

Bulletin de la Direction générale de l'analyse de la politique microéconomique

Dans ce numéro ...

DOSSIER DE RECHERCHE

- *Évolution des échanges commerciaux du Canada*
- *Tendances de l'investissement étranger*
- *La performance internationale du secteur canadien des produits forestiers : une étude de cas*

ANNONCES

- *Invités à la tribune des conférenciers éminents*

PUBLICATIONS

Mesure de la performance du Canada en matière de commerce et d'investissement étranger

L'activité économique se mondialise de plus en plus. Le volume des échanges et des investissements à l'échelle mondiale s'est accru à un rythme rapide – de beaucoup supérieur à celui de la production mondiale – à mesure que les producteurs se sont employés à tirer avantage de la libéralisation croissante des échanges et des investissements internationaux et de l'amélioration remarquable des technologies de l'information et des communications. S'il veut prospérer, le Canada doit participer à la mondialisation de l'activité économique. Il importe que les producteurs canadiens soutiennent la concurrence de leurs rivaux sur les marchés mondiaux et que les entreprises d'envergure mondiale considèrent le Canada comme un milieu accueillant pour l'investissement, afin que l'économie puisse continuer de croître à un rythme suffisant pour créer des possibilités d'emploi durables et permettre des gains soutenus du niveau de vie des Canadiens.

Telle est la toile de fond générale qui encadre ce numéro spécial de *Micro* consacré à un examen de l'évolution récente du Canada dans les domaines du commerce et des investissements internationaux. Les activités canadiennes dans ces secteurs ont connu une croissance considérable pendant la première partie de la décennie actuelle. Les articles contenus dans les pages qui suivent donnent un aperçu de l'évolution récente de l'économie canadienne sur le plan des exportations, des importations et de l'investissement étranger direct, une analyse des principaux facteurs qui expliquent ces tendances récentes et une comparaison entre le Canada et d'autres pays industrialisés des tendances qui influent sur les échanges et les investissements internationaux. Enfin, le lecteur pourra prendre connaissance des résultats d'une étude de cas portant sur l'incidence de ces tendances récentes sur l'industrie forestière – un secteur important dont le sort est étroitement lié à sa performance sur les marchés mondiaux.



PROGRAMME DE RECHERCHE ET DE PUBLICATIONS D'INDUSTRIE CANADA

PARUTIONS RÉCENTES

COLLECTION DOCUMENTS DE TRAVAIL

N° 18 : *Les disparités régionales au Canada : diagnostic, tendances et leçons pour la politique économique*, Serge Coulombe.

L'auteur de ce document analyse les disparités régionales au Canada en mettant l'accent sur les facteurs de croissance – tels que la productivité, les taux d'emploi et les taux de participation. L'étude contient aussi une comparaison entre la situation canadienne et celle de régions américaines situées près de la frontière.

COLLECTION DOCUMENTS HORS SÉRIE

N° 17 : *La mesure du développement durable: étude des pratiques en vigueur*, Peter Hardi, Stephan Barg, avec Tony Hodge et Laszlo Pinter.

Cette étude tente d'apporter une réponse à une question très simple : Comment peut-on mesurer les progrès accomplis vers le développement durable? Après une présentation des définitions les plus usuelles et des notions de base du développement durable, l'étude se penche sur l'examen d'exemples pratiques de travaux actuels portant sur la mesure du développement durable et elle contient aussi une courte analyse des avantages et des limites de chacune de ces méthodes.

À PARAÎTRE

COLLECTION DOCUMENTS HORS SÉRIE

N° 18 : *Réduction des obstacles réglementaires au commerce : leçons à tirer de l'expérience européenne pour le Canada*, Ramesh Chaitoo et Michael Hart.

N° 19 : *Analyse des mécanismes de règlement des différends commerciaux internationaux et conséquences pour l'Accord canadien sur le commerce intérieur*, E. Wayne Clendenning et Robert J. Clendenning.

ANNONCES

INVITÉS À LA TRIBUNE DES CONFÉRENCIERS ÉMINENTS

3 avril 1998 : *Économie et identité*, George Akerlof.

30 avril 1998 : *Comparaisons internationales des prix et des quantités*, Robert Summers.

MICRO est un bulletin trimestriel servant à diffuser les résultats des travaux de recherche microéconomique publiés par la Direction générale de l'analyse de la politique microéconomique d'Industrie Canada. Des sommaires des documents de recherche, de même que les textes intégraux des documents de travail, des documents hors série, des documents de discussion d'Industrie Canada et de *MICRO* peuvent être consultés sur STRATEGIS, le service d'information commerciale en direct du Ministère, à l'adresse <http://strategis.ic.gc.ca>. Pour obtenir plus de renseignements ou pour passer une commande, communiquez avec la Direction générale de l'analyse de la politique microéconomique, Industrie Canada, 5e étage, tour ouest, 235 rue Queen, Ottawa (ON) K1A 0H5. Tél: 613-952-5704; facsimilé: 613-991-1261. ISSN 1198-3558.



Au cours des années 90, le Canada a enregistré une amélioration spectaculaire de son solde commercial, par suite de gains importants réalisés dans le secteur des échanges de marchandises.

Évolution des échanges commerciaux du Canada

L'économie canadienne est devenue beaucoup plus tributaire des échanges commerciaux pendant les années 90. Les exportations de biens et de services sont passées de moins de 30 p. 100 du produit intérieur brut (PIB) en 1990 à près de 45 p. 100 en 1996. Le degré d'ouverture aux échanges commerciaux s'est accentué dans toutes les provinces et tous les secteurs de l'économie. En Ontario, d'où provient environ la moitié de l'ensemble des exportations canadiennes de marchandises, près de 55 p. 100 de la production est maintenant vendue à l'extérieur du pays.

