaire pour atteindre 132,4 milliards de dollars en 2008, contre 24,2 milliards de dollars l'année précédente. 2008 a marqué la douzième année consécutive durant laquelle l'investissement direct du Canada à l'étranger a dépassé l'investissement étranger direct entrant au Canada, faisant du pays un exportateur net de capital depuis le milieu des années 90. L'année 2008 a aussi été la première où l'investissement direct du Canada aux États-Unis a dépassé l'investissement direct des États-Unis au Canada (le solde net de l'investissement direct entre le Canada et les États-Unis est devenu positif en 2008, à 17,1 milliards de dollars, comparativement à un déficit de 62,1 milliards de dollars en 2007).

Parts régionales et sectorielles du stock d'IED entrant au Canada

Les investisseurs américains détiennent toujours la majorité du stock d'IED au Canada, avec une part de 58,2 p. 100, soit 293,6 milliards de dollars (tableau 6-2 et figure 6-6). L'année 2008 a été particulièrement morose pour l'investissement provenant des États-Unis, le stock d'IED détenu par ce pays augmentant de moins de 1 milliard de dollars, le montant annuel d'investissement le plus bas à provenir des États-Unis depuis au moins vingt ans. Cela suit la tendance baissière à long terme de la part des États-Unis dans l'investissement direct au Canada, laquelle atteignait en moyenne 66,0 p. 100 dans les années 90, mais qui se situe à 62,3 p. 100 pour la présente décennie. Cette part a diminué au profit des investisseurs d'Amérique du Sud et d'Amérique centrale, d'Asie et d'Océanie et d'Afrique qui, globalement, fournissent aujourd'hui plus de 10 p. 100 de l'IED entrant au Canada. Au

Tableau 6-3
Stock d'investissement étranger direct au Canada, certaines industries (milliards $CAN et pourcentage)

	2007	2008	Part en 2008	Croissance annuelle en 2008	Croissance annuelle, 2003-2008[a]
Fabrication	178,1	174,5	34,6	-2,0	4,4
Métaux primaires	32,1	30,4	6,0	-5,3	40,1
Produits chimiques	22,8	25,0	5,0	9,9	3,2
Matériel de transport	26,2	19,9	3,9	-24,1	-4,8
Pétrole et charbon	20,8	24,0	4,8	15,4	11,7
Produits du bois et papier	14,0	13,8	2,7	-1,7	-0,3
Mines et extraction pétrolière et gazière	92,8	101,4	20,1	9,2	17,0
Extraction pétrolière et gazière et soutien	71,5	76,6	15,2	7,2	13,2
Mines	21,4	24,8	4,9	16,1	37,2
Finances et assurances	58,7	60,4	12,0	3,0	5,8
Gestion d'entreprises	59,9	60,8	12,0	1,4	2,4
Autres	10,0	11,2	2,2	12,0	12,9
Technologies de l'information et des communications	17,2	20,1	4,0	17,1	-2,8
Ensemble des industries	491,3	504,9	100,0	2,8	6,2

Données : Statistique Canada

a Taux de croissance annuel moyen composé

Note : Les parts et les taux de croissance ont été calculés à l'aide des données brutes et peuvent ne pas correspondre à ceux obtenus avec les données du tableau parce qu'elles ont été arrondies.

cours des années 2000, la part de l'Europe a aussi augmenté, passant de 25,3 p. 100 en moyenne dans les années 90, à 29,8 p. 100 en moyenne durant la présente décennie.

En 2008, le stock d'IED détenu par l'Europe a progressé de 4,9 p. 100, à 152,4 milliards de dollars. Six des dix principales sources d'investissement direct au Canada en 2008 étaient des pays européens, qui détenaient 30,2 p. 100 du stock d'investissement entrant au Canada. Le stock d'investissement en provenance du Royaume-Uni, la deuxième source d'IED en importance au Canada, a progressé de 3,8 p. 100, à 54,4 milliards de dollars. Le stock d'IED provenant des Pays-Bas a poursuivi sa progression, avec un gain de 10,6 p. 100, à 33,9 milliards de dollars. La valeur des investissements venant de la France a augmenté de 8,7 p. 100, à 18,5 milliards de dollars, bien que cela ne représente qu'un peu plus de la moitié de la valeur des investissements français au Canada en 2003. L'investissement en provenance d'Allemagne demeure derrière le peloton des autres grandes économies européennes, avec un gain de 2,3 p. 100, à 9,4 milliards de dollars.

L'IED en provenance d'Amérique du Sud et d'Amérique centrale a poursuivi sur sa lancée en 2008, mais à un rythme plus lent qu'au cours des dernières années, augmentant de 5,1 p. 100, à 12,1 milliards de dollars. L'IED venant de cette région n'atteignait que 1,1 milliard de dollars il y a cinq ans. Cette expansion est presque entièrement attribuable à l'investissement brésilien, qui représente 98,8 p. 100 du stock d'IED au Canada détenu par cette région. Une grande partie de la croissance de l'investissement brésilien s'est produite en 2006, à la faveur d'importantes fusions et acquisitions, telles que l'achat d'Inco par la société CVRD. Le Brésil demeure au septième rang des investisseurs au Canada, devant les autres pays du groupe BRIC et les autres pays en développement.

Les investissements en provenance d'Asie et d'Océanie ont poursuivi leur forte progression en 2008, gagnant 14,7 p. 100, pour porter le stock d'investissement de cette région à 40,0 milliards de dollars, soit 7,9 p. 100 du stock total d'investissement entrant au Canada. Dans cette région, c'est le Japon qui possède le plus important stock d'investissement au Canada, représentant 32,5 p. 100 du total de la région de l'Asie-Océanie en 2008. Toutefois, la part de ce pays a diminué par rapport au niveau de 55,3 p. 100 enregistré en 2003, tandis que son stock d'investissement au Canada a reculé de 4,6 p. 100 en 2008, à 13,0 milliards de dollars. L'investissement provenant des Émirats arabes unis (É.A.U.) est passé d'un niveau négligeable en 2003 à 5,2 milliards de dollars en 2008, plaçant ce pays au dixième rang des investisseurs étrangers au Canada. Les investissements de la Chine ont aussi connu une forte progression, soit 31,3 p. 100 en 2008, bien que la part de ce pays demeure modeste, à seulement 0,5 p. 100 (2,8 milliards de dollars). L'investissement venant de l'Inde a bondi de 137,7 p. 100 en 2008, mais il n'atteint que 1,0 milliard de dollars, contre 430 millions de dollars un an plus tôt.

Le stock d'IED des pays africains a reculé de 19,7 p. 100, à 1,4 milliard de dollars, en 2008. Même si cette région ne détient qu'une modeste part de l'investissement total entrant au Canada, celle-ci a presque doublé depuis 2003 et représente plus de dix fois l'investissement de 114 millions de dollars enregistré en 2000.

L'investissement direct entrant en 2008 a continué à progresser rapidement dans les secteurs liés à l'énergie (tableau 6-3). Le stock d'investissement dans la fabrication des produits du pétrole et du charbon était en hausse de 15,4 p. 100, à 24,0 milliards de dollars, tandis que l'IED dans les industries de l'extraction pétrolière et gazière et les services de soutien avançait de 7,2 p. 100, à 76,6 milliards de dollars, ce qui équivaut à une part de 15,2 p. 100 du stock d'IED entrant, contre seulement 7,2 p. 100 en 2000. Le secteur minier a aussi bénéficié d'une forte expansion, soit 16,1 p. 100, à 24,8 milliards de dollars; ce secteur affiche un remarquable taux annuel moyen composé de croissance, soit 37,2 p. 100, depuis 2003.

L'investissement dans le secteur de la fabrication a fléchi de 2,0 p. 100 en 2008, à 174,5 milliards de dollars, représentant 34,6 p. 100 de l'IED entrant total. Il s'agit d'une baisse substantielle en regard de la part de 48,4 p. 100 enregistrée en 2000. Le stock d'investissement dans la fabrication de matériel de transport venait en tête des reculs dans ce secteur en 2008, perdant 24,1 p. 100, à 19,9 milliards de dollars. La fabrication de produits chimiques a constitué un élément positif pour le secteur de la fabrication avec un gain de 9,9 p. 100, à 25,0 milliards de dollars. La valeur du stock d'IED dans le secteur des technologies de l'information et des communications

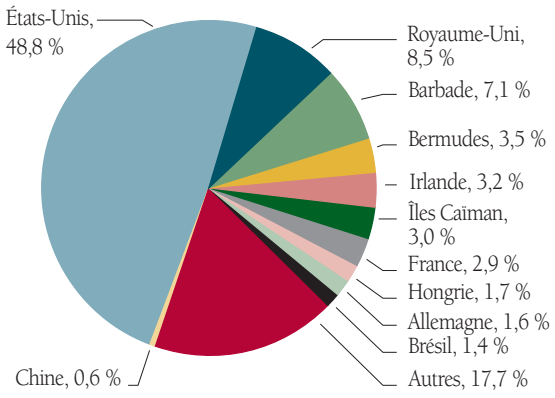
Tableau 6-4
Stock d'investissement direct du Canada à l'étranger par région (milliards $CAN et pourcentage)

Région	2003	2007	2008	Part en 2003	Part en 2008	Croissance annuelle en 2008	Croissance annuelle, 2003-2008[a]
Monde	412,2	515,4	637,3	100,0	100,0	23,6	9,1
Amérique du Nord et Caraïbes	232,2	315,8	421,3	56,3	66,1	33,4	12,7
Amérique du Sud et Amérique centrale	20,3	21,8	24,8	4,9	3,9	13,7	4,1
Europe	124,3	142,2	150,9	30,2	23,7	6,1	3,9
Afrique	2,2	4,6	4,0	0,5	0,6	-12,4	12,6
Asie/Océanie	33,2	31,0	36,2	8,1	5,7	16,8	1,8
10 principales destinations							
États-Unis	169,6	230,6	310,7	41,1	48,8	34,8	12,9
Royaume-Uni	43,9	59,2	54,0	10,7	8,5	-8,9	4,2
Barbade	25,7	32,0	45,0	6,2	7,1	40,7	11,9
Bermudes	10,9	18,3	22,3	2,7	3,5	21,4	15,3
Irlande	19,6	19,1	20,5	4,7	3,2	7,1	0,9
Îles Caïman	12,5	16,7	19,2	3,0	3,0	14,9	9,0
France	11,8	15,2	18,7	2,9	2,9	23,4	9,7
Hongrie	9,3	9,2	10,8	2,3	1,7	17,3	3,0
Allemagne	9,0	8,7	10,5	2,2	1,6	20,4	3,1
Brésil	5,7	8,9	9,2	1,4	1,4	3,5	9,9
Économies émergentes							
Chine	0,8	2,6	3,6	0,2	0,6	37,3	33,7
Inde	0,2	0,6	0,8	0,0	0,1	24,4	31,5
Russie	0,2	0,5	0,5	0,0	0,1	0,9	25,1

Données : Statistique Canada, stocks

a Taux de croissance annuel moyen composé

Figure 6-7
Parts de l'IDCE, 2008



Données : Statistique Canada

a bondi de 17,1 p. 100, à 20,1 milliards de dollars, après avoir diminué en 2007.

Parts régionales et sectorielles du stock d'IDCE

Les États-Unis demeurent la plus importante destination de l'investissement direct canadien à l'étranger, avec un gain de 34,8 p. 100 (80,2 milliards de dollars) en 2008, à 310,7 milliards de dollars (tableau 6-4 et figure 6-7). Près des deux tiers de ce mouvement est imputable aux mouvements de devises (52,5 milliards de dollars), mais même en faisant abstraction des variations de taux de change, la croissance de l'IDCE aux États-Unis aurait été robuste – 27,6 milliards de dollars. Cela hausse à 48,8 p. 100 la part des États-Unis dans l'IDCE, un gain par rapport au niveau de 44,7 p. 100 observé en 2007 qui neutralise en partie la tendance vers une plus grande diversité de l'IDCE.

TABLEAU 6-5
Stock d'investissement direct du Canada à l'étranger, certaines industries (milliards $CAN et pourcentage)

	2007	2008	PART EN 2008	CROISSANCE ANNUELLE EN 2008	CROISSANCE ANNUELLE, 2003-2008[a]
Fabrication	103,2	116,8	18,3	13,2	2,9
Mines et extraction pétrolière et gazière	78,8	94,0	14,8	19,4	12,2
Extraction pétrolière et gazière et soutien	58,1	67,6	10,6	16,4	17,3
Mines	20,7	26,5	4,2	27,8	3,4
Finances et assurances	163,4	256,9	40,3	57,2	11,6
Gestion d'entreprises	87,2	68,4	10,7	-21,5	15,0
Transport et entreposage	15,1	17,1	2,7	13,3	2,0
Industries de l'information et industries culturelles	14,6	21,0	3,3	43,4	-5,0
Autres	2,4	3,5	0,5	47,2	3,4
Technologies de l'information et des communications	15,9	18,3	2,9	14,7	-6,1
Ensemble des industries	515,4	637,3	100,0	23,6	9,1

Données : Statistique Canada

a Taux de croissance annuel moyen composé

Note : Les parts et les taux de croissance ont été calculés à l'aide des données brutes et peuvent ne pas correspondre à ceux obtenus avec les données du tableau parce qu'elles ont été arrondies.

La valeur de l'IDCE en Europe a augmenté de 6,1 p. 100 en 2008, à 150,9 milliards de dollars; toutefois, la part de l'IDCE reçue par l'Europe a reculé sensiblement, passant de 30,2 p. 100 en 2003 à 23,7 p. 100 en 2008. L'IDCE au Royaume-Uni, la destination la plus importante de l'IDCE en Europe, a reculé de 8,9 p. 100, à 54,0 milliards de dollars. L'IDCE en Irlande a progressé de 7,1 p. 100, à 20,5 milliards de dollars, tandis qu'il a bondi de 23,4 p. 100 en France, pour s'établir à 18,7 milliards de dollars. Ces trois pays totalisent 93,2 milliards de dollars, soit près de 62 p. 100 de l'IDCE en Europe.

L'investissement direct du Canada en Amérique du Sud et en Amérique centrale a connu une forte croissance en 2008, soit 13,7 p. 100, portant le stock total à 24,8 milliards de dollars. L'investissement s'est concentré principalement au Brésil (gain de 3,5 p. 100, à 9,2 milliards de dollars) et au Chili (gain de 9,7 p. 100, à 6,4 milliards de dollars).

L'investissement direct du Canada en Asie et en Océanie s'est démarqué avec le second taux régional de croissance le plus élevé après l'Amérique du Nord en 2008, soit 16,8 p. 100, à 36,2 milliards de dollars. L'IDCE à Hong Kong a dominé la liste (gain de 40,0 p. 100), à 6,0 milliards de dollars, suivi de la Chine (gain de 37,3 p. 100), à 3,6 milliards de dollars. L'IDCE en Australie, la plus importante destination de l'investissement canadien dans la région, est demeuré presque stationnaire, n'augmentant que de 1,4 p. 100, à 7,1 milliards de dollars. L'IDCE dans la région est largement réparti, neuf pays en détenant une tranche de plus de 1 milliard de dollars chacun.

Le stock d'investissement direct du Canada dans les pays africains a reculé de 12,4 p. 100 en 2008, à 4,0 milliards de dollars, bien qu'il soit toujours en hausse de 81,2 p. 100 par rapport à 2003.

En 2008, le déplacement de l'IDCE hors du secteur des biens et vers celui des services s'est poursuivi. Le plus important secteur de l'IDCE, les industries des finances et des assurances, a vu augmenter de 93,4 milliards de dollars (57,2 p. 100) la valeur de son IDCE en 2008, qui a atteint 256,9 milliards de dollars. Cela représente plus des trois quarts de la hausse totale de l'IDCE en 2008 et 59,0 p. 100 de la hausse survenue aux États-Unis. En partie, cette augmentation pourrait s'expliquer par des problèmes de liquidité au sein des filiales étrangères de propriété canadienne[4]. La part de l'IDCE total détenue par les industries des finances et des assurances a bondi à 40,3 p. 100 alors qu'elle n'était que de 28,4 p. 100 en 2000.

4 Statistique Canada, *Balance des paiements internationaux du Canada*, T4-2008.

Il y a eu une baisse de 21,5 p. 100 (18,7 milliards de dollars) de la valeur de l'IDCE dans le secteur de la gestion d'entreprises, à 68,4 milliards de dollars. Par contre, il y a eu une progression importante de la valeur de l'IDCE dans les industries de l'information et de la culture, soit 43,4 p. 100, à 21,0 milliards de dollars.

Le secteur manufacturier a enregistré une croissance positive, mais celle-ci est demeurée inférieure à la moyenne de l'ensemble des industries, à 13,2 p. 100, portant la valeur du stock d'IDCE de ce secteur à 116,8 milliards de dollars. La part de l'IDCE détenue par le secteur manufacturier a reculé à 18,3 p. 100 en 2008, une baisse notable par rapport au niveau de 31,9 p. 100 observé en 2000.

Article vedette VII

Nouveaux horizons pour le Canada : le retour à un monde multipolaire

Examen de la performance du Canada en matière de commerce et de compétitivité dans les marchés émergents

par Mykyta Vesselovsky

Le monde en émergence

Une transformation radicale s'est produite dans le monde au cours des vingt dernières années, laquelle deviendra évidente pour les générations futures, mais dont les répercussions ne sont pas encore tout à fait comprises par la nôtre. Le progrès technologique, principalement dans le domaine de la transmission et du stockage de l'information, a invalidé les notions archaïques sur la façon dont les choses doivent se dérouler dans la plupart des domaines – de la production et du commerce à la guerre et à la politique[1]. Les façons nouvelles de communiquer, d'organiser et de travailler donnent aux régions les plus reculées du monde la possibilité d'être des acteurs sur la scène économique mondiale. Leurs atouts, jusque-là inexploités, sont maintenant intégrés aux grands courants de l'évolution humaine. Ces économies émergentes, qui s'organisent en vue de rivaliser sur le nouveau marché mondial, enregistrent des taux de croissance élevés, leur niveau de vie progresse rapidement (figure 1) et elles acquièrent une notoriété grandissante sur la scène mondiale. En 2008, elles représentaient 28 p. 100 du PIB mondial, contre 17 p. 100 en 1995[2].

Dans le peloton de tête, on retrouve le Brésil, la Russie, l'Inde et la Chine (BRIC) qui sont des chefs de file du monde en émergence. Leur importance n'est pas seulement attribuable aux taux de croissance élevés que ces économies ont connu récemment, impressionnants soient-ils. En termes réels, l'écono-

1 Ainsi, la mise en place d'une ligne de communication transpacifique coûtait 73 000 dollars en 1975, 2 000 dollars en 1996 et 200 dollars en 1999 (*The Internet and Latin America*, Rockefeller Center for Latin American Studies, 1999). Aujourd'hui, la communication est presque instantanée et coûte moins de deux cents la minute. Philippe II d'Espagne, le premier gestionnaire transatlantique, devait attendre plusieurs mois avant de recevoir une réponse de l'Amérique.