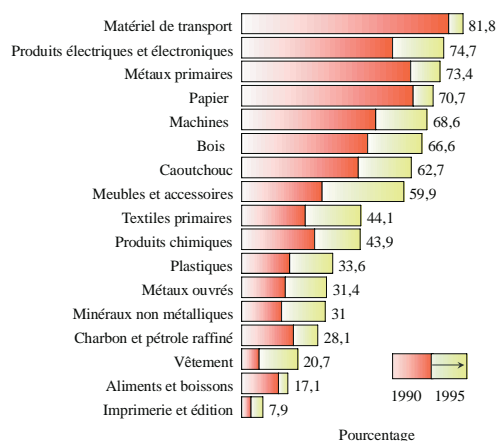
La hausse spectaculaire de l'importance des échanges commerciaux du Canada s'est accompagnée d'une amélioration remarquable de son solde commercial. Entre 1990 et 1996, la croissance des exportations de biens et de services a dépassé celle des importations, ce qui représente un renversement de la tendance observée pendant les cinq années précédentes. Cette amélioration de la situation commerciale a eu une incidence importante sur la performance récente de l'économie canadienne, puisqu'environ le quart de la croissance économique et le sixième de la création d'emplois lui a été attribuable pendant les années 90.

Exportations et importations canadiennes de biens et de services (milliards de \$)

	1985	1990	1996
Biens			
Exportations	123	152	280
Importations	107	141	239
Solde	16	11	41
Services			
Exportations	13	22	39
Importations	19	33	49
Solde	-6	-11	-10
Biens et services			
Solde	10	-	31

Le tableau ci-contre indique que l'amélioration du solde commercial résulte de l'expansion des ventes de produits et de non de celle des services. Cette tendance s'explique en partie par des changements structurels qui se sont produits sous l'impulsion d'une libéralisation des échanges et, notamment, de l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE) et de l'Accord de libre-échange nord américain (ALENA). Un meilleur accès aux marchés a incité les entreprises à rationaliser leur production et à spécialiser davantage leurs produits. Les établissements manufacturiers canadiens ont maintenant tendance à fabriquer une gamme de produits plus restreinte, mais ils approvisionnent souvent l'ensemble du marché nord-américain et, parfois même, la totalité du marché mondial. Cette restructuration a eu pour effet de doubler entre 1990 et 1995 le nombre d'industries manufacturières dont au moins 50 p. 100 du chiffre d'affaires provenait de ventes à l'étranger.

Exportations manufacturières en pourcentage des expéditions



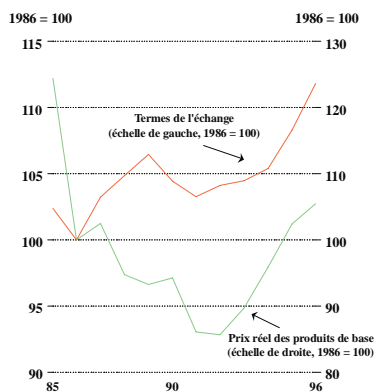
Pendant la même période, la performance du Canada sur le plan commercial a pu bénéficier d'une amélioration considérable du rapport entre les prix obtenus par les exportateurs canadiens et ceux payés par les importateurs canadiens. Les termes canadiens de l'échange ont donc augmenté d'environ 7 p. 100 entre 1990 et 1996, surtout à

Notre performance sur le plan commercial a pu bénéficier d'une amélioration des prix obtenus par les exportateurs canadiens par rapport à ceux payés par les importateurs canadiens.



cause d'une forte hausse des cours réels des produits de base, qui a plus que neutralisé les pressions à la baisse exercées par la dépréciation du dollar canadien. Le raffermissement des cours des produits de base a eu un effet positif sur l'évolution des échanges commerciaux de l'industrie forestière, du secteur énergétique et des autres industries de ressources. Ces secteurs industriels, qui bénéficient habituellement de soldes commerciaux positifs, ont enregistré des surplus commerciaux particulièrement élevés pendant les années 90.

Tendance des termes de l'échange du Canada et prix réel des produits de base

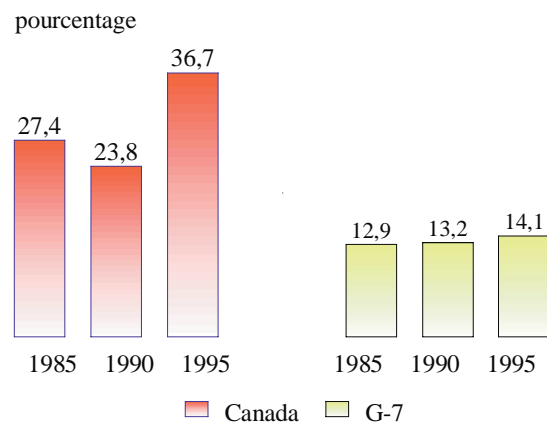


Les échanges de services entre le Canada et l'étranger comprennent surtout des services de transport, des services de voyage et des services commerciaux – cette dernière catégorie étant une composante de plus en plus importante qui comprend les services informatiques, l'assurance, les services financiers, les services de consultation en gestion et les redevances. Le déficit commercial global du Canada dans le domaine des services n'a diminué que de façon marginale entre 1990 et 1996, mais son solde au compte des voyages s'est amélioré considérablement puisque les exportations de services touristiques ont augmenté à un rythme trois fois supérieur à celui des importations. Le déficit du Canada au chapitre des voyages s'explique en grande partie par le solde négatif enregistré avec les États-Unis dans ce domaine, mais cette composante du déficit a accusé un recul d'environ un tiers en 1996 pour s'établir à 3 milliards de dollars.