2 Sur la base du PIB nominal, *Global Insight*, mars 2009.

Aperçu

- L'intégration croissante de l'économie mondiale permet aux économies émergentes qui sont fermement sur la voie de la libéralisation des marchés et d'une bonne gouvernance économique de bénéficier d'une croissance soutenue. Avec le temps, le revenu par habitant devrait converger vers celui du monde développé, au bénéfice durable de tous.
- Puisqu'une partie seulement de l'écart a été comblée jusqu'à maintenant, les perspectives de croissance demeurent favorables, notamment pour la croissance engendrée par la technologie grâce à des gains de productivité.
- Exploiter ces marchés revêt une importance capitale – dans une trentaine d'années, un gain de seulement 0,1 p. 100 de la part du Canada du marché des importations du Brésil, de la Russie, de l'Inde et de la Chine (BRIC) se traduirait par une augmentation des exportations de 29 milliards de dollars.
- Le Canada exporte déjà 42 p. 100 de plus vers les marchés en émergence et en développement que le niveau prévu par les modèles économiques sur la base des déterminants du commerce, comme le PIB et l'éloignement. En particulier, les exportations en Chine, en Malaisie, en Indonésie et en Algérie atteignent plus du double du niveau prédit par ces modèles. Les marchés clés où les exportations canadiennes restent inférieures à leur potentiel sont notamment l'Inde et le Brésil.
- Sur le marché américain, notre avantage comparatif réside principalement dans les secteurs de l'automobile, du bois et du papier, et de l'énergie. Hors de ce marché, l'avantage comparatif que nous possédons dans les secteurs de l'agroalimentaire, des métaux et minéraux, et de l'aérospatiale est sensiblement plus grand, mais nous accusons un désavantage dans les secteurs de l'énergie et de l'automobile.
- L'analyse de la compétitivité dans quinze des plus importants marchés émergents révèle que les exportations canadiennes dans plusieurs secteurs de fabrication de pointe affichent une meilleure performance dans la plupart de ces marchés qu'à l'échelle mondiale. Par contre, l'aérospatiale accuse une contre-performance dans ces marchés émergents clés.

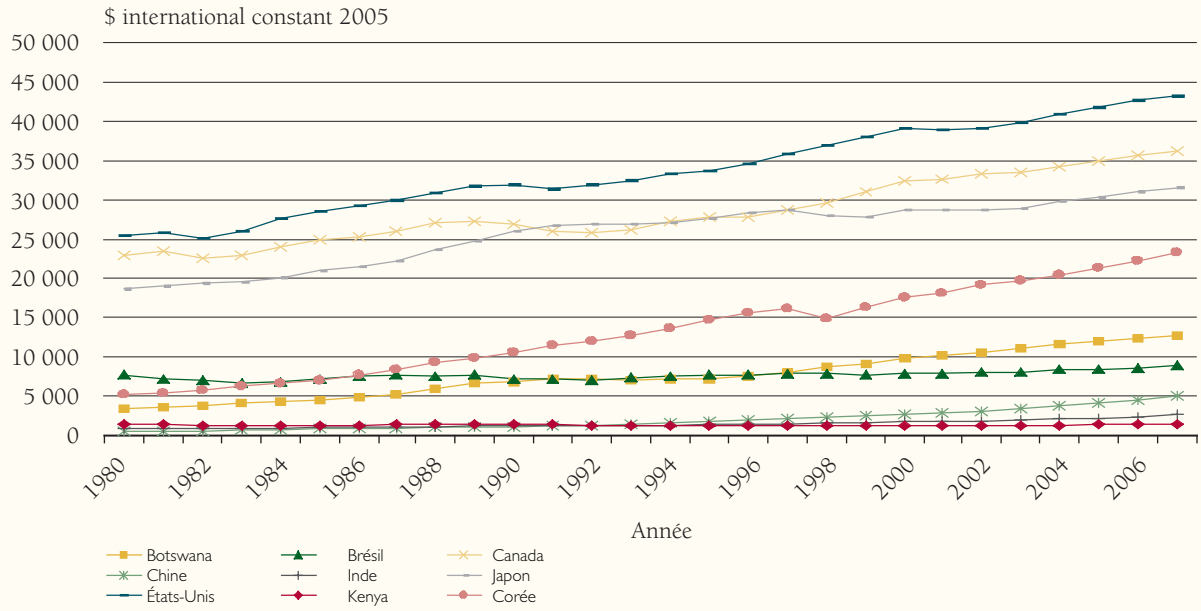
mie du Brésil a progressé de 46 p. 100 depuis 1995, celle de la Russie de 79 p. 100, celle de l'Inde de 136 p. 100, tandis que l'économie de la Chine a enregistré une remarquable expansion de 228 p. 100[3]. Leur potentiel de croissance future est tout aussi impressionnant. Ces économies occupent un vaste territoire (29 p. 100 de la surface terrestre de la planète), elles abritent plus de 40 p. 100 de la population mondiale et disposent d'abondantes ressources humaines et naturelles. Leur influence se fait sentir partout, des émissions de carbone dans l'atmosphère – les émissions de dioxyde de carbone de la Chine ont plus que doublé entre 1990 et 2004, rejoignant presque celles des États-Unis, qui occupent le premier rang[4] – à l'émergence du G20 comme forum appelé à trouver une solution commune à la crise économique. Ces nations, et le reste du monde en émergence qu'elles représentent, prennent leur place, et leurs voix se font de plus en plus entendre dans les débats internationaux.

Ce changement, toutefois, n'était pas inattendu si l'on jette un regard sur le passé. En fait, c'est le déséquilibre mondial en faveur de l'Ouest qui est un phénomène récent. Presque toute l'histoire de l'humanité s'est déroulée dans un contexte de parité internationale des revenus. Ce qui frappe à l'examen des derniers siècles de développement économique n'est pas l'évolution du classement des pays, mais l'augmentation colossale de la disparité entre les pays riches et les pays pauvres. L'écart de revenu actuel entre l'un des pays les plus riches, le Luxembourg, et l'un des plus pauvres, le Liberia, est de l'ordre de 500 à 1. Il y a 250 ans, cet écart aurait peut-être été de 5 à 1, et la

3 Croissance du PIB réel, 1995-2008, *Global Insight*, mars 2009. Le Canada a bien fait également, avec une croissance de 47 p. 100 sur la même période.

4 De 2 399 Mt en 1990 à 5 007 Mt en 2004; les émissions des États-Unis ont augmenté de 25 p. 100, à 6 046 Mt sur la même période (*Rapport sur le développement humain 2007/2008*, PNUD).

FIGURE 1
PIB par habitant (PPA), 1980-2007



Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI
Données : Banque Mondiale

différence entre l'Europe et l'Asie de l'Est et du Sud était encore plus petite, autour de 1.1-1,5 à 1[5]. Il n'y a pas de données fiables plus anciennes, mais une chose est assez sûre : avant 1750 environ, aucune société n'a connu une croissance soutenue de son revenu par habitant. Le revenu moyen stagnait autour du niveau de production d'un agriculteur moyen (niveau de subsistance), avec des déviations temporaires rapidement corrigées par la croissance démographique. Quoi qu'il en soit, la situation qui prévalait en 1750 ou à toute époque antérieure ne se compare aucunement à l'écart de revenu qui existe à l'époque moderne entre nations riches et nations pauvres. Une telle inégalité n'a été rendue possible que par la Révolution industrielle[6].

Cette inégalité est trop profonde pour persister et la recherche économique prédit qu'elle ne durera pas. La convergence des revenus entre pays riches et pauvres est une prédiction qui ressort de presque toutes les théories de la croissance, à commencer par les modèles classiques de Solow (1956) et de Ramsey (1928). Dans ces modèles, la croissance est un processus dynamique qui tend vers un revenu stationnaire. Ce niveau de revenu stationnaire peut être différent pour différents pays, et peut évoluer constamment sous l'effet de paramètres tels que le progrès technologique. Sous réserve de telles considérations, ces modèles affirment que la croissance économique est plus rapide dans les pays plus pauvres parce qu'ils se trouvent plus loin de leur revenu maximal théorique que les pays riches[7].

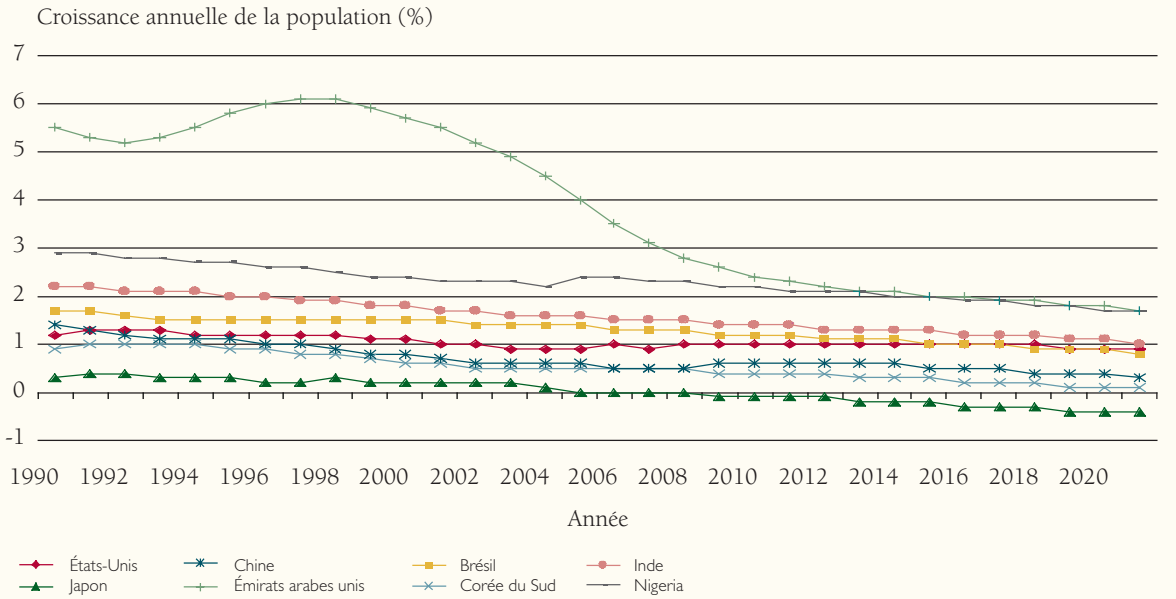
Cela nous incite fortement à penser que les écarts de richesse observés de nos jours s'inscrivent dans un phénomène transitoire, et que la convergence des nations plus pauvres vers le niveau de vie des nations riches constituerait un retour à l'expérience historique normale plutôt qu'une déviation par rapport à celle-ci. À mesure que les économies émergentes s'approchent des niveaux de revenu des pays développés, elles connaissent une transition démographique où le taux de croissance de la population ralentit, réduisant du même coup le principal obstacle historique à la

5 Estimations de Paul Bairoch, *Economics and World History*, University of Chicago Press, 1999.

6 Les arguments présentés ci-dessus ont été défendus avec éloquence dans un article de Robert Lucas, intitulé « The Industrial Revolution: Past and Future », *2003 Annual Report Essay*, Federal Reserve Bank de Minneapolis.

7 Cette notion, appelée **convergence conditionnelle bêta**, a beaucoup d'appuis dans la documentation économique.

FIGURE 2
Convergence de la croissance de la population, 1990-2021



Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI
Données : IHS Global Insight

croissance (figure 2). Plusieurs pays tels que le Japon et la Corée du Sud ont réussi à s'engager sur la voie de l'expansion; d'autres économies émergentes sont arrivées au stade où elles pourraient faire de même.

Pouvons-nous être raisonnablement sûrs de ces prédictions? Celles-ci n'affirment-elles pas que la pauvreté dans le monde recule d'année en année? Oui nous le pouvons, et oui elles le prédisent. La population mondiale est passée de 5,3 milliards de personnes en 1990 à 6,7 milliards de personnes en 2008, une croissance impressionnante de 27 p. 100. La production économique réelle dans le monde a augmenté de 67 p. 100 durant la même période. Et c'est le monde en émergence qui a mené la cadence : les économies émergentes ont crû d'environ 120 p. 100, plus du double du taux de croissance des économies avancées[8]. Ainsi, à la fin de 2008, chaque personne sur la planète était en moyenne 30 p. 100 plus riche qu'en 1990 en termes réels.

Certains jugeront ces perspectives optimistes. Le progrès économique se produit rarement sans ruptures et il n'est pas sans comporter des risques. Les défis du processus de rattrapage sont à la fois redoutables et méconnus, et il peut y avoir des reculs et des crises en cours de route. La croissance des pays d'Asie, qui repose sur les exportations, devra éventuellement s'appuyer davantage sur la demande intérieure à mesure que leur économie se rapprochera de la taille de l'économie américaine. La crise économique actuelle vient accentuer le besoin de trouver une solution à ce dilemme. En réalité, ce qui sous-tend ces prédictions sur la croissance est que, comme par le passé, les économies émergentes trouveront le moyen de surmonter ces défis lorsqu'ils se poseront et, notamment, d'apprivoiser mutuellement les stratégies de rattrapage les plus efficaces.

Il faut noter également que les sources et les conséquences de cette croissance méritent une attention particulière : les questions de répartition interne posent un problème et plusieurs sociétés, des États-Unis à la Chine, deviennent plus inégales. En définitive, la croissance doit servir d'autres objectifs

8 *Global Insight*, mars 2009.

sociétaux : « le développement économique en tant que fin – la croissance économique comme moyen »[9]. Mais, comme nous le verrons plus loin, l'intégration de l'économie mondiale et l'expansion du commerce dans le monde ont permis à de nombreux pays de trouver la clé d'une croissance soutenue et, ainsi, ont mis en place les conditions qui permettraient au monde de devenir non seulement plus riche, mais aussi plus équitable.

Déterminants de la croissance et importance du commerce

Si la théorie de la convergence prédit une croissance plus rapide des pays pauvres, les modèles néoclassiques de croissance exogène dont elle découle n'expliquent pas l'ampleur des écarts de revenu observés à l'échelle internationale. Leur principale hypothèse – que le niveau de revenu stationnaire éventuel est largement déterminé par le taux d'épargne – ne concorde pas avec les données montrant une quasi-absence de corrélation entre les taux d'épargne et les niveaux de revenu. À titre d'exemple, les principales puissances industrielles – les États-Unis et le Japon – ont des taux d'épargne très différents; pourtant, l'histoire économique récente montre clairement qu'elles convergent vers un niveau de revenu similaire. Afin d'expliquer pourquoi certains pays sont riches et d'autres pauvres, il faut prendre en considération d'autres éléments.

Le plus important est la **productivité**. La capacité de produire plus avec un même panier d'intrants est ce qui permet de dire que des entreprises, des nations et des époques sont plus productives. Lorsque tous les facteurs de production ont été pris en compte, il reste un élément résiduel clé : la **productivité totale des facteurs (PTF)**. Interprétée comme une combinaison de changements au niveau de la technologie et de l'efficience avec laquelle les intrants sont utilisés, on croit qu'elle explique en grande partie les écarts actuels de revenu au niveau international.

Et cela est à l'avantage du monde en émergence et en développement. Nous avons déjà souligné que le savoir et l'information – les piliers de la productivité moderne – se diffusent aujourd'hui à un rythme sans précédent et à un coût beaucoup plus bas qu'auparavant. Pour rattraper le monde développé dans ces conditions, il n'est plus nécessaire de chercher à créer de nouvelles techniques coûteuses – il suffit d'appliquer les techniques existantes aux activités économiques. L'innovation et la technologie nouvelle produiront vraisemblablement d'importants dividendes à court terme, ce qui accroît la probabilité de leur adoption. Enfin, seules les technologies les plus récentes doivent être adoptées, ce qui permet de court-circuiter le long processus itératif d'invention et d'amélioration. Ainsi, une version révisée de la théorie de la convergence énoncerait que les pays qui parviennent à adapter et à utiliser le stock existant de connaissances productives pour produire des biens et services de façon plus efficiente connaîtront une croissance plus rapide, tandis que les pays qui font actuellement un moins grand usage de ce stock pourraient rattraper les autres en adoptant davantage de ce savoir.

Ce mouvement de rattrapage n'est devenu possible que récemment, à la faveur de l'intégration croissante de l'économie mondiale et de la suppression des nombreux obstacles, un processus qui s'est accéléré avec la fin de la guerre froide. La mondialisation a profité aux pays émergents à forte croissance, tant du côté des importations que du côté des exportations. Ces pays ont « importé les connaissances que possédait le reste du monde et ils ont exporté ce qu'il demandait »[10]. Voilà donc le paradigme de la croissance et le rôle du commerce dans l'économie mondiale intégrée.

Mais les économies en émergence ont-elles déjà exploité les hausses de productivité comme source de richesse potentielle? Leur croissance est-elle attribuable à une productivité accrue ou repose-t-elle

9 *Rapport sur le développement humain 1996*. Le rapport précise aussi que « souvent, les responsables des politiques sont préoccupés d'abord par le niveau de la croissance. Ils devraient se soucier plus de sa structure et de sa qualité ».

10 Ce passage, tiré du *Rapport de la Commission sur la croissance de 2008*, de la Banque mondiale, mérite d'être cité en entier : « [les marchés émergents] ont importé des idées, de la technologie et du savoir-faire du reste du monde [et] exploité la demande mondiale, qui leur offrait un marché abondant et élastique pour leurs biens. L'arrivée de connaissances a sensiblement accru le potentiel de production de l'économie; le marché mondial a fourni la demande nécessaire pour exploiter ce potentiel. En deux mots, ces pays ont importé le savoir du reste du monde et ils ont exporté ce qu'il demandait. »

essentiellement sur les intrants – en d'autres termes, ces pays font-ils simplement construire de nouvelles usines ou optimisent-ils les procédés de production des installations existantes? Les données sur cet aspect sont peu concluantes, notamment en raison des difficultés que soulèvent les calculs de la PTF au niveau agrégé. Bosworth et Collins (2003)[11] étudient la période allant de 1960 à 2000 et montrent que, lorsqu'on exclut la Chine, la PTF des pays de l'Asie de l'Est n'a pas avancé plus rapidement que la moyenne mondiale. La croissance rapide de cette région s'explique principalement par une forte expansion des immobilisations et la contribution provenant d'un plus grand capital humain. En revanche, la Chine a enregistré une remarquable croissance de la productivité au cours de la période 1980-2000, celle-ci atteignant 5 p. 100 l'an dans la dernière décennie. D'autres études affirment que les taux de croissance élevés dans le monde en émergence (y compris la Chine) reposent sur les intrants, en particulier l'urbanisation montante et le transfert concomitant de la main-d'œuvre rurale vers une économie urbaine plus productive. Dans l'ensemble, on s'entend pour dire que la Chine a pris une avance considérable sur l'Inde pour ce qui est de la croissance de la PTF, et que ces deux pays devancent le Brésil et la Russie. Pourtant, au chapitre de la productivité globale, les données indiquent que les marchés émergents, notamment les pays du groupe BRIC, ont encore beaucoup de chemin à faire. Ainsi, pour ce qui est de la facilité avec laquelle on peut faire des affaires (un indicateur de la qualité des institutions et de l'efficience de la production), le seul pays du groupe BRIC qui figure parmi les cent premiers est la Chine et elle se classe au 83e rang[12].