Performance relative du Canada en matière de commerce extérieur

Le commerce extérieur est beaucoup plus important pour le Canada qu'il ne l'est pour la plupart des autres pays industrialisés. En 1995, les exportations de marchandises représentaient 37 p. 100 de la production canadienne, soit plus de deux fois et demie la moyenne de l'ensemble des pays du G-7¹.

Part des exportations de marchandises dans le PIB, Canada et pays du G-7

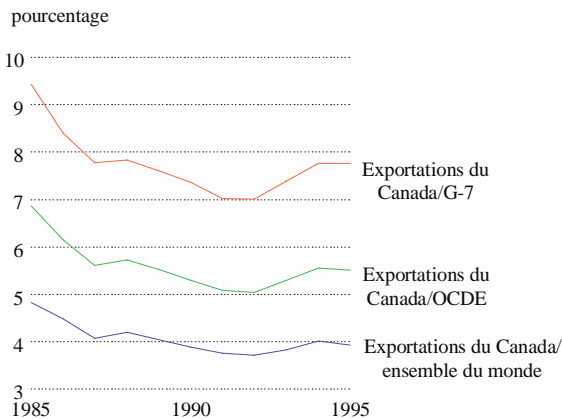


Malgré l'écart important et croissant entre le Canada et les autres pays en matière d'ouverture sur l'extérieur, il est utile de considérer les gains récents réalisés par le Canada sur le plan commercial dans une optique internationale. Comment la performance du Canada se compare-t-elle en termes relatifs ? Au cours des années 90, la performance du Canada sur le plan du commerce extérieur se compare favorablement à celle d'autres pays. Sa part des exportations de marchandises à l'intérieur des pays du G-7 et de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) s'est accrue considérablement. Sa part des exportations mondiales a aussi augmenté, mais de façon plus modeste. La reprise enregistrée pendant les années 90 n'a toutefois compensé qu'en partie la perte des parts d'exportation que le Canada avait subie pendant les cinq années précédentes.



N'eût été de la dépréciation importante du dollar canadien, les coûts unitaires de main-d'oeuvre auraient augmenté plus rapidement au Canada qu'aux États-Unis, réduisant ainsi la compétitivité de notre pays sur le plan des coûts.

Part des exportations de marchandises du G-7, de l'OCDE et de l'ensemble du monde détenue par le Canada, 1985-1995



Les gains du Canada sur le plan des exportations de marchandises furent surtout réalisés sur le marché américain. Dans les autres pays qui avaient été ciblés comme marchés prioritaires pour les exportations canadiennes, la part du Canada a diminué considérablement par rapport à celle des autres pays du G-7. Le Canada a aussi cédé beaucoup de terrain sur les marchés à forte croissance de l'Asie², bien qu'il ait amélioré sa position récemment par rapport aux autres pays du G-7 dans les marchés à forte croissance de l'Amérique latine³. Il importe de souligner que l'un des domaines dans lequel le Canada a augmenté sa part de marché est celui des produits de haute technologie, qui représentent une composante de plus en plus importante du commerce mondial (c'est-à-dire, l'outillage électrique, les produits médicaux et pharmaceutiques, les machines de bureau et le matériel de traitement de données, et les appareils de télécommunications et d'enregistrement sonore).

La part canadienne des exportations de services des pays du G-7 et de l'OCDE s'est aussi accrue pendant la première moitié des années 90. Mais, dans ce cas-ci encore, la position du Canada par rapport à celle des autres pays industrialisés s'est considérablement détériorée depuis les années 80. De plus, la part canadienne

des exportations mondiales de services a connu un recul graduel depuis 1985.

Perspectives futures en matière de commerce extérieur

La performance commerciale canadienne récente est fortement tributaire de la capacité des firmes canadiennes à accroître leurs ventes aux États-Unis. À vrai dire, avec le renforcement des liens commerciaux qui s'est produit ces dernières années entre le Canada et les États-Unis, plus des trois quarts de l'ensemble des exportations canadiennes de biens et de services se dirigent maintenant vers les marchés de nos voisins du Sud. Nous devons continuer à tirer avantage de notre partenaire commercial le plus important. Mais nous devons également faire face aux formidables défis que posent les marchés en croissance tels que la Chine, l'Asie de l'est, et l'Amérique latine.

Comment la performance commerciale soutenue du début des années 90 peut-elle être maintenue? Pour répondre à cette question, il faut connaître les facteurs qui ont contribué à l'amélioration de la position commerciale du Canada par rapport aux États-Unis. Trois tendances principales expliquent les gains sur le plan des exportations réalisés par le Canada au début des années 90 :

- la forte croissance de la demande intérieure aux États-Unis;
- les négociations concluantes de deux accords commerciaux de libre-échange (l'ALE et l'ALENA); et
- l'amélioration de la compétitivité du Canada sur le plan des coûts.

Le premier facteur échappe au contrôle des entreprises et des décideurs canadiens. La croissance économique aux États-Unis a déjà commencé à ralentir, tandis que la demande intérieure au Canada s'est raffermie. Ces oscilla-

En mettant l'accent sur l'investissement, la formation, l'innovation et d'autres sources possibles de croissance de la productivité, le Canada pourra se donner le fondement économique nécessaire au maintien d'une solide performance sur le plan des échanges commerciaux.



tions de l'activité économique au Canada et aux États-Unis expliquent en bonne partie la baisse des exportations nettes du Canada en 1996 et en 1997.

Les deuxième et troisième facteurs représentent toutefois des défis pour les intervenants des secteurs public et privé. L'incidence des accords de libre-échange sur les exportations canadiennes est liée à la rapidité et à l'efficacité avec lesquelles les entreprises canadiennes parviennent à se restructurer et se redéployer pour devenir des fournisseurs spécialisés de produits pour les marchés nord-américains. Une bonne partie de la restructuration a déjà été réalisée, mais les entreprises canadiennes ont encore des étapes à franchir pour s'adapter à l'intégration accrue des marchés canadiens et américains. L'incidence à long terme de l'ALE et de l'ALENA sur le commerce sera aussi influencée par les politiques publiques; plus précisément, les perspectives des exportations canadiennes s'amélioreront si les politiques publiques sont perçues favorablement par les investisseurs étrangers à la recherche d'un emplacement pour établir la base de leurs activités nord-américaines.

Le troisième élément mentionné plus haut (la compétitivité du Canada sur le plan des coûts) est aussi lié à la structure et à l'efficacité des activités des industries canadiennes. Le graphique ci-contre donne un aperçu des

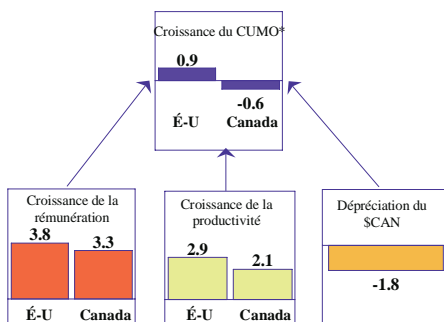
sources d'amélioration de la compétitivité canadienne sur le plan des coûts par rapport à la situation qui prévalait aux États-Unis entre 1990 et 1996. Il importe de souligner

que la croissance de la productivité au Canada fut bien inférieure à celle des États-Unis au cours de cette période. N'eût été de la dépréciation importante qui s'est produite dans la valeur du dollar canadien, les coûts unitaires de main-d'oeuvre auraient augmenté plus rapidement au Canada qu'aux États-Unis, réduisant ainsi la compétitivité du Canada sur le plan des coûts.

Le dollar canadien s'est déprécié entre 1990 et 1996, mais les termes de l'échange du Canada se sont améliorés par suite d'une hausse plus que proportionnelle des cours réels des exportations canadiennes de produits de base. On ne peut toutefois pas tabler sur la répétition d'un tel événement fortuit dans l'avenir. Dans les faits, les prix réels des produits de base ont déjà enregistré une baisse importante au cours des quelques dernières années.

Pour que le Canada demeure concurrentiel sur le plan des coûts, il importe au plus haut point qu'il enregistre des hausses de productivité au moins comparables à celles de ses principaux partenaires commerciaux. C'est en mettant l'accent sur l'investissement, la formation, l'innovation et sur d'autres sources possibles de croissance de la productivité que les Canadiens pourront se donner le fondement économique nécessaire au maintien d'une forte performance sur le plan des échanges commerciaux.

Croissance annuelle moyenne des composantes du coût unitaire de main-d'oeuvre (CUMO), Canada et États-Unis (É-U), 1990-1996



* En dollars canadiens



De 1985 à 1996, l'écart entre le stock d'investissement étranger au Canada et le stock d'investissement canadien à l'étranger a été en bonne partie éliminé, du fait que d'importantes entreprises canadiennes se sont tournées davantage vers les marchés internationaux.

Tendances de l'investissement étranger

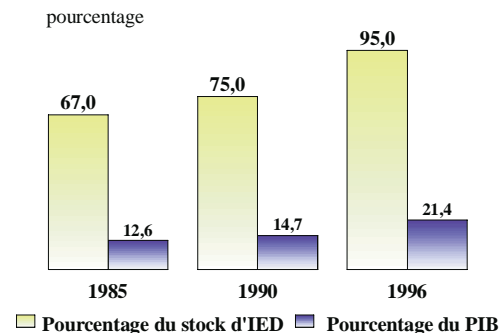
À l'instar du commerce extérieur, l'investissement étranger a commencé à jouer un rôle beaucoup plus important dans l'économie canadienne pendant les années 90. Entre 1990 et 1996, les entrées d'investissement étranger direct (IED) au Canada et les sorties d'investissement direct du Canada vers l'étranger ont atteint une moyenne d'environ 50 p. 100 supérieure à celle observée entre 1983 et 1989. Ces mouvements sont le reflet de l'arrivée d'un nombre accru d'entreprises d'envergure mondiale au Canada, par l'intermédiaire de nouveaux investissements ou par le biais de fusions ou d'acquisitions, et de l'expansion de plusieurs entreprises canadiennes dans d'autres pays. En tant que pays d'origine et d'accueil d'IED, le Canada a participé aux efforts déployés par des entreprises transnationales en vue de rationaliser davantage leurs activités sur une base mondiale.

Le stock total d'IED au pays, résultant de l'implantation d'entreprises étrangères au Canada et du réinvestissement de leurs gains sur le marché local, atteignait la somme de 180 milliards de dollars en 1996. Ces investissements ont permis non seulement l'arrivée de nouveaux capitaux mais aussi l'importation de technologies et de compétences qui ont contribué à améliorer la compétitivité des industries canadiennes. L'ouverture du Canada à l'investissement étranger s'est accentuée, comme en témoigne le ratio du stock d'IED au PIB qui est passé de 18,9 p. 100 en 1985 à 22,6 p. 100 en 1996.