Quelle que soit la mesure adoptée, les données montrent que les perspectives de croissance à long terme des économies émergentes sont très prometteuses. Seule une petite partie de l'écart qui les sépare du monde développé a été comblée jusqu'ici (figure 1). Par conséquent, les possibilités qui s'offrent pour fonder la croissance tant sur les intrants que sur la PTF ont été à peine exploitées[13]. Les conditions nécessaires à un progrès soutenu sont notamment le maintien de la stabilité macroéconomique, des taux élevés d'épargne et d'investissement, une bonne gouvernance économique et – ce qui est peut-être le plus important – la possibilité de compter sur une économie mondiale intégrée qui comporte relativement peu de restrictions au commerce et aux mouvements de capitaux. Même si la crise économique actuelle peut perturber l'un ou l'autre ou même l'ensemble de ces éléments à court terme, il faudrait que survienne un bouleversement d'une ampleur sismique pour compromettre les perspectives de croissance du monde en émergence à long terme.

Tendances et projections de la croissance dans le monde en émergence

Cette robuste croissance attendue à moyen et à long terme engendrera, dans l'optique de la performance commerciale du Canada, des débouchés énormes qu'il importe de saisir le plus tôt possible. Afin d'illustrer l'ampleur de ces développements, examinons certaines tendances et projections récentes pour les principaux marchés émergents. Au cours des cinq années écoulées entre 2003 et 2008, les économies émergentes ont crû à un taux annuel moyen de plus de 7 p. 100. Même si la récession mondiale actuelle a de profondes répercussions sur ces pays (selon les prévisions récentes, la croissance pourrait être inférieure à 2 p. 100 cette année), les économistes s'attendent à voir leur part de la croissance mondiale continuer d'augmenter parce que les conditions nécessaires à une expansion à long terme se sont concrétisées durant la dernière décennie – des réformes structurelles et de meilleures politiques macroéconomiques. En fait, tant l'envergure mondiale de la crise actuelle qu'une croissance aussi spectaculaire sont largement imputables au même facteur – l'intégration grandissante de l'économie mondiale. Aussi douloureuse qu'elle soit, la crise économique dans ces pays est loin d'être aussi grave que celles du passé, qui s'accompagnaient de famines ou d'épidémies, ou encore d'un état de crise permanent, plus

11 Barry Bosworth et Susan M. Collins, *The Empirics of Growth: An Update*, The Brookings Institution.

12 Banque mondiale, *Doing Business 2009 Report*. À noter que Singapour se trouve au sommet de ce classement.

13 Bien sûr, les économies émergentes montrent d'importantes différences entre elles et l'évaluation des limites de la croissance devrait se faire prudemment. À titre d'exemple, le ratio d'urbanisation au Brésil atteint 85 p. 100, ce qui est plus élevé que dans la plupart des pays avancés, de sorte qu'il y a peu de croissance à attendre de cette source; par contre, la Chine, à 42 p. 100, et l'Inde, à 29 p. 100, sont les pays qui ont le plus à gagner à engager leur population rurale dans des procédés plus productifs.

insidieux, sous la forme d'une pauvreté rurale dont l'incidence et la sévérité ont été considérablement atténuées grâce aux progrès économiques récents de ces pays.

Éléments à considérer

- La Chine a devancé l'Allemagne comme troisième économie en importance en 2007 et elle devrait dépasser le Japon vers 2010. Il est prévu qu'elle remplacera l'économie américaine au premier rang mondial vers 2025.
- PricewaterhouseCoopers (PwC) a estimé que, d'ici 2050, le PIB de la Chine dépassera celui des États-Unis par une marge d'environ 30 p. 100, tant en termes de taux de change que de PPA.
- La même année, l'Inde devrait presque avoir rattrapé les États-Unis, tandis que le Mexique, la Russie et l'Indonésie auront devancé les économies allemande, britannique et française.
- Les principales économies émergentes, soit les pays du groupe BRIC, et le Mexique, l'Indonésie et la Turquie – le E7 – remplaceront le G7 actuel et devraient avoir une taille 50 p. 100 plus grande que celle du G7 d'ici 2050. En 2007, la taille des économies du E7 est d'environ 25 p. 100 de celle des économies du G7.
- Le commerce international des marchandises des pays du groupe BRIC a dépassé celui des États-Unis en 2007.
- PwC prévoit que les pays suivants auront un PIB supérieur à celui du Canada d'ici 2050 : le Mexique, l'Indonésie, le Vietnam, la Turquie et le Nigeria.

Globalement, les économies émergentes actuelles occuperont la majorité des places au palmarès des dix plus grandes économies en 2050, délogeant plusieurs économies avancées comme l'Italie et l'Espagne (tableau 1).

Ces projections à long terme pourraient se révéler trop optimistes parce qu'elles ne tiennent pas compte

TABLEAU 1
Les principales économies en 2008, 2039 et 2050

Rang	PIB en 2008	PIB en 2039 (GI)	PIB en 2050 (PwC)
1	États-Unis	Chine	Chine
2	Japon	États-Unis	États-Unis
3	Chine	Inde	Inde
4	Allemagne	Japon	Brésil
5	France	Royaume-Uni	Japon
6	Royaume-Uni	France	Mexique
7	Italie	Allemagne	Russie
8	Russie	Italie	Indonésie
9	Espagne	Russie	Allemagne
10	Brésil	Turquie	Royaume-Uni

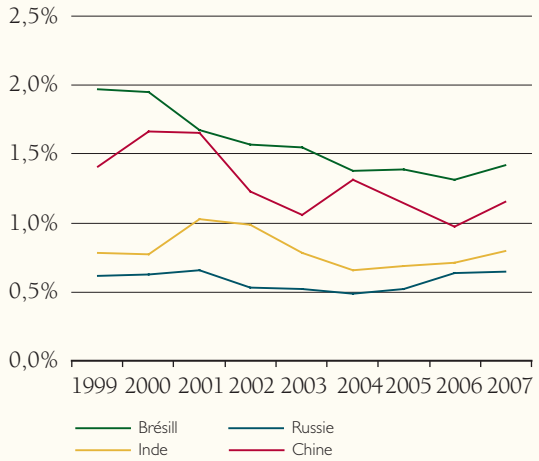
Sources : FMI, Perspectives de l'économie mondiale; IHS, Global Insight (GI), et projections de PricewaterhouseCoopers (PwC), 2008.

des chocs que pourraient éventuellement subir ces économies au cours de la période de projection, ni des risques inhérents à la stabilité macroéconomique, à la gouvernance et à l'engagement envers le libre-marché. Étant donné que les prévisions de PricewaterhouseCoopers (PwC) dépendent aussi largement d'une croissance de la population active, elles pourraient être trop optimistes pour les pays ayant une forte croissance démographique. Les estimations plus conservatrices de IHS Global Insight (GI) laissent entrevoir des changements moins radicaux au sein du club des dix plus importantes économies en 2039. GI a estimé que le PIB nominal des économies émergentes dépassera celui des économies avancées actuelles d'ici 2030. Mais tout indique qu'un réalignement majeur surviendra dans les courants commerciaux mondiaux, la production et la richesse. D'ici 2039, le PIB combiné des marchés émergents et des pays en développement représentera 58,7 p. 100 du PIB mondial (projection de GI, avril 2009).

Répercussions de la croissance des marchés émergents sur les intérêts commerciaux du Canada

Le Canada est une nation commerçante. Son ratio d'ouverture au commerce est le deuxième plus élevé après celui de l'Allemagne au sein du G7. Par conséquent, tout déplacement majeur de la production et du commerce mondial risque d'avoir des répercussions relativement importantes au Canada. Afin d'estimer les effets éventuels sur la performance commerciale du Canada, nous avons fait une brève

FIGURE 3
Part du Canada dans les marchés d'importation des pays du groupe BRIC



Source : Bureau de l'économiste en chef, MAECI

analyse des parts de marché des exportations canadiennes vers les pays du groupe BRIC.

Nous avons d'abord comparé l'évolution des importations totales des pays du groupe BRIC à leurs importations en provenance du Canada[14]. Pour l'ensemble des pays du groupe BRIC, les importations totales ont crû à un taux annuel moyen de 17,8 p. 100 (prix courants, en dollars canadiens) entre 1999 et 2007, comparativement à une croissance de 14,5 p. 100 des importations en provenance du Canada[15]. Cela indique que la part de marché du Canada dans ces marchés émergents a diminué, comme le montre la figure 3. À noter toutefois que cela s'inscrit dans la tendance globale des exportations de marchandises du Canada, qui ont fléchi sensiblement en pourcentage du PIB entre 1999 et 2007 (tableau 2).

Si les exportations canadiennes s'étaient maintenues au rythme de la croissance des importations des pays du groupe BRIC, (c.-à-d. si nous supposons une « part de marché constante »), l'augmentation des importations chinoises du Canada sur la période 1999-2007 aurait été environ le tiers plus élevée (10,9 milliards de dollars au lieu de l'augmentation réelle de 8,3 milliards de dollars). Ainsi, l'effet global de la compétitivité en Chine entre 1999 et 2007 équivaut à une perte d'exportations de 2,6 milliards de dollars; au Brésil, la perte d'exportations est de 0,7 milliard de dollars. Cela contraste avec un léger gain à l'exportation en Russie (73,5 millions de dollars) et en Inde (19,0 millions de dollars). Conserver sa part de ces marchés émergents est loin d'être une tâche facile, mais compte tenu de la croissance prévue de la demande à l'importation dans ces pays, les retombées seraient considérables.

De quelle ampleur? Jetons un coup d'œil aux trente prochaines années. Pour ce faire, nous avons examiné les exportations du Canada vers le monde (les vingt principales destinations des exportations canadiennes de marchandises, qui représentent 95 p. 100 de nos exportations) et élaboré trois scénarios possibles à l'horizon 2038, fondés sur les prévisions de GI pour la taille des marchés d'importation des pays du groupe BRIC cette année-là. Le premier scénario suppose que le Canada est en mesure de conserver sa part actuelle des marchés des pays du groupe BRIC. Le second scénario suppose que le Canada pourrait accroître sa part de ces marchés d'une faible marge de 0,1 point de pourcentage[16]. Le dernier scénario (pessimiste) entrevoit une diminution de notre part de marché de 0,1 point de pourcentage, conformément à la tendance à la baisse actuellement observée.

Ces données sont présentées au tableau 2. Dans l'ensemble, l'effet potentiel d'une augmentation de notre part du marché des pays du groupe BRIC de seulement 0,1 point de pourcentage d'ici 2038 équivaudrait à 29,1 milliards de dollars d'exportations supplémentaires cette année-là[17]. En outre, si le Canada était en mesure de maintenir sa part de marché de 2007 partout dans le monde, son ratio des exportations au PIB augmenterait à 39.2 p. 100 en 2038 (dépassant ainsi le niveau de 1999). Avec

14 À noter que les données proviennent des organismes de statistique officiels du Brésil, de la Russie, de l'Inde et de la Chine. Les chiffres sur le commerce ont été convertis en dollars canadiens aux fins de l'analyse.

15 L'expansion du commerce régional entre les économies de l'Asie de l'Est et, en particulier, avec la Chine est un facteur qui a contribué à cette tendance.

16 Le choix de 0,1 point de pourcentage permet à l'analyse d'être adaptée à des hausses ou des baisses plus importantes. Ainsi, l'effet de compétitivité d'une baisse de 0,5 point de pourcentage en Chine (101,9 milliards de dollars) serait cinq fois plus important que celui d'une baisse de 0,1 point de pourcentage (20,4 milliards de dollars).

17 Les gains totaux dépendent du sentier dynamique qu'emprunte la hausse de la part de marché.

TABLEAU 2
Effets des changements dans les parts de marché des pays du groupe BRIC

		1999	2007	2038 PM constante 2007	SCENARIO 1 hausse de 0,1 % de la PM	SCENARIO 2 baisse de 0,1 % de la PM
Brésil	Part de marché (PM)	2,0 %	**1,4 %**	1,4 %	1,5 %	1,3 %
	Exportations canadiennes (milliards $)	1,4	**1,8**	10,9	11,6	10,1
	Effet sur la compétitivité (milliards $)			-	0,8	-0,8
Russie	Part de marché	0,6 %	**0,6 %**	0,6 %	0,7 %	0,5 %
	Exportations canadiennes (milliards $)	0,2	**1,3**	7,9	9,1	6,7
	Effet sur la compétitivité (milliards $)			-	1,2	-1,2
Inde	Part de marché	0,8 %	**0,8 %**	0,8 %	0,9 %	0,7 %
	Exportations canadiennes (milliards $)	0,5	**1,8**	53,3	60,1	46,6
	Effet sur la compétitivité (milliards $)			-	6,8	-6,8
Chine	Part de marché	1,4 %	**1,1 %**	1,1 %	1,2 %	1,0 %
	Exportations canadiennes (milliards $)	3,5	**11,7**	234,2	254,6	213,9
	Effet sur la compétitivité (milliards $)			-	20,4	-20,4
BRIC	**Effet total sur la compétitivité (milliards $)**			-	**29,1**	**-29,1**
Ratio des exportations canadiennes au PIB (%)*		36,8	**28,8**	39,2	39,7	38,6

* Calculs fondés sur les importations rajustées des 20 principaux pays en provenance du Canada, et sur les prévisions de Global Insights.

une augmentation de seulement 0,1 point de pourcentage de la part du marché des pays du groupe BRIC, le Canada verrait ce ratio monter à 39,7 p. 100 en 2038.

Si la part du marché des pays du groupe BRIC continue de fléchir, cela se traduira par des pertes : 20,4 milliards de dollars d'exportations in Chine, 6,8 milliards de dollars en Inde, 1,2 milliard de dollars en Russie et 770 millions de dollars au Brésil.

Ces chiffres, qui reposent sur les prévisions de la croissance de la demande d'importations de marchandises dans les pays du groupe BRIC estimées par GI, mettent en relief les conséquences éventuelles pour le Canada de l'adoption d'une politique de prospection active des principaux marchés émergents en vue de profiter de leur croissance rapide : dans une trentaine d'années, une augmentation de 1 p. 100 de notre part du marché des pays du groupe BRIC représenterait 290 milliards de dollars en exportations.

Le commerce du Canada avec les marchés émergents négligeons-nous des débouchés?

Compte tenu de l'importance croissante des marchés émergents et de la distance relativement grande qui sépare la plupart d'entre eux du Canada, une question fondamentale se pose : Notre proximité avec les États-Unis (et, relativement parlant, avec la plupart des pays de l'OCDE) nous empêche-t-elle de prendre conscience des possibilités qui s'offrent dans le monde en émergence et en développement? De fait, commerçons-nous trop avec les pays développés et pas assez avec les autres pays? On peut répondre à cette question en examinant les origines et les causes du commerce international selon la théorie économique. Nous avons fait un tel exercice à l'aide du **modèle de gravité**, qui est largement utilisé et intuitivement attrayant et qui a produit de bons résultats empiriques. La notion derrière ce modèle remonte à la loi de la gravité de Newton (de là le nom du modèle), qui énonce simplement que la force d'attraction entre deux objets est directement proportionnelle à leurs masses et inversement proportionnelle au carré de la distance qui les sépare. De façon similaire, dans le contexte économique, les flux commerciaux entre deux partenaires sont présumés avoir un lien positif avec leurs masses économiques (PIB) et un lien négatif avec la distance que franchissent les échanges commerciaux. En ajoutant quelques variables supplémentaires pour expliquer les flux commerciaux, on obtient un modèle robuste et puissant – dans la mesure où il explique systématiquement une proportion élevée de la variation observée dans les

L'équation de gravité

Un modèle de gravité exprime une régularité empirique familière aux économistes du commerce, à savoir que les flux commerciaux entre deux pays sont directement proportionnels à leur taille économique et inversement proportionnels à la distance qui les sépare, de la façon suivante :

$$X_{ij} = A \frac{Y_i Y_j}{D_{ij}} \quad (1)$$

(X: : flux commerciaux; Y : PIB; D : distance).

En exprimant les deux côtés de l'équation en termes logarithmiques, nous obtenons une équation de gravité standard de forme log-linéaire, que l'on enrichit parfois de plusieurs autres variables, selon les origines théoriques du modèle ou pour d'autres raisons jugées importantes sur le plan empirique. Ces variables sont censées être représentées dans le vecteur A.

Cependant, l'attrait intuitif de cette spécification n'était pas, jusqu'à récemment, ancré dans une théorie économique formelle. Les travaux d'Anderson (1979), Deardorff (1998) et Anderson et van Wincoop (2003) ont établi que, pour éviter un biais attribuable à l'omission de variables et à une spécification plus ou moins improvisée, l'équation de gravité devait découler formellement d'une théorie. En nous inspirant notamment d'Anderson et van Wincoop (2003), nous avons employé l'équation de gravité suivante :

$$ln\, X_j = ln\, Y_j + lnD_{Cj} + lnP_{ij} + WTO_j + FTA_j + LAND_j + EN_j + FR_j + EME_j (2)$$

où X représente les exportations canadiennes vers le pays j, Y est son PIB réel, D est la distance qui le sépare du Canada, P_{ij} est l'indice des prix à la production relatifs, les autres termes étant des variables nominales employées pour tenir compte de l'adhésion à l'OMC, la présence d'un ALÉ avec le Canada, le fait pour un pays d'être enclavé, l'utilisation répandue de l'anglais ou du français et, enfin, le statut d'économie en émergence ou en développement, selon le FMI, en 2008.

flux commerciaux (70 à 80 p. 100) pour divers pays et diverses périodes.

Nous avons estimé cette équation pour la période 2000-2007, en modélisant les exportations canadiennes vers toutes les destinations où les données le permettaient (plus de 170 pays au total) et en permettant des variations temporelles d'une année à l'autre. Les exportations sont expliquées par le PIB, la distance, les niveaux des prix, l'adhésion à l'OMC, la conclusion d'un ALÉ avec le Canada, l'utilisation de l'anglais ou du français, le fait pour un pays d'être enclavé et le statut d'économie émergente ou en développement. Les coefficients estimés ont ensuite servi à faire des prédictions sur les valeurs des exportations canadiennes en 2007 qui découlent de la théorie de la gravité. La différence entre ces prédictions et les valeurs réellement observées détermine dans quelle mesure, selon notre modèle, nous surexportons ou sous-exportons vers un pays ou une région en particulier.

Notre résultat clé est que l'effet de la variable représentant les « marchés en émergence et en développement » est positif (0,35) et fortement significatif. Cela signifie qu'entre 2000 et 2007, le Canada exportait **42 p. 100 de plus** vers un pays en émergence ou en développement que vers un pays développé, en tenant compte de la taille, de l'éloignement et de tous les autres facteurs présents dans le modèle.

Ces résultats montrent que, plutôt que de manquer des occasions et de sous-exporter vers le monde en émergence, le Canada a un commerce plus important que prévu avec ces pays. Comment pouvons-nous expliquer cela? Plusieurs facteurs peuvent intervenir. Premièrement, la composition par produit des exportations canadiennes pourrait être plus attrayante et mieux convenir aux besoins actuels des marchés émergents – ce qui signifierait que nous possédons un **avantage comparatif** pour les biens que ces pays importent en grande quantité. Deuxièmement, les exportateurs canadiens pourraient déjà exploiter

les débouchés qu'offrent le monde en émergence, en tenant compte de leur croissance prévue et en s'établissant dans ces pays pour y saisir des occasions futures. Il faudrait pousser les recherches pour évaluer la validité de ces hypothèses et examiner d'autres explications possibles.

Analyse par pays et par région

La grande majorité de nos exportations (93,7 p. 100) devrait se retrouver dans les économies avancées. Le Canada sous-exporte légèrement vers ces pays (par une marge de 1,4 p. 100), mais il surexporte de façon significative vers l'Asie (par une marge de 74 p. 100), notamment dans les pays de l'Asie de l'Est tels que la Chine et l'Indonésie, ainsi que vers l'Afrique (par une marge de 47 p. 100) (tableaux 4 et 5). Le commerce avec l'Asie de l'Est atteint plus du double de la valeur prévue, ce qui indique qu'il y a surexportation à hauteur de 6 milliards de dollars. Cela élève la part de nos exportations allant dans cette région, du niveau prévu de 2,0 p. 100 à 3,4 p. 100, équilibrant pour l'essentiel notre sous-exportation vers les économies avancées. D'autres résultats régionaux sont aussi

TABLEAU 3
Déterminants des exportations canadiennes

VARIABLES	COEFF.	t	P>|t|
Production réelle	1,04	72,95	0
Éloignement	-1,06	-14,19	0
Niveaux des prix	0,4	4,91	0
OMC	0,46	6,64	0
ALÉ	0,19	1,21	0,227
Pays enclavés	-0,49	-7,07	0
Anglais	0,65	10,88	0
Français	0,13	1,89	0,059
Pays émergents ou en développement	0,35	3,47	0,001
Constante	-0,57	-0,64	0,524
Observations	1359		
R^2	0,89		

Modèle de gravité du commerce : interprétation des résultats de régression (tableau 3)

- Globalement, l'équation explique 89 p. 100 de la variation des exportations canadiennes sur la période – ce qui est un très bon ajustement.
- Les coefficients présentés sont exprimés sous forme d'élasticités, mesurant le changement proportionnel des exportations en réponse à un petit changement de la variable indépendante.
- Les résultats de l'estimation produisent des coefficients significatifs, prévus et robustes.
- Le coefficient de la production réelle est significatif et positif, tel que prévu, et il s'approche de la valeur théorique de 1.
- La distance montre, comme prévu, un coefficient négatif qui se rapproche de -1, ce qui est à peu près conforme aux estimations habituelles.
- Les niveaux des prix ont l'effet positif attendu : les pays où les prix internes sont plus élevés importent davantage.
- L'adhésion à l'OMC du pays de destination a un effet positif sur nos exportations de marchandises, tandis que l'effet attribuable à la présence d'un accord de libre-échange (ALÉ) est positif, mais n'est pas démontré hors de tout doute (statistiquement significatif) – peut-être en raison du nombre limité d'ALÉ conclus par le Canada. Le fait pour un pays d'être enclavé a une incidence négative sur le commerce.
- L'utilisation de l'anglais a un effet positif marqué, tandis que l'utilisation du français a un effet positif mais non statistiquement significatif.
- La variable représentant les « pays en émergence et en développement » est positive et significative au niveau de 1 p. 100, avec un facteur de « surexportation » vers ces pays égal à $exp(0,35) = \mathbf{1,42}$.

TABLEAU 4
Exportations canadiennes par région, valeurs prévues et réelles, 2007

GROUPES	EXPORTATIONS (M$É.-U.)		SUREXPORTATION / SOUS-EXPORTATION	ÉCART (%)	PART		SUREXPORTATION / SOUS-EXPORTATION
	PRÉVUES	RÉELLES			PRÉVUE	RÉELLE	
Économies avancées	391 398	385 937	-5 461	-1,4 %	93,7 %	92,3 %	-1,3 %
Afrique	1 811	2 660	849	46,9 %	0,4 %	0,6 %	0,2 %
Pays émergents d'Europe	4 119	3 209	-910	-22,1 %	1,0 %	0,8 %	-0,2 %
Europe de l'Est	2 753	1 758	-996	-36,2 %	0,7 %	0,4 %	-0,2 %
CEI	1 366	1 451	85	6,2 %	0,3 %	0,3 %	0,0 %
Asie	8 275	14 397	6 121	74,0 %	2,0 %	3,4 %	1,5 %
Asie de l'Est	5 382	11 680	6 298	117,0 %	1,3 %	2,8 %	1,5 %
Asie du Sud	2 893	2 717	-176	-6,1 %	0,7 %	0,7 %	0,0 %
Moyen-Orient	1 233	1 673	440	35,7 %	0,3 %	0,4 %	0,1 %
Amérique latine et Caraïbes	11 073	10,034	-1 039	-9,4 %	2,6 %	2,4 %	-0,2 %
TOTAL	**417 910**	**417 910**	**0**		**100 %**	**100 %**	**0 %**

* Certains pays pour lesquels les données de 2007 n'étaient pas disponibles ne figurent pas dans ces résultats, notamment les É.A.U.

TABLEAU 5
Exportations canadiennes vers certains pays, valeurs prévues et réelles, 2007 (M$É.-U.)

PAYS	EXPORTATIONS RÉELLES	EXPORTATIONS PRÉVUES	SUREXPORTATION / SOUS-EXPORTATION	ÉCART (%)
Malaisie	557	158	399	252,2 %
Indonésie	936	312	624	200,2 %
Algérie	479	162	318	196,4 %
Chine	8 908	4 340	4 568	105,2 %
Pays-Bas	3 751	1 847	1 903	103,0 %
Arabie saoudite	648	490	158	32,3 %
Afrique du Sud	733	559	174	31,2 %
Venezuela	714	627	87	13,9 %
Colombie	618	563	55	9,8 %
Japon	8 597	8 110	487	6,0 %
États-Unis	332 002	330 263	1 739	0,5 %
Égypte	326	337	(11)	-3,2 %
Russie	1 072	1 116	(44)	-3,9 %
Royaume-Uni	11 932	14 497	(2 566)	-17,7 %
Brésil	1 418	1 853	(435)	-23,5 %
Mexique	4 637	6 125	(1 488)	-24,3 %
Inde	1 702	2 455	(753)	-30,7 %
Turquie	631	995	(364)	-36,6 %
Allemagne	3 632	7 820	(4 188)	-53,6 %
France	2 922	6 866	(3 944)	-57,4 %

* Bien que le tableau montre une sous-exportation significative vers le Mexique, ce résultat pourrait être imputable à des problèmes de données sur la destination des exportations (p. ex. des expéditions vers le Mexique passant par les États-Unis qui auraient été faussement consignées comme exportations vers ce pays.)

dignes d'intérêt. On constate une surexportation importante vers le Moyen-Orient (par une marge de 36 p. 100), mais une sous-exportation vers les pays européens émergents (par une marge de 22 p. 100), ce qui est essentiellement attribuable à l'Europe de l'Est puisque les pays de la CEI montrent une légère surexportation). Tant l'Asie du Sud et que l'Amérique latine se caractérisent par une faible sous-exportation (de 6 à 9 p. 100). À noter que ces estimations tiennent compte de l'effet associé au marché émergent, examiné dans la section précédente, et que toute surexportation ou sous-exportation est mesurée *au-delà* de cet effet.

Une analyse détaillée par pays révèle une importante sous-exportation vers les économies d'Europe de l'Ouest, telles que l'Allemagne et la France (et, dans une moindre mesure, le Royaume-Uni). Parmi les pays du groupe BRIC, le Brésil et l'Inde sont les deux plus importantes destinations où il y a sous-exportation dans le monde en émergence – par des marges respectives de -24 p. 100 et de -31 p. 100. Par contre, les exportations en Chine sont plus de deux fois supérieures au niveau prévu et les exportations en Algérie et en Indonésie représentent le triple du niveau attendu.

Ces résultats ne peuvent s'expliquer facilement au niveau agrégé[18]; des différences considérables existent entre les pays de l'échantillon et demeurent inexpliquées dans un modèle simple. La théorie du commerce international prévoit plusieurs types d'échanges commerciaux, selon le facteur d'incitation en cause : le commerce de biens différenciés en régime de concurrence monopolistique, le commerce fondé sur l'abondance des facteurs et le commerce dicté par des impératifs de main-d'œuvre unitaire (avantage comparatif). Ainsi, les raisons pour lesquelles le Canada fait du commerce avec les États-Unis diffèrent de celles qui expliquent ses échanges avec l'Afrique du Sud (échanges intra-industrie et intra-entreprise, flux de biens différenciés c. exportations de ressources). C'est ce qui fait diverger les coefficients de l'Afrique du Sud des prédictions du modèle. La composition des exportations a de l'importance, de même que l'avantage comparatif du Canada dans des domaines précis pour des pays donnés. Une analyse régionale par secteur, comme celle présentée ci-dessous, nous permet donc de mieux comprendre les déterminants des exportations canadiennes.

En interprétant les résultats qui précèdent, il y a lieu de tenir compte des sommets atteints par les prix des produits de base, notamment les aliments et les métaux, qui sont les principaux produits d'exportation du Canada vers certains pays de l'échantillon. Toutefois, une vérification appropriée de la robustesse des résultats montre qu'en excluant 2007 de l'échantillon, nous obtenons une légère *augmentation* du facteur de surexportation vers les marchés émergents – c. à-d. que cet élément n'aurait aucun lien avec les événements de 2007. En outre, si la surexportation dans certains pays cette année-là peut être imputée aux prix plus élevés des produits de base, il y a plusieurs cas où la surexportation n'est pas dominée par ces produits. Globalement, en dépit de l'ampleur de ces chocs au niveau des prix, nous n'avons pas constaté qu'ils étaient le principal déterminant des résultats obtenus.

Profil de la performance du Canada en matière de compétitivité : examen de l'avantage comparatif du Canada dans les marchés émergents

L'analyse qui suit vise à élaborer un cadre d'analyse détaillé des échanges commerciaux du Canada avec certains pays d'intérêt. Pour répondre aux questions sur la performance du Canada, une analyse du commerce par secteur est requise et nous employons l'approche de l'avantage comparatif pour déceler le profil de compétitivité du Canada sur un marché donné. Nous comparons ensuite ces résultats avec les grandes tendances sectorielles de la compétitivité du Canada sur le marché mondial. L'analyse est complétée par un examen des circonstances propres à chaque endroit, ce qui permet de faire ressortir les secteurs où la performance du Canada dans un marché donné est relativement meilleure que la valeur de référence mondiale, révélant ainsi des exemples (leçons) qui pourraient être appliqués dans d'autres pays. Les secteurs où la performance relative est moins bonne peuvent, dans certains cas, se révéler

18 Une analyse des flux commerciaux par secteur pourrait éclairer la question en permettant de départager les produits de base et les produits industriels de pointe, qui ont probablement des profils commerciaux différents.

une source de débouchés potentiels et devenir la cible d'efforts de promotion commerciale.

Mesures de la compétitivité

Afin de mesurer la compétitivité des exportations canadiennes, nous avons fait appel à la notion d'**avantage comparatif révélé** (ACR)[19]. Remontant au motif invoqué à l'origine par David Ricardo pour expliquer le commerce international, cette notion découle simplement de l'observation que les pays devraient exporter les biens qu'ils réussissent relativement bien à produire, et importer le reste. Dans la mesure où le commerce mondial peut être expliqué par ce modèle ricardien simple, on peut faire valoir que les profils de compétitivité observés révèlent l'avantage comparatif sous-jacent grâce à une expérience en situation réelle[20].

Pour définir l'avantage comparatif, on suppose habituellement que si la part d'un bien dans les exportations du Canada vers un pays est plus élevée que la part du même bien dans les exportations mondiales vers ce pays, le Canada a alors un avantage comparatif révélé pour ce bien précis sur le marché de ce pays. Mais cet avantage sera contrebalancé par un désavantage dans un autre domaine puisque la somme des parts de tous les biens doit être égale à 1.

Ainsi, la part des exportations canadiennes de machines de construction, d'extraction minière et de levage en Afrique du Sud est de 7,7 p. 100, tandis que la part de ces produits dans les exportations mondiales vers l'Afrique du Sud est de 3,9 p. 100. Cela signifie que le Canada possède un avantage comparatif révélé pour les machines de construction, d'extraction minière et de levage en Afrique du Sud par rapport au reste du monde.

Pour calculer l'avantage comparatif, nous avons employé l'approche de l'ACR normalisé (ACRN)[21], qui permet de faire des comparaisons entre différents secteurs industriels, pays et périodes. Une valeur positive de l'ACRN indique un avantage comparé, tandis qu'une valeur négative correspond à un désavantage[22].

Établir les valeurs de référence : la compétitivité du Canada dans les marchés autres que les États-Unis

Afin d'établir une valeur de référence pour l'avantage comparatif du Canada dans les marchés émergents, nous avons comparé celui-ci au profil de l'ACR du Canada dans le reste du monde (qui, aux fins du présent article, est le marché mondial à l'exclusion des États-Unis), compte tenu du fait que les tendances de l'ACR du Canada dans le monde déterminées largement par l'importance disproportionnée des États-Unis dans le commerce extérieur canadien.

Le profil des exportations canadiennes vers le monde est très différent de celui de ses exportations vers les marchés autres que les États-Unis. L'indice ACRN montre qu'en 2006[23] (et de façon générale pour la période 2000-2006), le Canada avait un important avantage comparatif sur le marché mondial dans les secteurs de l'automobile, du bois et du papier, et de l'énergie; il avait un avantage limité dans les secteurs de l'aérospatiale, de l'agroalimentaire, et des métaux et minéraux[24], mais un léger désavantage dans les produits chimiques et les produits manufacturés

19 L'indice de Balassa (ACRB) a été conçu en 1965 pour mesurer l'ACR. Voir Balassa, « Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage », *Manchester School of Economics and Social Sciences*, vol. 33, p. 99-123, 1965.

20 Cette notion ricardienne aurait beaucoup de difficulté à expliquer le commerce moderne entre nations avancées. Elle demeure toutefois une simplification plausible pour des pays très différents (comme pour le commerce du Canada avec les marchés émergents). À noter aussi qu'en présence de barrières commerciales et de coût liés au commerce, l'ACR peut être interprété de façon plus précise comme étant une mesure de la compétitivité du secteur d'exportation d'un pays par rapport à celui d'un concurrent dans un marché donné, au lieu d'exprimer essentiellement l'avantage comparatif sous-jacent, et c'est exactement ce que nous avions l'intention de mesurer.

21 Yu, Cai et Lung, « The Normalized Revealed Comparative Advantage Index », *The Annals of Regional Science* vol. 43, nº 1, 2009.

22 À noter que l'ACRN est un indice symétrique et que la somme des indices ACRN pour tous les secteurs du commerce d'un pays est toujours égale à 0.

23 Comme nous analysons le commerce mondial par produit de la classification SH, la dernière année pour laquelle les données disponibles assurent une couverture suffisante du marché mondial est 2006. Il faut se rappeler que nous avons employé cette année de base en comparant les valeurs de référence aux résultats des pays individuels (pour la plupart desquels les données de 2008 sont disponibles), mais cela ne devrait pas invalider les comparaisons. Les résultats de l'ACRN diffèrent légèrement d'une année à l'autre, comme le révèle l'analyse pour la période 2000-2006. Toutefois, les changements sont habituellement limités et se situent vers le milieu de la distribution, pour les produits ayant un avantage modéré (positif ou négatif).

24 L'avantage observé dans le secteur des métaux et minéraux ne remonte qu'à 2006.

Avantage comparatif révélé normalisé (ACRN)

L'indice ACRN est une version améliorée de l'indice ACR de Balassa (ACRB). Il est symétrique, avec un point de neutralité de l'avantage comparatif égal à 0. Pour qu'un produit se trouve au point de neutralité ($\hat{E}^i_j$), la part de ce produit dans les exportations d'un pays vers une destination donnée devrait être exactement la même que sa part des exportations mondiales vers cette destination. Tout écart par rapport à ce point de neutralité traduit un avantage ou un désavantage comparatif. L'ACRN calcule cette déviation et la normalise selon la formule suivante :

$$NRCA^i_j = \Delta E^i_j / E = (E^i_j - \hat{E}^i_j) / E = E^i_j / E - E_j E^i / EE$$

où :

$NRCA^i_j$ = l'avantage comparatif du pays *i* pour le produit *j*

E^i_j = les exportations du bien *j* par le pays *i* vers une destination donnée

E^i = les exportations totales du pays *i* vers une destination donnée

E_j = les exportations mondiales du produit *j* vers une destination donnée

E = les exportations mondiales totales vers une destination donnée

Si $NRCA^i_j > 0$, le pays i a un avantage comparatif pour le produit *j*.

Si $NRCA^i_j < 0$, le pays i a un désavantage comparatif pour le produit *j*.

divers et, enfin, un désavantage important dans le secteur des machines et du matériel électriques.

En excluant les États-Unis, le profil de l'ACRN dans le reste du monde est passablement différent (figure 5). L'avantage comparatif du Canada dans les secteurs de l'agroalimentaire, des métaux et minéraux et de l'aérospatiale augmente considérablement, tandis que le pays conserve son avantage dans le secteur du bois et du papier. En revanche, les produits de l'automobile et, notamment, l'énergie deviennent des secteurs où il y a désavantage comparatif; dans le secteur des machines et du matériel électriques, le désavantage est encore plus marqué qu'avant. Ces changements sont le reflet des différents domaines de spécialisation du Canada hors du marché américain.

En raison de leur taille colossale et de leur nature particulière, les relations commerciales entre le Canada et les États-Unis dominent les profils d'ACR du Canada partout dans le monde. Ainsi, l'ACR du Canada dans le secteur de l'énergie sur le marché américain permet au Canada d'afficher un ACR élevé dans ce secteur ailleurs dans le monde; pourtant, le Canada est très désavantagé dans ses exportations d'énergie vers le reste du monde (figures 4 et 5). On peut s'étonner de penser que l'énergie (ou les produits de l'automobile) puisse être un domaine de désavantage comparatif pour le Canada. Mais cela s'explique facilement en comparant la part de l'énergie dans les exportations mondiales du Canada (21,1 p. 100) avec la même part une fois le marché américain exclu (4,8 p. 100). Précisons que la part de l'énergie dans l'ensemble des exportations mondiales est de 15,0 p. 100. À l'opposé, si l'avantage comparatif du Canada dans le secteur des métaux et minéraux semble très faible sur le marché mondial, ce secteur affiche une performance étonnante dans les marchés autres que es États-Unis. À nouveau, cela est dû à l'écart notable entre la part du secteur des métaux et minéraux dans les exportations canadiennes vers le monde (13,0 p. 100) et la même part en excluant le marché américain (19,5 p. 100).