Toutefois, le stock d'investissement direct du Canada à l'étranger a augmenté encore plus rapidement au cours de la même période, du fait que qu'importantes entreprises canadiennes se sont tournées davantage vers les marchés internationaux. Par suite de cette évolution, l'écart entre le stock d'investissement étranger au Canada et le stock d'investissement canadien à l'étranger a été en bonne partie éliminé.

Ces dernières années, la situation de l'investissement au Canada par rapport aux États-Unis a subi d'importants

Stock d'IED sortant en pourcentage du stock d'IED entrant et du PIB, Canada



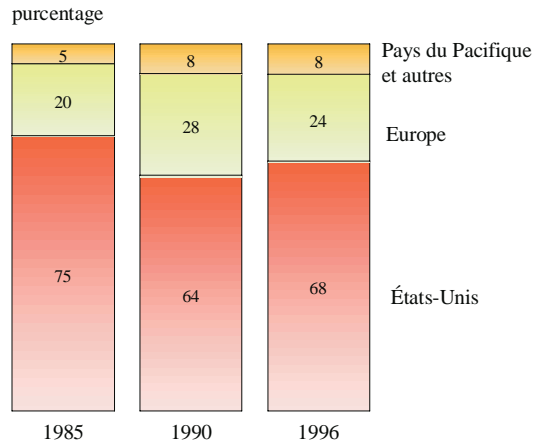
changements. Depuis l'entrée en vigueur de l'ALE en 1989, nos voisins du Sud sont devenus une source beaucoup plus importante d'investissement étranger au pays. Près des trois quarts des entrées cumulatives nettes d'IED au Canada entre 1991 et 1996 venaient des États-Unis, comparativement à seulement un tiers pendant les cinq années précédentes. Par ailleurs, d'autres pays de l'OCDE, dont le Royaume-Uni et le Japon, sont devenus des sources moins importantes d'IED au Canada. Entre-temps, les entreprises canadiennes ont diversifié leurs investissements à l'étranger, délaissant les États-Unis pour se tourner davantage vers les possibilités offertes par l'Union européenne (UE) et les économies en développement de la région de l'Asie-Pacifique et de l'Amérique latine. Seulement 40 p. 100 de l'IED canadienne est allée vers le marché américain entre 1991 et 1996, en baisse par rapport au chiffre de 65 p. 100 observé entre 1985 et 1990.

En raison de ces tendances récentes, la part américaine du stock d'IED au Canada, qui avait diminué sensiblement à la fin des années 80, a recommencé à augmenter. Par ailleurs, l'importance du marché américain en tant que destination du stock d'investissements directs du Canada à l'étranger a continué de diminuer. En 1996, la plupart des éléments d'actif du Canada sous forme d'investissement à l'étranger se trouvait encore aux États-Unis, mais près du quart du stock canadien d'IED était investi en Europe et environ 10 p. 100, dans les pays en bordure du Pacifique.

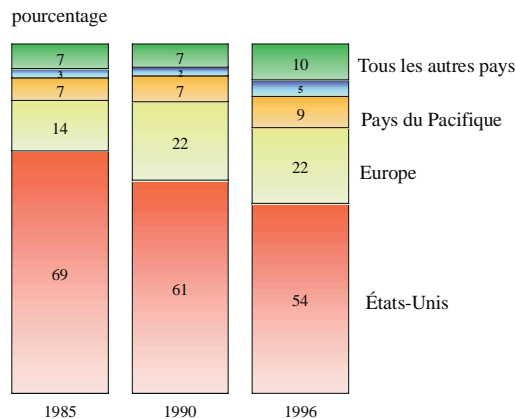
L'évolution de la composition sectorielle de l'investissement étranger au Canada et de l'investissement canadien à l'étranger témoigne de l'importance grandissante des services et du rôle plus restreint des industries de ressources.



Répartition géographique du stock d'IED au Canada



Répartition géographique du stock d'IED sortant, Canada*

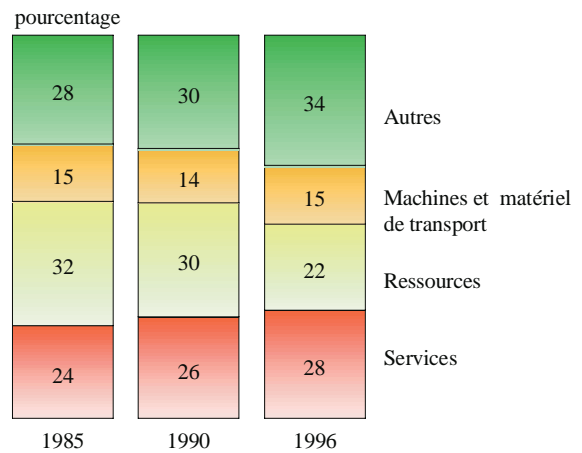


* Stock d'investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE).

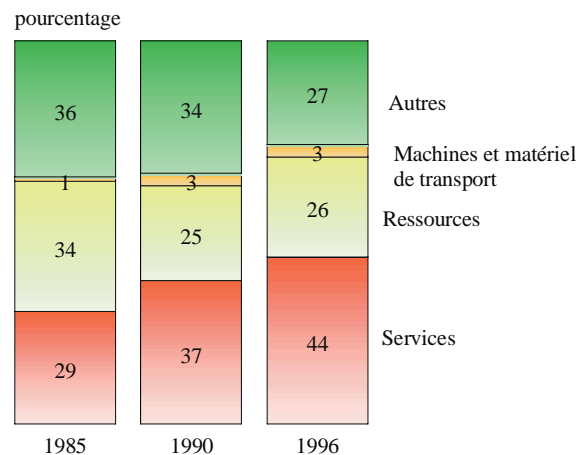
L'évolution de la composition sectorielle de l'investissement étranger au Canada et de l'investissement canadien à l'étranger témoigne de l'importance grandissante des services et du rôle plus restreint que les industries de ressources jouent dans les économies industrialisées. Depuis 1985, il s'est produit une hausse importante de la proportion du stock d'IED au Canada dans les activités de services et dans des industries manufac-

turières comme celles des produits chimiques, des aliments et boissons, des produits électroniques et du matériel de télécommunications. Dans le cadre de leurs activités d'investissement à l'étranger, les Canadiens se sont intéressés beaucoup plus étroitement au secteur des services et ils ont réduit considérablement la part de leurs investissements dans les industries axées sur les ressources.

Répartition sectorielle du stock d'IED au Canada



Répartition sectorielle du stock d'IDCE



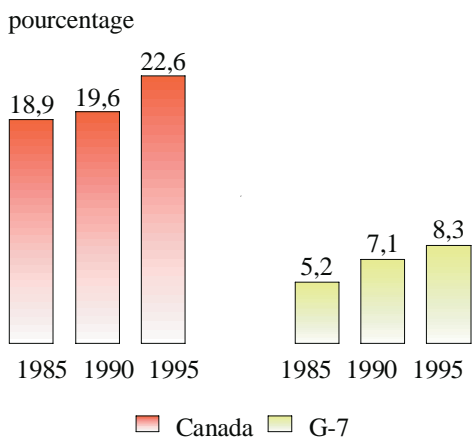


Pendant les années 90, les entrées d'IED au Canada se sont accélérées et l'intensité de l'investissement au sein de l'économie s'est accentuée.

Performance relative du Canada en matière d'investissement

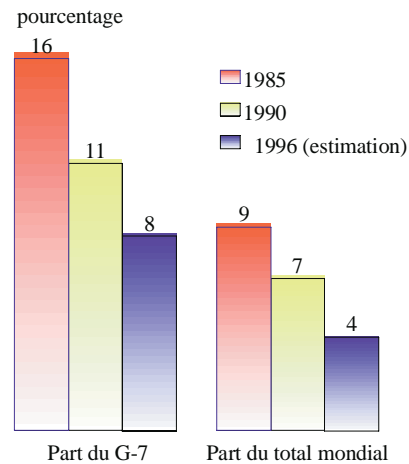
Il est généralement admis que le Canada est une économie très ouverte, qui est beaucoup plus tributaire de l'investissement étranger et du commerce extérieur que ne le sont la plupart des autres pays industrialisés. La forte intensité en investissement de l'économie canadienne est mise en relief dans le graphique ci-contre qui indique qu'en 1985, le rapport entre le stock d'IED et le PIB au Canada était près de trois fois plus élevé que la moyenne de l'ensemble des pays du G-7.

Ratio du stock d'IED entrant au PIB, Canada et pays du G-7



Pendant que les mouvements d'entrée d'IED s'accéléraient et que l'intensité en investissement s'accroissait considérablement au Canada entre 1990 et 1995, la part canadienne du stock mondial d'IED continuait de diminuer. L'importance du Canada en tant que pays d'accueil des investissements des pays du G-7 a aussi subi un recul; en 1996, sa part du stock total d'IED en provenance des pays du G-7 était environ la moitié de ce qu'elle avait été en 1985. Le Canada a perdu du terrain même à l'intérieur de l'Amérique du Nord : sa part du stock total d'IED en Amérique du Nord est passée de 25 p. 100 en 1985 à 16 p. 100 en 1996.

Part du stock d'IED entrant détenue par le Canada, G-7 et total mondial, 1985-1996



Il s'est aussi produit un certain glissement pendant la dernière décennie en ce qui concerne la part canadienne du stock d'IED en provenance des pays du G-7 et de l'ensemble des pays du monde. Sa part du stock total d'IED en provenance de l'ensemble des pays du monde est passée de 6 p. 100 en 1985 à 4 p. 100 en 1996. Soulignons que cette tendance ne résulte pas d'un échec de la part des entreprises établies au Canada à se tourner vers l'extérieur. Comme l'indique la forte croissance des sorties d'IED, les entreprises canadiennes ont participé activement au mouvement de mondialisation des activités industrielles. La baisse de la part canadienne des investissements directs à l'étranger résulte surtout de l'émergence récente de certains autres pays, dont le Japon et plusieurs économies de l'Asie du Sud-Est, en tant que sources importantes d'investissement étranger direct.

Le Canada est le pays exportateur de produits forestiers le plus important avec 16 p. 100 de l'ensemble des exportations mondiales.