Afin de solutionner ce problème de comparabilité et d'analyser adéquatement la performance des exportations canadiennes dans les marchés émergents, nous avons retenu l'ACRN du Canada dans le monde à l'exclusion des États-Unis aux fins de l'étude. La figure 5 montre donc les valeurs de

FIGURE 4
Profils de l'ACRN du Canada dans le monde

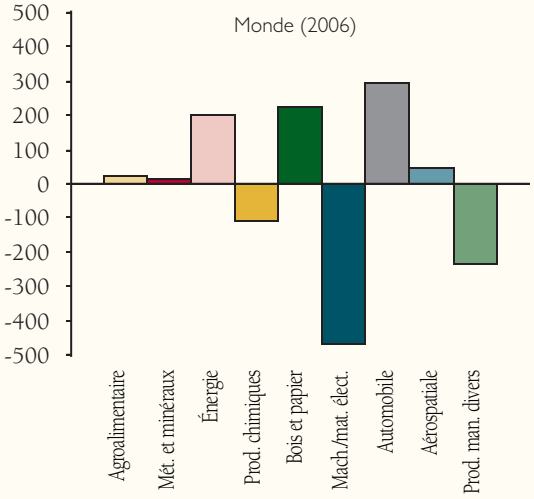
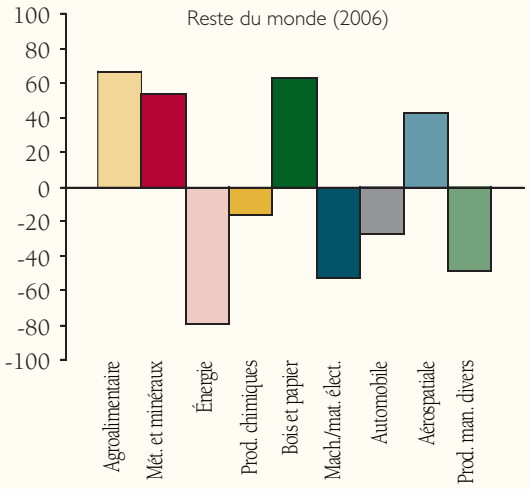


FIGURE 5
Profils de l'ACRN du Canada dans le reste du monde (à l'exclusion des États-Unis)



référence appropriées pour notre comparaison. Par souci de brièveté, nous l'appellerons 'profil de l'avantage comparatif mondial du Canada' dans le reste de l'étude.

Analyse globale et analyse détaillée

La ventilation en neuf secteurs évoquée précédemment peut masquer des renseignements d'importance cruciale. Ainsi, le Canada possède naturellement un avantage comparatif pour la production du blé dans le monde, lequel devrait se traduire par une plus grande compétitivité dans ce domaine – l'agrégation avec le reste du secteur agroalimentaire dissimule ce fait (figure 4). À l'opposé, même si le Canada accuse un désavantage comparatif dans le secteur des produits chimiques, une analyse de l'ACR à un niveau plus désagrégé montre un avantage comparatif significatif dans les engrais (tableau 6); de façon similaire, l'ACR du Canada dans le secteur des métaux et minéraux sur le marché mondial est négatif entre 2000 et 2005. Cependant, au cours de cette période, le Canada détenait clairement un avantage pour l'aluminium, le nickel et les articles connexes, ainsi que pour le zinc. Par conséquent, un examen plus désagrégé est utile car il permet de faire ressortir les nuances dans les résultats présentés.

Pour faire en sorte que l'analyse soit informative, tout en n'étant pas trop complexe à réaliser, nous avons donc envisagé deux types de ventilation sectorielle : une première agrégation en neuf grands secteurs, tel qu'examinée précédemment, et une analyse plus détaillée à l'aide du système de classification regroupée du commerce (CTC) du MAECI, qui comprend 53 produits. Cette analyse plus détaillée à l'aide du CTC permet souvent d'obtenir des renseignements qui n'apparaîtraient pas à un niveau d'agrégation plus élevé[25].

Le tableau 6 renferme un classement des dix principaux produits du Canada selon leur niveau d'avantage comparatif dans les marchés hors États-Unis (parmi les 53 produits de la CTC).

L'avantage du Canada dans les secteurs du bois et de la pâte de bois, des céréales et des graines, du nickel, de l'aérospatiale, des minerais, ainsi que de la viande, du poisson et des animaux vivants est présent tant sur le marché mondial que sur les marchés autres que les États-Unis. Les ACRN les plus bas dans le reste du monde se retrouvent dans les secteurs de l'énergie, des textiles, des produits de l'automobile, du fer et de l'acier et des produits connexes, ainsi que dans le secteur du matériel électrique et électronique pour les TIC. Le Canada a un certain avantage pour

25 Cependant, en raison du volume d'information, nous ferons seulement état de ces résultats dans le texte. Ils sont disponibles pour les pays individuels sur demande.

TABLEAU 6
Dix plus importants produits selon l'avantage comparatif révélé normalisé (ACRN) du Canada dans les marchés autres que les États-Unis, 2006

CTC	Nomenclature de la CTC	ACRN	Rang
C44	Bois et pâte de bois	55,90	1
C10	Céréales et graines, y compris le colza	54,15	2
C75	Nickel et articles connexes	42,12	3
C88	Arospatiale	41,88	4
C26	Minerais et concentrés	33,64	5
C02	Viande, poisson, animaux vivants et produits connexes	23,45	6
C31	Engrais	12,96	7
C84.4	Machines de production d'énergie	11,20	8
C28	Produits chimiques inorganiques, y compris l'uranium	10,77	9
C07	Légumes, légumineuses et arbres et plantes vivants	6,91	10

les engrais, les machines de production d'énergie et les produits chimiques inorganiques.

Analyse de la compétitivité régionale par secteur

Une analyse au niveau des pays individuels est nécessaire pour comparer le profil de la performance des exportations du Canada dans certains pays à la valeur de référence du marché mondial. À cette fin, nous avons évalué la compétitivité par secteur au niveau plus agrégé (ventilation en neuf secteurs) et au niveau détaillé (les 53 produits de la CTC) à l'aide de l'ACRN, en évaluant les exportations canadiennes par rapport aux exportations mondiales vers les pays en question. À noter que certains produits (énergie, produits de l'automobile et produits de l'aérospatiale) constituent des secteurs en soi en raison de leur taille et de leur importance.

Aux fins de l'analyse, nos avons choisi quinze grands marchés émergents dans cinq régions, tous figurant dans les vingt principales destinations des exportations de marchandises canadiennes dans les marchés émergents. Nous avons utilisé des données sur les importations de chaque pays[26] afin d'établir un profil de compétitivité, en précisant les avantages et les désavantages par secteur. En comparant ces résultats au profil de l'avantage comparatif du Canada dans le monde, nous avons repéré des secteurs où la performance est meilleure que prévue, en parlant de « surexportation » dans leur cas et de « sous-exportation » dans les autres cas. Une surexportation peut fournir des leçons utiles pour la promotion du commerce dans les pays voisins ou comparables, tandis qu'une sous-exportation peut indiquer qu'il y a un potentiel à exploiter[27].

Puisque nous définissons l'avantage comparatif comme étant une proportion plus élevée d'un produit dans les exportations canadiennes vers un pays que la proportion correspondante des exportations mondiales vers ce pays, voici certaines des causes qui pourraient expliquer la sous-exportation d'un produit donné dans un marché en particulier :

- une offre locale abondante des principaux produits du secteur, qui se traduit par une composition inhabituelle des produits importés (p. ex. la Russie importera des métaux, mais non du nickel qui se trouve localement en abondance);
- une offre régionale abondante des principaux produits du secteur, qui fait que des importations en provenance de cette région remplacent des importations provenant du Canada;

26 Les sources de données sur les pays et les classifications diffèrent légèrement d'un pays et d'une région à l'autre. Voici les sources de données sur les importations et les classifications employées dans l'analyse de l'ACRN : ONU, Comtrade (Monde : SH1996; É.A.U. : SH2002; Algérie, Égypte et Arabie saoudite : SH2007); organismes de statistique nationaux par le truchement de l'Atlas du commerce mondial (Chine, Inde, Indonésie, Malaisie, Mexique, Brésil, Venezuela, Colombie, Russie, Turquie, Afrique du Sud : SH2007).

27 Un profil de commerce ricardien théoriquement optimal révélerait une forte variance d'un secteur à l'autre, indiquant une exploitation habile des avantages dans certains secteurs, combinée à l'absence de présence dans d'autres. En pratique, un certain nivellement de ce profil devrait se produire en raison de la différenciation des produits et d'autres motifs de faire du commerce.

Guide des graphiques et de l'analyse de l'avantage comparatif

- Dans les graphiques sur l'avantage comparatif, nous avons utilisé des colonnes de couleur pour montrer l'avantage/désavantage sectoriel du Canada dans un pays, tandis que la surface délimitée en noir indique la valeur de référence mondiale. L'accent est mis sur l'écart entre les deux (c.-à-d. la surexportation/sous-exportation) lorsque cet écart est significatif.
  - Les colonnes au-dessus de la ligne 0 indiquent un avantage comparatif positif.
  - Les colonnes sous la ligne 0 indiquent un avantage comparatif négatif.
  - Si l'avantage local (colonne de couleur) est largement supérieur à la valeur de référence mondiale (encadré noir) dans un secteur, le Canada surexporte dans ce secteur.
  - Si l'avantage local est largement inférieur à la valeur de référence mondiale, le Canada sous-exporte dans ce secteur.
- Tous les avantages et désavantages sont relatifs et leur somme est égale à 0 dans les graphiques.
- Il peut y avoir sous-exportation dans des secteurs montrant un avantage positif sur un marché particulier si la performance dans ce secteur est inférieure à la performance mondiale.
- De même, il peut y avoir surexportation dans un secteur ayant un avantage négatif si la performance de ce secteur dépasse la valeur de référence mondiale.

- la présence d'accords de libre-échange locaux, qui font qu'il est moins coûteux d'importer d'un partenaire que du Canada (détournement de commerce);
- des barrières non tarifaires qui touchent davantage le Canada que d'autres exportateurs;
- le profil mondial du Canada dans ce secteur (p. ex. l'aérospatiale) est principalement dicté par d'autres pays qui ne ressemblent pas au pays en question;
- une importante surexportation dans un autre secteur (dominant) du même pays;
- une information ou une sensibilisation insuffisante aux occasions qui existent dans ce pays.

Préciser quel facteur parmi ces derniers est pertinent pour un marché donné nécessiterait un effort supplémentaire, en faisant appel aux connaissances des marchés locaux acquises par le Service des délégués commerciaux. Les situations où des occasions sont inexploitées à cause d'une information insuffisante sont celles qui présentent le plus d'intérêt, bien que les répercussions des préférences ou des barrières commerciales soient aussi pertinentes à l'élaboration de la politique commerciale du Canada.

Dans l'analyse individuelle par pays, les **rangs (valeurs +/-)** indiquent la position relative du produit au classement de la compétitivité locale par rapport au classement mondial. Plus le rang est positif, plus un produit est surexporté sur ce marché, avec un rang maximal possible de +52 (il y a 53 produits au total). Suivre l'évolution de ces rangs est l'une des principales façons qui nous a permis de préciser s'il y avait surexportation ou sous-exportation[28].

Lorsqu'on examine uniquement l'avantage comparatif, il est utile de faire référence aux « dix premiers rangs locaux », qui sont les dix premiers produits au palmarès local de la compétitivité.

L'Asie

L'Asie est une région clé du monde émergent. C'est là où l'on retrouve les plus importants cas de réussite de développement économique dans l'histoire : le Japon et les quatre tigres asiatiques, qui servent de modèles aux économies voisines. Établir une solide présence

28 L'analyse de l'évolution des classements vient compléter celle des graphiques parce que les deux profils ne sont pas directement comparables en termes numériques (différents axes sont utilisés sur les graphiques pour représenter les ordres de grandeur relatifs).

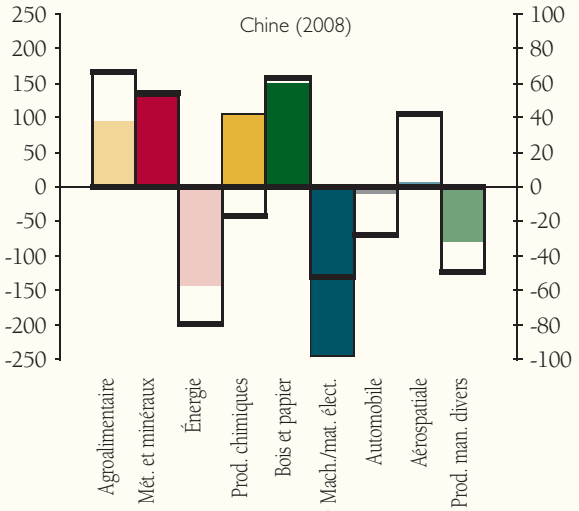
en Asie est un élément essentiel de la perspective à long terme de toute nation exportatrice. L'analyse de gravité présentée plus tôt montre globalement une surexportation considérable du Canada en Asie.

Nous allons examiner en détail les exportations canadiennes dans quatre marchés émergents clés d'Asie: la **Chine**, l'**Inde**, l'**Indonésie** et la **Malaisie.** L'évolution des neuf grands secteurs de compétitivité canadienne dans ces pays est illustrée dans les graphiques qui suivent. Après une analyse des tendances communes qui ressortent de ces graphiques, nous faisons un examen par pays ainsi qu'une brève analyse au niveau de la classification détaillée en 53 produits (CTC).

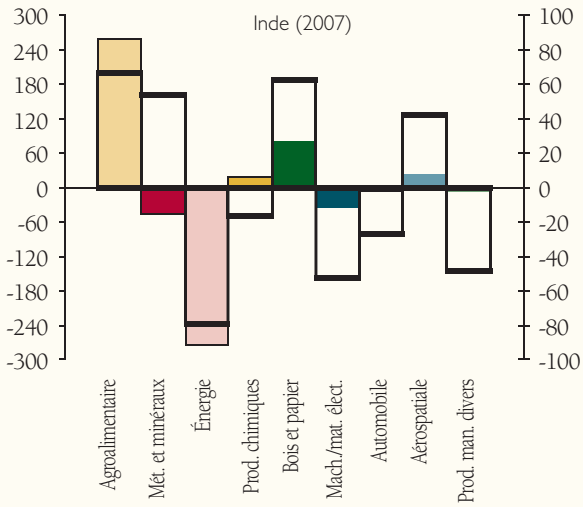
Thèmes communs

- À l'exception de la Chine, le secteur où nous avons la compétitivité la plus grande dans ces pays est l'agroalimentaire : la performance du Canada y est

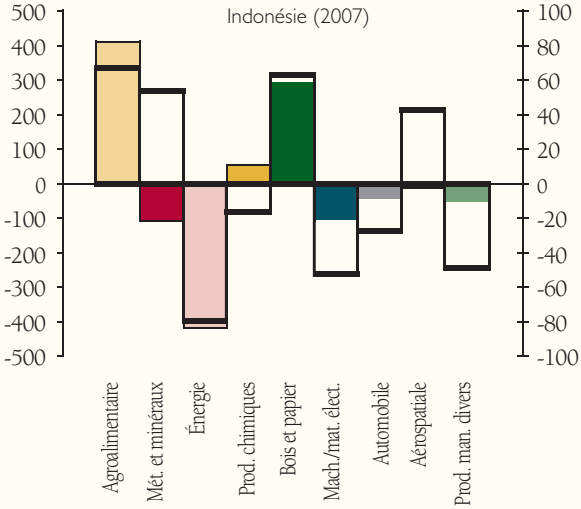
Avantage comparatif révélé normalisé (ACRN) dans certains pays d'Asie



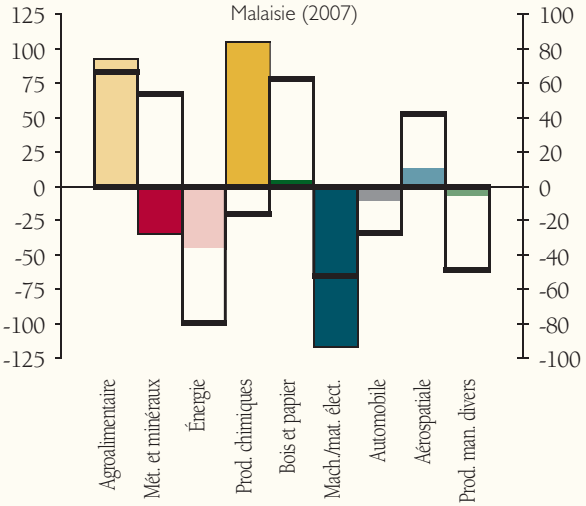
Le cadre noir représente la valeur de référence mondiale (axe de droite). Les barres de couleur correspondent au pays (axe de gauche).



Le cadre noir représente la valeur de référence mondiale (axe de droite). Les barres de couleur correspondent au pays (axe de gauche).



Le cadre noir représente la valeur de référence mondiale (axe de droite). Les barres de couleur correspondent au pays (axe de gauche).



Le cadre noir représente la valeur de référence mondiale (axe de droite). Les barres de couleur correspondent au pays (axe de gauche).

égale, et parfois supérieure, à sa performance dans le reste du monde.

- Le Canada a tendance à surexporter dans le secteur des produits chimiques, montrant un ACRN positif pour les quatre pays, et en particulier la Chine et la Malaisie, tandis qu'il subit un désavantage dans ce secteur dans le reste du monde.
- Par contre, le secteur des métaux et minéraux sous-exporte vers les pays asiatiques en comparaison de la performance du Canada dans le reste du monde, à l'exception notable de la Chine où ce secteur possédait le second avantage le plus marqué en 2008.
- Le secteur du bois et du papier sous-exporte en Inde et en Malaisie, mais les exportations correspondent à peu près à la valeur de référence ailleurs.
- La compétitivité du secteur de l'aérospatiale en Asie pourrait être améliorée, puisque nous sous-exportons dans ce secteur par rapport à la valeur de référence.
- Le secteur des produits manufacturés divers surexporte en Inde, en Indonésie et en Malaisie, mais non en Chine.
- Le secteur des produits de l'automobile surexporte légèrement vers les quatre pays.
- Les exportations du secteur des machines et du matériel électriques dépassent la valeur de référence mondiale pour l'Inde et l'Indonésie, mais il y a une sous-exportation marquée en Chine et en Malaisie.

1.1 La Chine

Principales surexportations	Principales sous-exportations
• Produits chimiques organiques	• Produits chimiques inorganiques (y compris l'uranium)
• Soufre, sels et minéraux	• Machines de production d'énergie
• Gras, huiles, aliments pour animaux	• Papier et imprimés
• Caoutchouc et produits connexes	• Pierres et métaux précieux

La Chine est, de loin, le principal partenaire du Canada pour le commerce des marchandises parmi les marchés émergents et arrive au second rang pour l'ensemble de nos échanges commerciaux. Ce pays est la quatrième destination en importance des exportations canadiennes et se classe au second rang des sources d'importations au Canada.