La performance internationale du secteur canadien des produits forestiers : une étude de cas

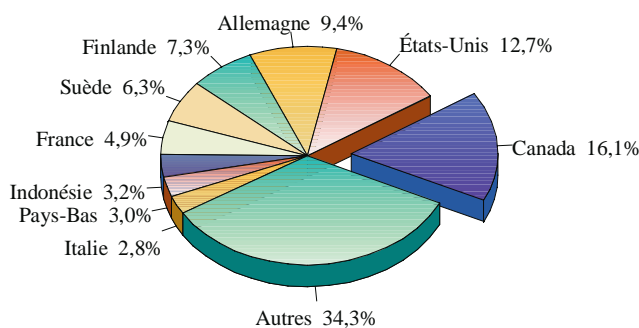
L'industrie des produits forestiers est l'un des principaux secteurs manufacturiers du Canada, qui emploie un quart de million de travailleurs et dont les expéditions étaient évaluées à 57 milliards de dollars canadiens en 1995. Cette industrie représente à elle seule environ 45 p. 100 de la production manufacturière de la Colombie-Britannique et près de 35 p. 100 de celle du Nouveau-Brunswick. Dans le contexte de ce numéro spécial de Micro, l'industrie des produits forestiers offre un intérêt particulier parce qu'elle est l'industrie exportatrice nette la plus importante de l'économie canadienne. De plus, le Canada est le pays exportateur de produits forestiers le plus important à l'échelle planétaire, avec plus de 16 p. 100 de l'ensemble des exportations mondiales.

Étant donné l'importance du Canada en tant qu'exporta-

plan des ventes en 1994. Néanmoins, des changements structurels dynamiques ont cours dans l'industrie canadienne. Cette dernière compte plus de 3 500 établissements dont la plupart servent à alimenter les marchés d'exportation. En 1995, les exportations représentaient plus de 70 p. 100 de la production de l'industrie.

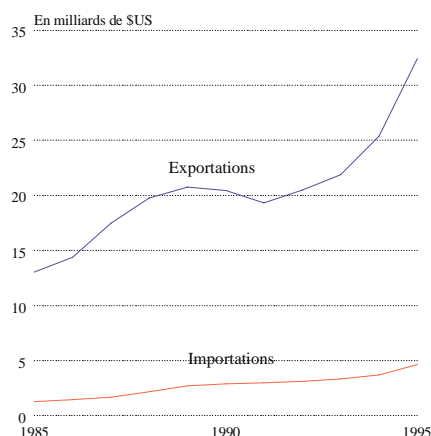
La forte performance de l'industrie canadienne des produits forestiers a contribué à l'amélioration spectaculaire de la situation commerciale générale du Canada pendant la première moitié de la décennie actuelle. Comme l'indique le graphique ci-contre, les exportations de produits forestiers étaient de beaucoup supérieures aux importations en 1990 et elles se sont accrues à un rythme plus rapide que ces dernières entre 1990 et 1995. Par conséquent, le surplus commercial du Canada au chapitre des produits forestiers est passé d'un peu moins de 17 milliards de dollars américains en 1990 à 28 milliards en 1995.

Répartition des exportations mondiales de produits forestiers par pays, 1995



teur de produits forestiers, il est quelque peu étonnant de constater que, selon les normes internationales, ses producteurs sont de taille plutôt modeste. MacMillan Bloedel – l'entreprise canadienne la plus importante, avec un chiffre d'affaires de près du double de celle de Domtar, sa plus proche rivale –, se classait au 26e rang mondial sur le

Exportations et importations canadiennes de produits forestiers, 1985-1995



Les produits du papier contribuent à environ un tiers du surplus commercial du Canada. Les deux autres grandes catégories sont les pâtes et rebuts de papier, et le bois, dont chacune intervenait pour un peu moins de 30 p. 100



Les ventes des sociétés canadiennes se concentrent encore sur des produits qui sont soumis à des variations cycliques plus prononcées que celles des produits forestiers à valeur ajoutée élevée.

du surplus au chapitre des produits forestiers en 1995. Les produits du papier représentent la principale catégorie d'exportations, mais leur importance a diminué quelque peu pendant la dernière décennie. La croissance la plus rapide a été enregistrée par les exportations de pâtes et rebuts de papier et de produits du bois – une catégorie d'importance encore limitée mais grandissante, qui a contribué à environ 8 p. 100 du surplus commercial du secteur en 1995.

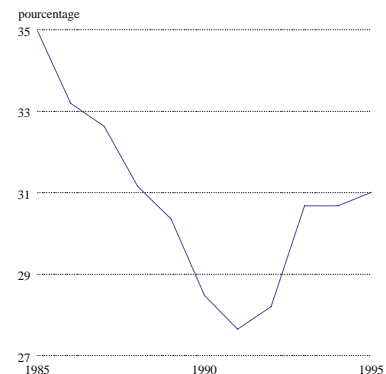
L'industrie forestière a bénéficié d'une forte hausse des prix de ses produits au début des années 90. Les prix du bois d'oeuvre, du papier journal et de la pâte de bois ont tous fortement augmenté dans les années antérieures à 1995. Depuis ce temps, toutefois, les prix du papier journal et du bois d'oeuvre ont reculé quelque peu, tandis que les prix de la pâte de bois ont chuté de façon spectaculaire.

Indicateurs de performance relative

En période de prospérité, la performance des entreprises canadiennes de produits forestiers se compare favorablement à celle des principaux producteurs étrangers; par contre, en période d'adversité, les sociétés canadiennes s'en tirent moins bien que leurs homologues à l'étranger. Comme l'indique le graphique ci-contre, les pressions auxquelles les ventes à l'étranger des cinq principaux pays exportateurs furent soumises pendant la période 1988-1991 touchèrent particulièrement durement les exportations des sociétés canadiennes. Par ailleurs, le Canada a réussi à mieux tirer profit de la reprise des exportations entre 1992 et 1995 que ne l'ont fait les autres principaux pays exportateurs.