Les principaux produits surexportés par rapport à l'avantage comparatif mondial du Canada dans le secteur des **produits chimiques** sont les produits chimiques organiques (+38 par rapport à la valeur de référence), le caoutchouc et les produits connexes (+23) et les engrais (+3), bien que cette performance soit assombrie par une sous-exportation de produits chimiques inorganiques (-26 par rapport à la valeur de référence). Dans le secteur des **métaux et minéraux**, le soufre, les sels et les minéraux sont surexportés (+11), mais les pierres et métaux précieux sont sous-exportés (-27). Dans le secteur agroalimentaire, les gras, les huiles et les aliments pour animaux sont surexportés (+15), bien que la performance soit globalement inférieure à la valeur de référence. Les exportations de **produits de l'automobile** sont moins désavantagées dans cette région qu'à l'échelle mondiale, c'est-à-dire qu'ils y sont surexportés (+8).

Le papier et les imprimés sont sous-exportés (-21), ce qui réduit la compétitivité du secteur du **bois et du papier**, bien que le bois et la pâte de bois affichent une bonne performance qui permet au secteur d'atteindre la parité. Les machines de production d'énergie sont sensiblement sous-exportées (-30), comme les machines de construction, d'extraction minière et de levage (-21), ce qui abaisse la compétitivité de notre secteur des **machines et du matériel électriques**. À noter que le Canada possédait un fort avantage comparatif pour les machines de production d'énergie en 2000, avantage qu'il a conservé (mais en baisse) jusqu'en 2008, année où il est disparu.

Élément significatif, entre 2000 et 2008, la performance du Canada dans les secteurs de l'aérospatiale et de l'automobile s'est détériorée (les deux avaient un avantage comparatif entre 2000 et 2003), alors que notre compétitivité dans les secteurs des métaux et minéraux et des produits chimiques est allée en augmentant. Cela pourrait indiquer que la Chine progresse dans la chaîne de valeur et fabrique ses propres produits dans les secteurs de l'aérospatiale et de l'automobile en utilisant des matières premières impor-

tées. Si le Canada conserve un important avantage comparatif dans le secteur des céréales et des graines, il a diminué depuis 2000. Par contre, l'avantage que nous avons dans le cas du soufre, des sels et des minéraux a augmenté au cours des huit dernières années.

1.2 L'Inde

Principales surexportations	Principales sous-exportations
• Légumes, légumineuses, arbres et plantes	• Viande, poisson, animaux et produits connexes
• Papier et imprimés	• Produits chimiques inorganiques (y compris l'uranium)
• Machines de construction, d'extraction minière et de levage	• Pierres et métaux précieux
• Engrais	• Machines de production d'énergie

L'Inde est la quatrième plus importante destination des exportations de marchandises du Canada parmi les marchés émergents. En 2008, ce pays arrivait au second rang pour les exportations d'engrais et de légumes canadiens, après les États-Unis.

Les principaux produits surexportés en Inde sont les légumes et les légumineuses (+9 par rapport à la valeur de référence), qui sont à l'origine de notre avantage dans le secteur **agroalimentaire**, les engrais (+5) dans le **secteur des produits chimiques**, et les machines de construction, d'extraction minière et de levage (+8), qui contribuent à rehausser notre performance dans le secteur des **machines et du matériel électriques**. Le papier et les imprimés sont surexportés (+8), mais il y a sous-exportation de bois et de pâte (-6), ce qui entraîne une sous-exportation globale dans le secteur du **bois et du papier**. De façon similaire, les exportations moins élevées que prévu de viande, de poisson, d'animaux et de produits connexes, de produits chimiques inorganiques et de machines de production d'énergie atténuent notre avantage dans les secteurs de l'**agroalimentaire**, des **produits chimiques** et des **machines et du matériel électriques**, respectivement. La sous-exportation de **métaux et minéraux** accuse un écart significatif par rapport à la valeur de référence, sous l'effet notamment d'une sous-exportation de pierres et de métaux précieux (-39).

La performance du Canada dans le secteur du bois et du papier s'est généralement détériorée depuis 2000 en dépit de notre forte compétitivité dans le sous-secteur du papier et des imprimés. Cependant, la situation s'est généralement améliorée dans le secteur des métaux et minéraux, (sauf en 2007). L'avantage que nous possédons dans le secteur agroalimentaire s'est nettement amélioré en 2007 (mettant fin à des années de déclin), ce qui est attribuable aux légumes et légumineuses ainsi qu'aux céréales et oléagineux. En 2007, le Canada était la principale source d'importations de légumes et légumineuses en Inde, détenant 37,7 p. 100 du marché d'importation de ce pays.

1.3 L'Indonésie

Principales surexportations	Principales sous-exportations
• Préparations de fruits et légumes	• Aérospatiale
• Instruments scientifiques divers	• Machines de production d'énergie
• Machines de construction, d'extraction minière et de levage	• Viande, poisson, animaux et produits connexes
• Jouets et matériel de sport	• Minerais et concentrés

L'Indonésie est le septième marché d'exportations de marchandises pour le Canada parmi les pays en émergence. Ce pays est un gros importateur de céréales canadiennes – le Canada arrive au premier rang des sources d'importations d'engrais et de pâte de bois en Indonésie.

Bien que la tendance générale de la compétitivité canadienne en Indonésie soit très semblable à celle observée en Inde, on relève certaines différences au niveau de la classification détaillée des produits. Ainsi, il y a une surexportation importante de jouets et de matériel de sport (+21 par rapport à la valeur de référence) et d'instruments scientifiques divers (non médicaux/optiques) (+6), ces deux groupes contribuant à la surexportation enregistrée dans le secteur des **produits manufacturés divers**. Comme en Inde, la surexportation de machines de construction, d'extraction minière et de levage (+12) est à l'origine de la surexportation dans le secteur des

machines et du matériel électriques; la sous-exportation de machines de production d'énergie (-25) limite notre compétitivité dans ce secteur. Les préparations de fruits et légumes (+17) figurent parmi les principales surexportations en Indonésie dans le secteur **agroalimentaire** (les céréales viennent au premier rang), mais il y a sous-exportation de viande, de poisson, d'animaux et de produits connexes (-24). La faible compétitivité observée dans le sous-secteur des minerais et concentrés (-13) explique la sous-exportation du secteur des **métaux et minéraux**; il y a une sous-exportation considérable dans le secteur de l'**aérospatiale** (-34).

Même si le Canada est très concurrentiel sur le marché du bois et de la pâte de bois (au premier rang du classement des 53 produits de la CTC), il faut souligner la présence d'un avantage important pour ce secteur dans un pays où le bois se trouve en abondance. Le Canada est le principal fournisseur de pâte de bois (chimique et mécanique) en Indonésie (qui en a importé pour une valeur de 1,6 milliard de dollars en 2008, dont près de 20 p. 100 provenait du Canada). Nos exportateurs pourraient tirer une leçon importante du fait que la pâte de bois arrive au second rang (sur 53 produits) et que nous détenons une part élevée du marché des importations de bois et de papier de l'Indonésie.

La compétitivité du secteur des produits chimiques est allée en augmentant entre 2000 et 2007, devenant positive en 2004. La performance du secteur des machines et du matériel électriques s'est aussi améliorée, mais l'important avantage dont disposait le Canada dans le secteur du bois et du papier, qui diminuait depuis 2000, a recommencé à augmenter en 2006 et 2007.

1.4 La Malaisie

Principales surexportations	Principales sous-exportations
• Plastiques	• Pierres et métaux précieux
• Engrais	• Papier et imprimés
• Gras, huiles, aliments pour animaux	• Minerais et concentrés
• Zinc et articles connexes	• Viande, poisson, animaux et produits connexes

La Malaisie est la treizième destination en importance pour les exportations de marchandises du Canada parmi les marchés émergents.

Les principaux produits surexportés en Malaisie sont les plastiques (+38 par rapport à la valeur de référence) et les engrais (+6), deux groupes qui expliquent la performance impressionnante du Canada dans le secteur des **produits chimiques** et qui pourraient comporter certaines leçons pour d'autres destinations. La surexportation de gras, d'huiles et d'aliments pour animaux (+18) et de préparations de fruits et légumes (+12) profite à notre secteur **agroalimentaire**, qui affiche une performance plus élevée que prévue.

Les principales sous-exportations en Malaisie sont notamment les pierres et métaux précieux (-34) et les minerais et concentrés (-26), se soldant par un désavantage relatif dans le secteur des **métaux et minéraux**; la performance observée pour le papier et les imprimés (-26) est responsable de la sous-exportation du secteur du bois et du papier. La viande, le poisson, les animaux et les produits connexes sont aussi sous-exportés, ce qui vient limiter l'avantage du Canada dans le secteur **agroalimentaire**.

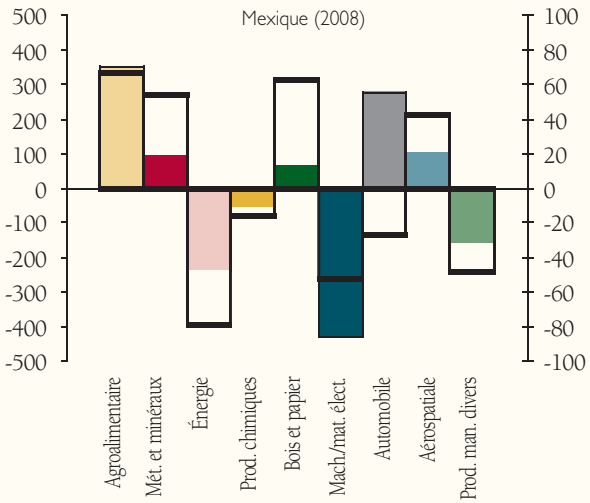
La compétitivité canadienne dans le secteur des produits chimiques a augmenté progressivement, ce qui est principalement attribuable aux engrais. Dans l'intervalle, l'avantage du Canada dans le secteur du bois et du papier est allé en diminuant, comme nous l'avons déjà observé pour les autres destinations en Asie. Le désavantage que nous accusons dan le secteur des métaux et minéraux s'est aggravé au cours de la période 2003-2007.

Le sérieux désavantage constaté dans le secteur des **machines et du matériel électriques** (en dépit du fait que le matériel électrique et électronique arrive au second rang des exportations canadiennes de marchandises en Malaisie) donne une idée de la taille du marché d'importation en Malaisie dans ce secteur. Celui-ci arrive au premier rang des secteurs d'importation en Malaisie et pourrait receler des débouchés inexploités.

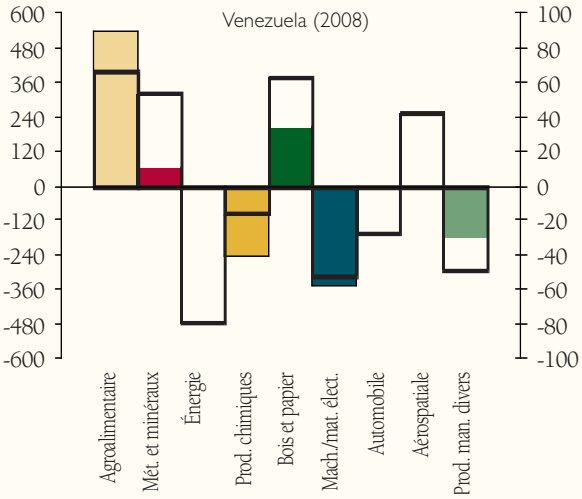
2. L'Amérique latine et les Caraïbes (ALC)

Une présence plus active dans les Amériques constitue une priorité pour le gouvernement du Canada. Le modèle de gravité a révélé une certaine sous-exportation vers l'ensemble de cette région et notamment au Brésil. Bien qu'il y ait de fortes variations parmi les pays examinés, certaines tendances générales ressortent quant à l'avantage comparatif dans la région. Nous avons étudié en détail les exportations canadiennes vers quatre pays clés de l'ALC : le **Mexique**, le **Brésil**, le **Venezuela** et la **Colombie**.

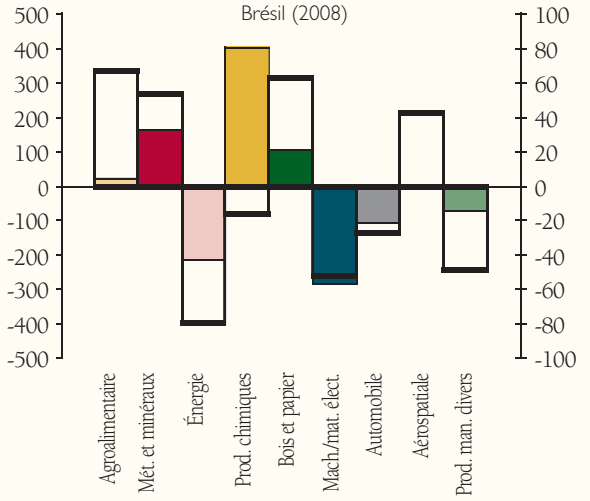
Avantage comparatif révélé normalisé (ACRN) dans certains pays d'Amérique latine et des Caraïbes



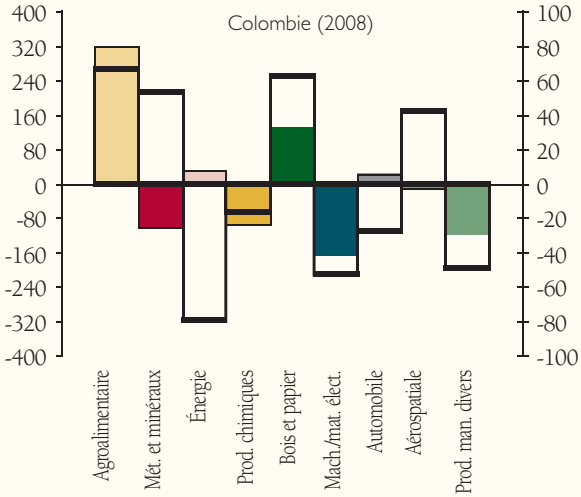
Le cadre noir représente la valeur de référence mondiale (axe de droite). Les barres de couleur correspondent au pays (axe de gauche).



Le cadre noir représente la valeur de référence mondiale (axe de droite). Les barres de couleur correspondent au pays (axe de gauche).



Le cadre noir représente la valeur de référence mondiale (axe de droite). Les barres de couleur correspondent au pays (axe de gauche).



Le cadre noir représente la valeur de référence mondiale (axe de droite). Les barres de couleur correspondent au pays (axe de gauche).

Thèmes communs

- Les exportations canadiennes au Brésil montrent un profil de compétitivité différent de celui des autres pays étudiés dans la région de l'ALC. Les points saillants sont un commerce plus grand que prévu dans les produits chimiques (principalement les engrais) mais moindre que prévu dans le secteur agroalimentaire par rapport à notre avantage comparatif à l'échelle mondiale.
- Pour les trois autres pays, le secteur agroalimentaire est très concurrentiel dans la région de l'ALC, même en regard de la forte performance du Canada à l'échelle mondiale. Cela s'explique par l'avantage que possède le Canada pour les céréales et les graines (y compris le canola) et les légumes et légumineuses.
- À l'exception du Brésil, le secteur des produits chimiques performe au niveau prévu ou affiche une sous-exportation par rapport à la tendance mondiale (en particulier au Venezuela). La compétitivité négative dans ce domaine persiste en dépit de la compétitivité des engrais au Mexique et en Colombie, où ce produit se classe parmi les dix premiers.
- Les métaux et minéraux sont sous-exportés vers tous les pays mais montrent néanmoins un avantage comparatif positif, sauf dans le cas de la Colombie. La nature des minéraux et métaux exportés varie selon le pays.
- L'énergie est légèrement surexportée vers ces marchés, et notamment en Colombie.
- Les exportations de bois et de papier sont moins avantagées qu'à l'échelle mondiale, en particulier au Mexique.
- À l'exception du Brésil, les produits de l'automobile sont largement surexportés, en particulier au Mexique. Il y a par contre sous-exportation des produits de l'aérospatiale, mais moins dans le cas du Mexique.
- Les produits manufacturés divers semblent moins désavantagés au Brésil que dans le reste de la région de l'ALC ou qu'à l'échelle mondiale.

2.1 Le Mexique

Principales surexportations	Principales sous-exportations
• Produits de l'automobile	• Machines de production d'énergie
• Fer et acier et produits connexes	• Produits chimiques inorganiques (y compris l'uranium)
• Autres produits de l'industrie chimique	• Nickel et articles connexes
• Machines de construction, d'extraction minière et de levage	• Minerais et concentrés

Le Mexique est la deuxième destination en importance des exportations de marchandises du Canada dans les marchés émergents et notre cinquième partenaire à l'échelle mondiale pour ce qui est du commerce des marchandises.

Au niveau détaillé, les exportations canadiennes au Mexique montrent une variabilité considérable par rapport aux profils mondiaux. Les exportations de **métaux et minéraux** se démarquent par un avantage important pour le fer, l'acier et les produits connexes (+46 par rapport à la valeur de référence); cependant, une sous-exportation de nickel et d'articles connexes (-13) et de minerais et concentrés (-13) entraîne une sous-exportation générale dans ce secteur. Notre performance dans le secteur des **machines et matériel électriques** fait ressortir une dichotomie similaire – alors qu'il y a surexportation de machines de construction (+13), il y a sous-exportation de machines de production d'énergie (-35), résultant en une sous-exportation nette par rapport à la valeur de référence mondiale. La performance avoisinant la valeur de référence pour les **produits chimiques** dissimule une surexportation de certains produits, par exemple les autres produits de l'industrie chimique (+36) et une sous-exportation des produits chimiques inorganiques (-25).

Le **secteur de l'automobile** (où le Canada n'est généralement pas concurrentiel à l'échelle mondiale) affiche une solide performance au Mexique (+49 par rapport à la valeur de référence) en raison de l'intégration du marché nord-américain. Au niveau détaillé, on constate que les produits de l'automobile arrivent au second rang parmi les 53 produits de la

CTC, mais notre avantage dans ce domaine est en déclin depuis quelques années. Le **secteur de l'aérospatiale** est généralement sous-performant dans les pays étudiés de la région de l'ALC, mais il occupe le troisième rang sur 53 produits (un classement nettement plus élevé qu'avant 2008) au Mexique.

2.2 Le Brésil

Principales surexportations	Principales sous-exportations
• Engrais	• Machines de production d'énergie
• Soufre, sels et minéraux	• Minerais et concentrés
• Papier et imprimés	• Produits chimiques inorganiques (y compris l'uranium)
	• Viande, poisson, animaux et produits connexes
	• Bois et pâte de bois

Le Brésil, qui possède la plus grande économie dans la région, est le troisième marché d'exportation de marchandises du Canada parmi les pays en émergence.

Au Brésil, le secteur **agroalimentaire** affiche une sérieuse sous-exportation par rapport à la valeur de référence mondiale, avec un ACRN approchant zéro. Cette situation est principalement attribuable à la faiblesse des exportations de viande, de poisson, d'animaux et de produits connexes (-25 par rapport à la valeur de référence). Le secteur des **produits chimiques** montre un avantage comparatif inhabituellement élevé qui, combiné à une valeur de référence négative, entraîne une importante surexportation. Celle-ci touche principalement les engrais (+6), bien qu'il y ait sous-exportation de produits chimiques inorganiques (-27). L'avantage propre aux engrais a augmenté de façon spectaculaire au cours des huit dernières années; en effet, il était négatif en 2000.

La même année, le Canada était concurrentiel sur le marché brésilien dans le secteur des **machines et du matériel électriques**. Toutefois, en 2008, il accusait un léger désavantage dans ce secteur, près de la valeur de référence mondiale, ce qui est en partie attribuable à une sous-exportation de machines de production d'énergie (-35). Dans le secteur des métaux et minéraux, le soufre, les sels et les minéraux étaient surexportés au Brésil (+12), mais il y avait sous-exportation de minerais et concentrés (-32). La compétitivité du secteur du **bois et du papier** tirait de l'arrière sur notre performance dans le reste du monde; néanmoins, le tableau qui ressort est partagé : il y a surexportation de papier et d'imprimés (+8), mais sous-exportation de bois et de pâte de bois (-16).

Certains autre produits sont surexportés, notamment les navires et bateaux, l'ameublement et la literie, les instruments scientifiques divers (non médicaux/optiques), qui entrent tous dans le secteur des **produits manufacturés divers**, tandis qu'il y avait une sous-exportation considérable dans le secteur de l'**aérospatiale.**

2.3 Le Venezuela

Principales surexportations	Principales sous-exportations
• Préparations de fruits et légumes	• Machines de production d'énergie
• Papier et imprimés	• Engrais
• Énergie	• Produits chimiques inorganiques (y compris l'uranium)
	• Bois et pâte de bois

Le Venezuela est notre plus important marché pour les céréales dans l'hémisphère occidental après les États-Unis. Il arrive au onzième rang des pays en émergence comme destination des exportations canadiennes de marchandises.

Dans le secteur **agroalimentaire**, nos exportations de céréales dominent, tel que prévu, mais c'est la compétitivité élevée des préparations de fruits et légumes (+17) qui retient l'attention. Le secteur canadien de l'**énergie** semble surexporter également au Venezuela (+31). Dans l'ensemble, la performance du secteur des **métaux et minéraux** est inférieure à la valeur de référence, en partie à cause d'une sous-exportation de nickel (-6). Le papier et les imprimés sont surexportés (+9), mais la sous-exportation de bois et de pâte de bois entraîne une sous-exportation générale dans le secteur du **bois et du papier.** La sous-exportation d'engrais (-24) et de produits chimiques inorganiques

(-18) explique la performance plus faible du secteur des produits chimiques, mais la sous-exportation de machines de production d'énergie (-25) n'empêche pas les exportations du secteur des **machines et du matériel électriques** d'être à parité avec la valeur de référence mondiale.

La compétitivité des secteurs de l'**aérospatiale** et de l'**automobile** se situe autour de zéro, ce qui traduit une performance meilleure que prévue pour l'automobile mais inférieure à la valeur de référence pour l'aérospatiale. Cependant, entre 2000 et 2005, notre pays possédait un avantage beaucoup plus grand dans ses exportations de produits de l'automobile qu'en 2008. Le matériel ferroviaire et les pièces de même que les instruments scientifiques divers (non médicaux/optiques) ont obtenu une performance meilleure que prévu dans le secteur des **produits manufacturés divers.**

2.4 La Colombie

Principales surexportations	Principales sous-exportations
• Énergie	• Aérospatiale
• Produits de l'automobile	• Aluminium
• Cuivre et articles connexes	• Produits chimiques inorganiques (y compris l'uranium)
• Papier et imprimés	• Bois et pâte de bois
• Produits laitiers, œufs et miel	• Minerais et concentrés

La Colombie occupe le dix-huitième rang parmi les destinations des exportations de marchandises canadiennes dans le groupe de pays émergents.

En Colombie, nous avons observé dans le secteur **agroalimentaire** que les produits laitiers, les œufs et le miel, un groupe où le Canada est désavantagé sur le marché mondial, se classent parmi les dix exportations les plus compétitives (+20), malgré la compétitivité de moins en moins grande du secteur. Parmi les **métaux et minéraux,** les exportations de cuivre en Colombie montrent une très grande compétitivité (+37) en comparaison de notre performance au niveau mondial. Cependant, contre toute attente, l'ensemble du secteur enregistre un désavantage concurrentiel, avec notamment une sous-exportation d'aluminium (-23) et de minerais et concentrés (-13). Il y avait surexportation d'**énergie** (+46) et de **produits de l'automobile** (+43). La compétitivité du secteur des **produits chimiques** a augmenté avec le temps mais montrait toujours un désavantage en 2008; la sous-exportation dans ce domaine est en partie attribuable aux produits chimiques inorganiques (-25). Cette tendance est atténuée par une perte de compétitivité dans le secteur du **bois et du papier,** qui découle de la plus grande faiblesse de nos exportations de bois et de pâte de bois (-31).

3. Les pays émergents d'Europe

Dans notre analyse, les pays d'Europe de l'Est et de la CEI sont regroupés au sein de la région « pays émergents d'Europe » bien qu'ils laissent voir des différences marquées. Ces écarts, s'ajoutant à l'évolution rapide des économies de la région, rendent difficile toute généralisation à leur sujet. Les deux pays choisis pour examen dans cette région sont la **Russie** et la **Turquie.** Notre analyse de gravité indique qu'il y a une insuffisance d'échanges commerciaux avec les pays émergents d'Europe.

Thèmes communs

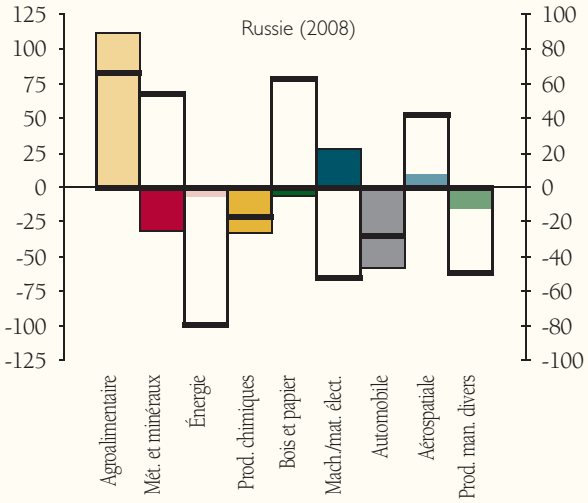
- Le secteur de l'agroalimentaire affiche une très forte compétitivité dans les deux pays.
- Le secteur des machines et du matériel électriques montre une meilleure performance en Russie qu'à l'échelle mondiale.
- La performance sectorielle relative en Turquie se rapproche beaucoup de la tendance mondiale pour le Canada.

3.1 La Russie

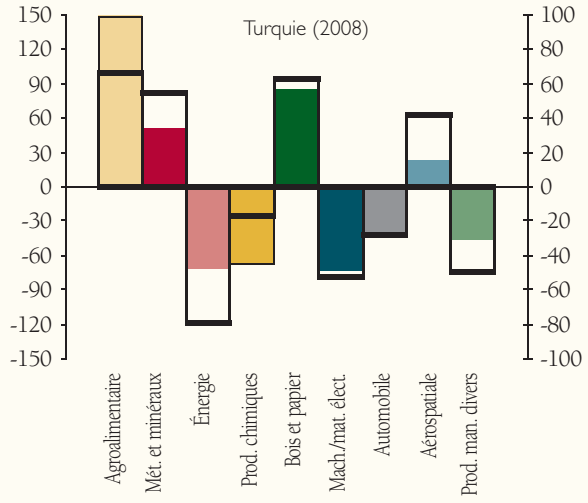
Principales surexportations	Principales sous-exportations
• Machines agroalimentaires	• Papier et imprimés
• Machines de construction, d'extraction minière et de levage	• Produits chimiques inorganiques (y compris l'uranium)
• Navires et bateaux	• Aluminium
• Autres machines	• Minerais et concentrés
• Viande, poisson, animaux et produits connexes	• Légumes et légumineuses

La Russie est la cinquième destination en importance des exportations de marchandises du Canada parmi

Avantage comparatif révélé normalisé (ACRN) dans certains pays émergents d'Europe



Le cadre noir représente la valeur de référence mondiale (axe de droite). Les barres de couleur correspondent au pays (axe de gauche).



Le cadre noir représente la valeur de référence mondiale (axe de droite). Les barres de couleur correspondent au pays (axe de gauche).

les pays émergents. C'est un marché clé pour les exportateurs de viande canadiens (principalement le porc).

En Russie, la surexportation observée dans notre secteur **agroalimentaire** s'explique par les exportations massives de viande (+5) et, dans une moindre mesure, les exportations de céréales et de graines. Il y a, par contre, sous-exportation de légumes et légumineuses (-28). Le secteur des **métaux et minéraux** sous-exporte en Russie, où aucun des produits pour lesquels nous possédons habituellement un avantage comparatif, comme le nickel (-8), l'aluminium (-17) et les minerais et concentrés (-28), ne figure parmi les dix premiers. Cela s'explique probablement par l'abondance de sources d'approvisionnement locales pour ces produits; pourtant, il ressort globalement que la Russie offre un marché d'exportation pour les métaux et minéraux auquel le Canada n'est pas un participant majeur. Dans le secteur du **bois et du papier**, nous accusons un désavantage comparatif en Russie : bien que nos exportations de bois et de pâte de bois figurent dans la liste des dix principaux produits, il y a sous-exportation significative de papier et d'imprimés (-36).

En revanche, la performance du secteur des **machines et du matériel électriques** fournit de précieux indices. Ce secteur, où les exportateurs canadiens ont traditionnellement été désavantagés, connaît un véritable essor en Russie, en raison de la forte compétitivité des machines agroalimentaires (+18), des machines de construction, d'extraction minière et de levage (+15) et des autres machines (+29). La performance positive du secteur des **produits manufacturés divers** – en particulier les navires et bateaux, l'ameublement et la literie et certain instruments scientifiques – montre qu'il y encore des leçons à tirer de la performance du Canada sur le marché russe. Cependant, cet avantage est allé en s'amenuisant depuis 2002, comme c'est le cas dans le secteur de l'**automobile.**

3.2 La Turquie

Principales surexportations	Principales sous-exportations
• Légumes, légumineuses et plantes	• Pierres et métaux précieux
• Fer et acier et produits connexes	• Machines de production d'énergie
• Produits pharmaceutiques	• Aluminium
• Cuivre et articles connexes	• Engrais

La Turquie vient au huitième rang des pays émergents en tant que destination des exportations de marchandises du Canada. En 2008, ce pays était notre troisième plus important client pour le fer et l'acier, après les États-Unis et le Mexique.

La Turquie est peut-être le plus représentatif des 15 pays étudiés pour ce qui est du profil d'avantage comparatif du Canada à l'échelle mondiale. Les forces et les faiblesses des exportations canadiennes en Turquie correspondent à peu près à celles qui ressortent de la tendance mondiale, avec de légères différences. Le secteur des métaux et minéraux offre une performance un peu moins bonne – il y a sous-exportation de pierres et métaux précieux (-35) et d'aluminium (-29), mais surexportation de fer, d'acier et de produits connexes et de cuivre et d'articles connexes – tandis que le secteur agroalimentaire, dominé par les exportations de légumes et légumineuses (+9), et celui de l'énergie présentent une performance légèrement meilleure.

Même s'il y a surexportation de produits pharmaceutiques (+16), la faiblesse observée du côté des engrais (-31) et des produits chimiques inorganiques (-27) fait en sorte qu'il y a sous-exportation dans le secteur des produits chimiques. Il y a également sous-exportation de machines de production d'énergie (-39), ce qui laisse le secteur des machines et du matériel électriques à peu près au niveau de la valeur de référence mondiale.

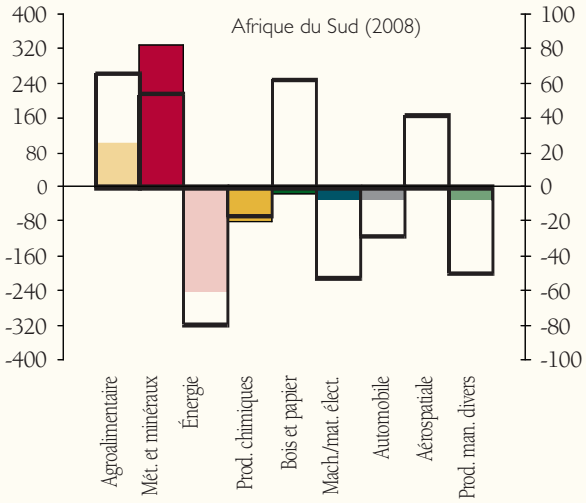
4. L'Afrique

L'Afrique est constituée principalement d'économies en développement plutôt que d'économies en émergence. L'**Afrique du Sud** et l'**Algérie** ont été choisies aux fins de la présente analyse parce que ces pays constituent nos plus importants marchés d'exportation en Afrique. Les profils de compétitivité dans ces pays diffèrent non seulement de ceux du reste de l'Afrique, mais aussi de l'un à l'autre. Les structures économiques de ces deux pays ne se ressemblent pas et ces derniers se trouvent aux deux extrémités du continent. L'analyse de gravité montre un niveau excessivement élevé de commerce avec l'Afrique en général et avec l'Algérie en particulier.

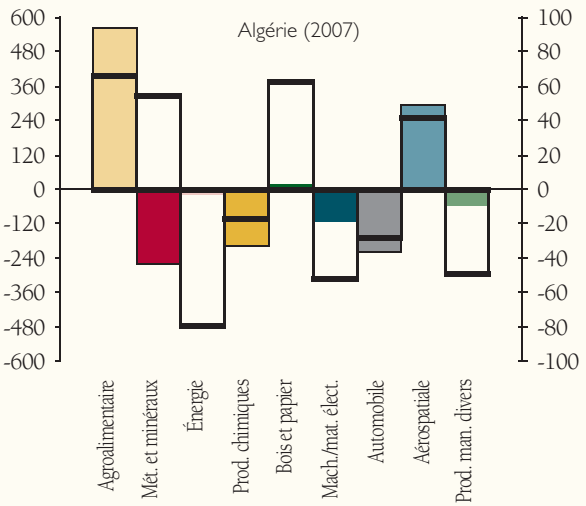
Thèmes communs

- Il y a sous-exportation importante de bois et de papier du Canada vers ces deux pays.
- Les exportations de produits chimiques vers ces deux pays correspondent à peu près à la valeur de référence mondiale.
- Les produits manufacturés divers sont moins désavantagés dans ces deux pays qu'à l'échelle mondiale.
- Il y a aussi surexportation de machines et de matériel électriques, notamment en Afrique du Sud.
- Les autres secteurs manufacturiers affichent une performance supérieure à la valeur de référence mondiale : les exportations de produits de l'automobile affichent une meilleure tenue en

Avantage comparatif révélé normalisé (ACRN) dans certains pays d'Afrique



Le cadre noir représente la valeur de référence mondiale (axe de droite). Les barres de couleur correspondent au pays (axe de gauche).



Le cadre noir représente la valeur de référence mondiale (axe de droite). Les barres de couleur correspondent au pays (axe de gauche).

Afrique du Sud, tandis que les exportations de produits de l'aérospatiale font mieux en Algérie.

4.1 L'Afrique du Sud

Principales surexportations	Principales sous-exportations
• Soufre, sels et minéraux	• Engrais
• Pierres et métaux précieux	• Produits chimiques inorganiques (y compris l'uranium)
• Machines de construction, d'extraction minière et de levage	• Papier et imprimés
• Instruments scientifiques pour les TIC	• Minerais et concentrés

L'Afrique du Sud est la dixième destination en importance parmi les marchés émergents pour nos exportations de marchandises et notre premier marché d'exportation en Afrique.

L'avantage dont profitent les exportations de **métaux et minéraux** repose sur une surexportation de soufre, de sels et de minéraux (+13) et de pierres et métaux précieux (+10), en dépit de la sous-exportation de minerais et concentrés (-23). Le niveau très élevé de compétitivité observé ici est toutefois un phénomène récent : l'augmentation spectaculaire survenue en 2008 pourrait être imputable à la hausse des prix des produits de base. Bien que le **secteur agroalimentaire** arrive globalement sous la valeur de référence mondiale, il y a peut-être des leçons à tirer de la bonne tenue des produits alimentaires divers sur le marché d'exportation (+15). Il y a peut-être des occasions inexploitées en Afrique du Sud dans le secteur du **bois et du papier,** comme le laisse penser la sous-exportation de papier et d'imprimés (-33) et de bois et de pâte de bois (-20). Le secteur des **machines et du matériel électriques** pourrait aussi offrir certains leçons (il y a une surexportation de machines de construction, d'extraction minière et de levage dans une proportion de +14 par rapport à la valeur de référence), tout comme le secteur des **produits manufacturés divers,** où il y a surexportation d'instruments scientifiques pour les TIC (+21) et d'instruments scientifiques divers non-médicaux/optiques (+6), ces deux produits figurant parmi les dix plus importants selon la mesure de l'ACRN local). Bien que les engrais (-36) et les produits chimiques inorganiques (-33) soient sous-exportés, l'ensemble du secteur des **produits chimiques** ne montre pas une sous-exportation.

4.2 L'Algérie

Principales surexportations	Principales sous-exportations
• Légumes, légumineuses et plantes	• Bois et pâte de bois
• Matériel électrique et électronique pour les TIC	• Machines de production d'énergie
• Matériel de production d'énergie électrique	• Viande, poisson, animaux et produits connexes
• Machines de construction, d'extraction minière et de levage	• Produits chimiques inorganiques (y compris l'uranium)

L'Algérie est le principal partenaire du Canada en Afrique (le dixième au niveau mondial) pour le commerce des marchandises et est aussi une importante source d'importations (principalement du pétrole brut). L'Algérie se classe au douzième rang des destinations des exportations canadiennes parmi les pays en émergence et au second rang en Afrique.

En Algérie, le profil de surexportation du secteur de l'**agroalimentaire** s'explique par le niveau élevé des exportations de céréales et de graines (+1, premier au classement général de la compétitivité) et de légumes et légumineuses (+7, troisième au classement général), malgré la sous-exportation de viande, de poisson, d'animaux vivants et de produits connexes (-26). L'avantage du Canada a diminué dans ce secteur entre 2000 et 2005. L'**aérospatiale** est l'autre secteur où l'on a récemment observé une compétitivité élevée (deuxième au classement général), bien qu'il pourrait s'agir d'un phénomène temporaire (apparu en 2007). Il y a sous-exportation sérieuse des produits des secteurs des **métaux et minéraux** et du **bois et du papier** par rapport à la tendance mondiale, ce qui peut être imputé en grande partie à l'aluminium (-16) ainsi qu'au bois et à la pâte de bois (-45). La sous-exportation de produits chimiques inorganiques (-18) explique les exportations légèrement inférieures au niveau prévu dans le secteur des **produits chimiques.**

On pourrait tirer certains enseignements des industries les plus performantes du secteur des **machines et du matériel électriques** (dont trois figurent parmi les dix premières), entre autres celles où la compétitivité du Canada est généralement négative : matériel électrique et électronique pour les TIC (+43) et matériel de production d'énergie électrique (+33). Il y a aussi surexportation de machines de construction, d'extraction minière et de levage (+10), un groupe de produits qui se classe aussi dans les dix premiers pour la compétitivité; cependant, les machines de production d'énergie accusent une sous-performance (-36).

5. Le Moyen-Orient

Le Moyen-Orient présente autant de défis que de possibilités. La structure économique des pays de cette région diffère considérablement de celle des pays des régions voisines. On observe aussi des différences au sein de la région selon que l'économie est dominée par le pétrole, par exemple les **Émirats arabes unis** (É.A.U.) et l'**Arabie saoudite,** ou non, comme en Égypte. Ces trois pays sont ceux retenus aux fins de notre analyse.

Thèmes communs

- Le secteur agroalimentaire affiche une bonne performance d'ensemble, avec une légère surexportation vers les É.A.U. et une légère sous-exportation vers l'Égypte.
- Le secteur des métaux et minéraux montre une sous-exportation significative vers les deux économies pétrolières, mais non vers l'Égypte. Les produits canadiens qui composent ce secteur sont généralement concurrentiels, mais presque absents de la liste des dix premiers en Arabie saoudite et dans les É.A.U.
- En raison de l'étroitesse du marché d'importation local pour l'énergie et de sa composition, les exportations canadiennes d'énergie obtiennent une meilleure performance dans cette région que la valeur de référence mondiale, bien que le volume des exportations canadiennes soit très limité.
- Le secteur du bois et du papier sous-exporte légèrement dans les deux économies pétrolières.
- Certains secteurs manufacturiers font très bien. On note une compétitivité très élevée des exportations de produits de l'automobile en Arabie saoudite; pourtant, ces flux ne concordent pas avec les données canadiennes sur l'exportation[29]. Il y a surexportation des produits de l'aérospatiale dans les É.A.U. Certaines industries manufacturières diverses font ressortir une très bonne performance dans les É.A.U. et en Égypte, ce qui se traduit par une surexportation vers ces destinations.

5.1 Les Émirats arabes unis (É.A.U.)

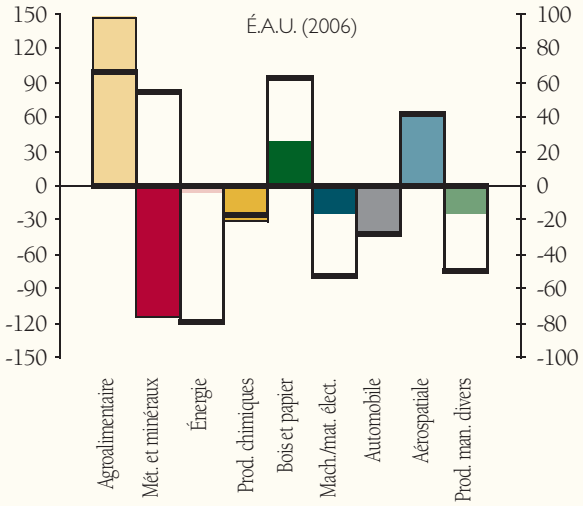
Principales surexportations	Principales sous-exportations
• Ameublement et literie	• Pierres et métaux précieux
• Autres machines	• Aluminium
• Métallurgie et machines-outils	• Produits chimiques inorganiques (y compris l'uranium)
• Instruments scientifiques pour les TIC	• Viande, poisson, animaux et produits connexes
• Aliments divers	• Machines de production d'énergie

Les É.A.U. représentent la sixième destination en importance pour nos exportations de marchandises vers les marchés émergents.

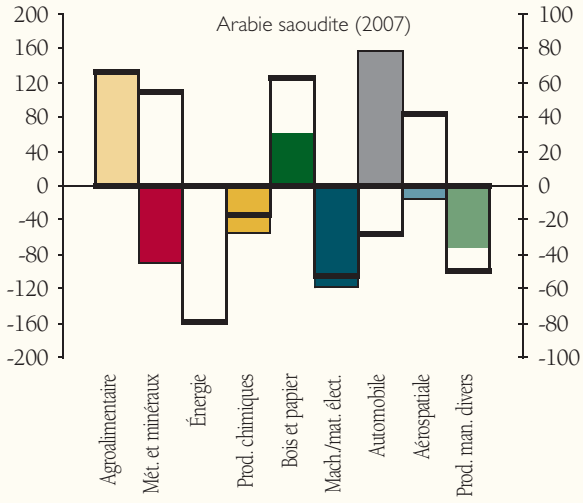
Le point saillant de la performance des exportations canadiennes dans les É.A.U. est le secteur **agroalimentaire,** où la surexportation est attribuable aux céréales, aux légumes et légumineuses et au domaine moins traditionnel des aliments divers (+16). Le secteur de l'**aérospatiale** est aussi très compétitif (au second rang du classement des 53 produits), à parité avec notre performance mondiale mais contrastant avec notre performance dans la plupart des marchés émergents. Bien que, globalement, le secteur des **produits chimiques** ne bénéficie pas d'un avantage compétitif, les produits pharmaceutiques figurent parmi les dix premiers en termes de compétitivité, malgré la sous-exportation de produits chimiques inorganiques (-32). L'ameublement et la literie (+28) et les instruments scientifiques pour les TIC (+19)

29 Cela est vraisemblablement attribuable au fait que les expéditions transitent par les États-Unis et qu'il y a déclaration inexacte de la destination dans les données.

Avantage comparatif révélé normalisé (ACRN) dans certains pays du Moyen-Orient



Le cadre noir représente la valeur de référence mondiale (axe de droite). Les barres de couleur correspondent au pays (axe de gauche).



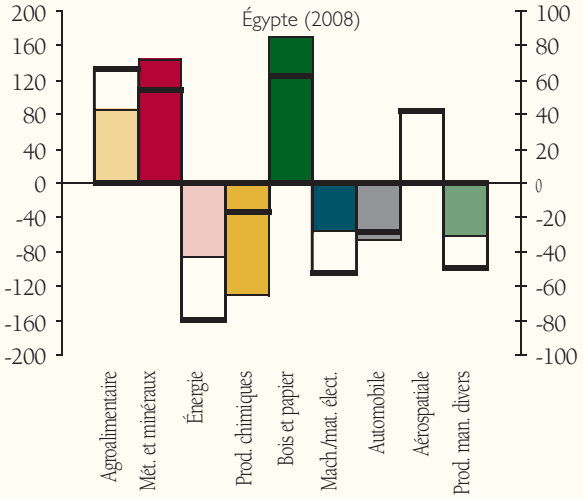
Le cadre noir représente la valeur de référence mondiale (axe de droite). Les barres de couleur correspondent au pays (axe de gauche).

sont à l'origine de la surexportation du Canada dans le secteur des **produits manufacturés divers.**

Les exportations canadiennes de **machines et de matériel électriques** affichent une meilleure performance dans les É.A.U. qu'à l'échelle mondiale, bien que cet avantage soit allé en diminuant depuis 2002. Il y a aussi surexportation de produits de métallurgie et de machines-outils (+21) et d'autres machines (+25), mais sous-exportation de machines de production d'énergie (-26). Le secteur des **métaux et minéraux** pourrait encore présenter des possibilités, à la lumière de la sous-exportation considérable de pierres et métaux précieux (-38) et d'aluminium (-30).

5.2 L'Arabie saoudite

Principales surexportations	Principales sous-exportations
• Produits de l'automobile	• Viande, poisson, animaux et produits connexes
• Préparations de fruits et légumes	• Aérospatiale
• Aliments divers	• Aluminium
• Produits pharmaceutiques	• Machines de production d'énergie
	• Pierres et métaux précieux



Le cadre noir représente la valeur de référence mondiale (axe de droite). Les barres de couleur correspondent au pays (axe de gauche).

L'Arabie saoudite est le plus important partenaire de la région dans le commerce bilatéral de marchandises du Canada et ce pays occupe le neuvième rang parmi les pays émergents en tant que destination des exportations canadiennes.

L'élément marquant de la compétitivité des exportations canadiennes en Arabie saoudite est l'avantage significatif dont jouit le secteur de l'**automobile**, qui vient au deuxième rang (+49 par rapport à la valeur de référence) de la liste des 53 produits. De plus, les

importations de produits de l'automobile en Arabie saoudite ne semblent pas concorder avec les données canadiennes (selon les données de Statistique Canada, les niveaux exportés sont nettement inférieurs). Cette situation est assez inusitée hors du continent nord-américain. Le secteur de l'**agroalimentaire** montre une compétitivité égale à la valeur de référence mondiale; à noter, toutefois, qu'il s'agit d'un phénomène très récent car l'ACRN était négatif dans ce secteur avant 2006. Au sein du secteur, les préparations de fruits et légumes et les aliments divers sont surexportés (+16 dans les deux cas). La sous-exportation du secteur des **métaux et minéraux** est imputable à l'aluminium (-29) et aux pierres et métaux précieux (-23). Comme dans les É.A.U., les produits pharmaceutiques arrivent au neuvième rang parmi les 53 produits (+16). Les machines de production d'énergie sont le principal produit sous-exporté (-32) dans le secteur des **machines et du matériel électriques.**

5.3 L'Égypte

Principales surexportations	Principales sous-exportations
• Fer et acier et produits connexes	• Pierres et métaux précieux
• Papier et imprimés	• Viande, poisson, animaux et produits connexes
• Produits laitiers, œufs et miel	• Aluminium
• Navires et bateaux	• Produits chimiques inorganiques (y compris l'uranium)

L'Égypte est un pays clé de la région, faisant le pont entre l'Afrique et le Moyen-Orient et exerçant une influence considérable dans les deux régions. Il arrive au dix-neuvième rang des pays émergents en tant que destination des exportations de marchandises du Canada.

Globalement, le profil de compétitivité en Égypte est conforme au tableau mondial, sauf dans le secteur de l'**aérospatiale** où il y a sous-exportation (-7). Cependant, le secteur des **métaux et minéraux,** qui montre un avantage comparatif positif en 2008 (c.-à-d. une surexportation), a été systématiquement négatif de 2000 à 2007. La performance positive de 2008 est attribuable à une augmentation marquée des importations égyptiennes de fer, d'acier et de produits connexes du Canada, le groupe qui occupe le premier rang parmi les 53 produits (+49). Cette performance a été en partie annulée par une sous-exportation de pierres et métaux précieux (-31) et d'aluminium (-19).

La performance du Canada dans le secteur **agroalimentaire** se compare à la valeur de référence mondiale, mais il est intéressant de noter que le groupe des produits laitiers, des œufs et du miel (où les exportateurs canadiens sont désavantagés) figure parmi les dix premiers en termes de compétitivité (+22). Il y a par ailleurs sous-exportation de viande, de poisson, d'animaux et de produits connexes (-34). La forte compétitivité du secteur du **bois et du papier** est attribuable au papier et au papier journal (+9). Il y a sous-exportation de **produits chimiques,** qui s'explique en partie par la sous-exportation de produits chimiques inorganiques (-17) et d'engrais (-15). Le secteur des **produits manufacturés divers** qui montre globalement une très légère surexportation, présente ici un intérêt en raison de la bonne performance à l'exportation des navires et bateaux et des instruments scientifiques divers (non médicaux/optiques).

Conclusions

La mondialisation croissante et l'intégration de l'économie mondiale sont le principal moteur du progrès économique que nous observons dans le monde en émergence. L'intensification des échanges d'information et d'idées, de biens et de services, de même que de capital et de main-d'œuvre fait surgir de nombreux défis – pourtant, elle engendre aussi une richesse sans précédent pour des centaines de millions de personnes vivant dans ces pays émergents. L'accession à la prospérité ne se fera pas sans difficulté – il y aura des crises, comme celle que nous traversons présentement, qui mettront à l'épreuve la détermination de ces pays et de leurs gouvernements de maintenir le cap. Il faudra bâtir de solides fondements pour assurer une croissance stable à long terme, le premier défi à cet égard étant de faire la transition d'un modèle axé sur les intrants et les exportations vers un modèle de croissance durable fondé sur la technologie, puisque c'est là où réside le plus important potentiel de convergence vers les niveaux de revenu et de productivité du monde

développé. Les économistes prédisent qu'aussi longtemps que les conditions nécessaires à une croissance soutenue demeurent en place (des marchés mondiaux intégrés, une bonne gouvernance, la stabilité macroéconomique et des taux suffisamment élevés d'épargne et, plus important encore, d'investissement), le monde en émergence continuera de rattraper les économies avancées au plan du revenu par habitant, une évolution qui profitera à tous.

Une croissance soutenue de ces marchés signifie qu'ils prendront une importance accrue pour le Canada. Dans les seuls pays du groupe BRIC, un gain de seulement 0,1 p. 100 de la part de marché du Canada en 2038 se traduirait pas des exportations plus élevées de 29 milliards de dollars. Pour réaliser ces gains, et même plus, il importe d'établir tôt une tête de pont dans le monde en émergence pour les biens et services canadiens. La situation géographique du Canada ne semble pas constituer un avantage à cet égard. Néanmoins, devant cette réalité, le modèle de gravité des exportations canadiennes produit un résultat étonnant : le Canada exporte 42 p. 100 de plus, en moyenne, vers les économies en émergence et en développement que vers les économies développées, après rajustement pour tenir compte des principales variables qui expliquent les flux commerciaux (taille économique, distance, niveaux des prix, langue et présence d'un accord commercial). Au-delà de ces considérations, certains pays et certaines régions font ressortir des résultats singulièrement robustes – les exportations de marchandises vers le marché clé de l'Asie de l'Est atteignent plus du double du niveau attendu, et l'écart atteint près de 50 p. 100 dans le cas de l'Afrique. Par contre, le Canada sous-exporte en Europe de l'Est, en Asie du Sud et en Amérique latine. Parmi les pays du groupe BRIC, le Canada surexporte en Chine, mais il sous-exporte vers les trois autres destinations, notamment en Inde.

L'application du concept de l'avantage comparatif fournit un cadre pour l'évaluation de la performance des exportations canadiennes à la lumière de notre compétitivité à l'échelle mondiale dans certains secteurs. Cette approche présente un intérêt particulier dans le cas des marchés émergents parce que la croissance soutenue s'accompagne habituellement d'une progression le long de la chaîne de valeurs et, par conséquent, d'une évolution constante de la composition du commerce des marchandises.

Les données montrent que sur le marché des États-Unis, notre avantage comparatif se distingue principalement par un avantage dans les secteurs de l'automobile, du bois et du papier, et de l'énergie. Hors du marché américain, l'avantage que nous détenons dans les secteurs de l'agroalimentaire, des métaux et minéraux et de l'aérospatiale est sensiblement plus grand, mais nous subissons un désavantage dans les secteurs de l'énergie et de l'automobile. Nos exportations de machines et de matériel électriques et de produits manufacturés divers apparaissent relativement désavantagées, tant sur le marché mondial que sur les marchés autres que les États-Unis.

Nous constatons cependant que, par rapport à la valeur de référence mondiale, il y a surexportation dans la majorité des secteurs de fabrication de pointe vers les plus importants marchés en émergence. Le secteur des produits manufacturés divers et celui des produits de l'automobile font nettement mieux sur ces marchés et, dans la plupart des cas, le secteur des machines et du matériel électriques affiche une aussi bonne tenue. Le secteur de l'aérospatiale est le seul où il y a généralement sous-exportation vers certaines destinations en raison de notre performance dans les économies avancées (Europe de l'Ouest) et, par conséquent, d'une valeur de référence plus élevée à l'échelle mondiale; au niveau des produits, c'est le cas également des machines de production d'énergie. Ainsi, alors que les secteurs axés sur les ressources (agroalimentaire, bois et papier, et métaux et minéraux) accaparent la plus grande partie de nos exportations dans les pays émergents, les exportations manufacturières canadiennes vers ces destinations montrent une performance supérieure à la valeur de référence. Cela nous incite à penser que les marchés émergents joueront un rôle important dans l'avenir du secteur manufacturier canadien.

L'analyse révèle en outre des indices et des hypothèses intéressants au niveau des pays. À titre d'exemple, nous pouvons voir la performance étonnante de notre secteur des produits chimiques en Chine (grâce surtout aux produits chimiques organiques et aux engrais); nous constatons aussi que, même si l'Inde semble préférer acheter des métaux et minéraux ailleurs, le secteur agroalimentaire canadien y est extrêmement compétitif. En poussant plus loin l'analyse,

le désavantage très marqué des exportations canadiennes de machines et de matériel électriques en Malaisie nous rappelle que ce pays est un important centre de montage de ce type de produits, en soulignant la participation limitée du Canada à ce marché. La faiblesse évidente de nos exportations agroalimentaires au Brésil pourrait par contre signifier que le marché local est autosuffisant ou a accès à d'autres fournisseurs mieux placés, comme l'Argentine. Enfin, l'examen de l'évolution de la compétitivité sectorielle des exportations canadiennes en Chine nous amène à nous interroger sur le recul progressif de notre compétitivité dans les secteurs de l'aérospatiale et de l'automobile, à la lumière de notre compétitivité croissante dans celui des métaux et minéraux. Cela vient confirmer l'observation que la Chine progresse le long de la chaîne de valeurs dans ce secteur, choisissant de construire ses propres avions et voitures et préférant plutôt se procurer des matières premières au Canada. Certaines des interprétations proposées demeurent des hypothèses, mais elles pourraient être validées par une analyse détaillée au niveau de chaque marché. La valeur première du modèle de l'avantage comparatif est qu'il permet de guider l'analyse des débouchés éventuels sur la base de données économiques.

En exploitant plus à fond le cadre d'analyse de l'avantage comparatif, il serait possible de découvrir les raisons de la sous-exportation ou de la surexportation au niveau d'un pays qui ressort du modèle de gravité. En poursuivant les travaux à l'aide du modèle de gravité, on pourrait aussi chercher à expliquer pourquoi, globalement, le Canada exporte davantage sur les marchés émergents par rapport aux prédictions du modèle élaboré aux fins de notre étude. Une explication possible est que les exportateurs canadiens ont reconnu tôt le potentiel des marchés émergents et ont pris en compte leurs perspectives de croissance future. Une autre explication pourrait s'intéresser davantage au rôle de la composition des produits, en faisant ressortir que les marchés émergents sont des consommateurs avides de matières premières et de ressources. Étant donné que le Canada jouit d'un avantage comparatif dans plusieurs de ces produits, il est bien placé pour en être le fournisseur[30]. Un modèle de gravité plus structuré pourrait aider à expliquer les différences observées dans les exportations canadiennes entre pays, tandis que des études détaillées au niveau des pays à l'aide du cadre d'avantage comparatif proposé pourraient permettre de voir quels secteurs d'exportation sont responsables du bilan global d'un pays tout en dévoilant des possibilités d'expansion du commerce.

.

30 Cela soulève naturellement la question de savoir si le commerce plus intense avec les marchés émergents serait principalement attribuable aux prix élevés des produits de base étant donné que les résultats du modèle de gravité sont présentés pour 2007. Cependant, des tests de sensibilité montrent des résultats similaires pour d'autres années (2000 à 2006).