Le rapport entre les ventes canadiennes et les ventes mondiales de produits forestiers a suivi une évolution semblable. La part canadienne des exportations mondiales a accusé une forte baisse entre 1985 et 1992, puis elle a commencé à remonter par la suite. Mais, en 1995, la part canadienne des exportations mondiales et de celles des

Part du marché des cinq principaux pays exportateurs de produits forestiers détenue par le Canada, 1985-1995



cinq principaux pays exportateurs était bien en deçà des niveaux atteints une décennie plus tôt.

Bien que des changements importants soient en voie de se produire, les ventes des sociétés canadiennes se concentrent encore sur des produits qui sont soumis à des variations cycliques plus prononcées que celles des produits forestiers à valeur ajoutée plus élevée. Il semble aussi que les entreprises canadiennes jouent le rôle de fournisseurs résiduels dans certains marchés; à ce titre, elles seraient appelées à absorber une bonne partie des chocs résultant de baisses des ventes, tandis qu'elles profiteraient plus que ses rivales d'améliorations des conditions sur le marché.

De plus, la situation des entreprises canadiennes sur les marchés d'exportation est influencée par les variations de la valeur du dollar canadien. Ce n'est pas par pure coïncidence qu'entre 1986 et 1992, la part canadienne des exportations mondiales accusait un fort recul, tandis que la valeur du dollar canadien s'appréciait rapidement par rapport aux devises des autres pays du G-10⁴. Par ailleurs, lorsque la part mondiale des exportations canadiennes de produits forestiers a enregistré une hausse entre 1992 et 1995, les entreprises canadiennes ont pu compter sur l'aide d'une chute prononcée de la valeur du dollar par rapport aux autres principales devises.

Les fournisseurs canadiens de produits forestiers ont réalisé des gains importants sur le marché japonais et ils ont conservé le premier rang parmi les fournisseurs étrangers aux États-Unis.

Principaux marchés d'exportation

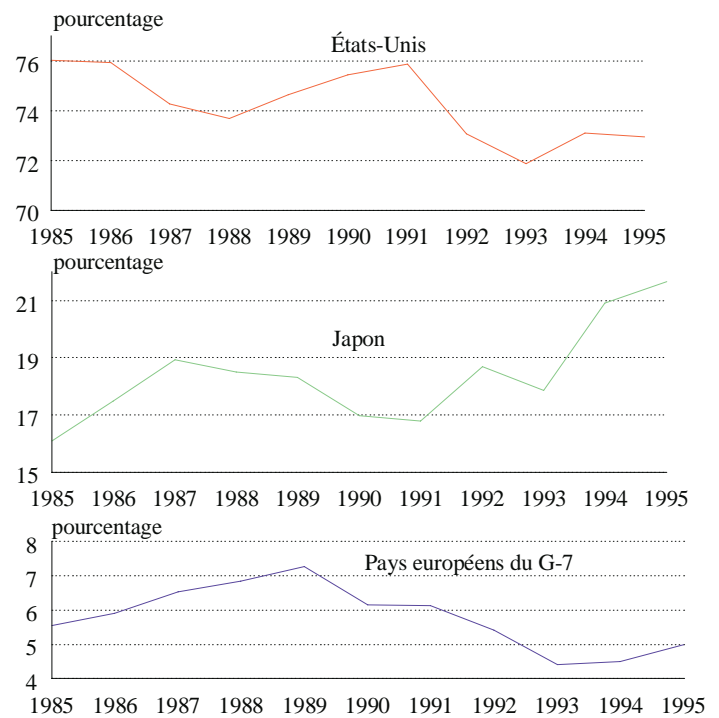
Un peu moins des deux tiers des exportations canadiennes de produits forestiers évaluées à 41 milliards de dollars canadiens en 1995 furent acheminées vers les États-Unis. Les marchés asiatiques ont absorbé 18 p. 100 des exportations canadiennes, les achats du Japon représentant environ les deux tiers de cette proportion. Seulement 11 p. 100 environ des exportations canadiennes de produits forestiers furent écoulées sur les marchés de l'Union européenne.

Le Canada est le fournisseur étranger dominant aux États-Unis; ses ventes représentent plus de 80 p. 100 des importations américaines de bois et de pâtes et rebuts du papier, ainsi qu'au delà de 70 p. 100 de leurs importations de produits du papier. Toutefois, les producteurs canadiens ont perdu du terrain par rapport à leurs concurrents étrangers sur ce marché pendant la dernière décennie. Le Brésil est devenu un concurrent plus important dans le domaine des pâtes et des produits fabriqués à partir de rebuts du papier, tandis que la Finlande et le Mexique ont accru leur part du marché des produits du papier au détriment du Canada. Les produits du bois (qui comprennent le bois amélioré et reconstitué, le bois de charpente et de menuiserie, le contreplaqué, le bois débité et des articles fabriqués) sont l'une des catégories dans laquelle le Canada a réussi à augmenter sa part des importations américaines.

Dans les pays européens du G-7, les entreprises canadiennes n'ont réalisé des gains importants que sur le marché des pâtes et des produits à base de rebuts du papier, à l'intérieur duquel leur part des importations dépassait 20 p. 100 en 1995. Elles n'ont pas connu beaucoup de succès en ce qui concerne les marchés des pays européens du G-7 pour le bois, les produits du papier et les produits du bois; dans ces marchés, les fournisseurs européens, notamment ceux de la Suède et de la Finlande, demeurent des concurrents redoutables.

Par ailleurs, les entreprises canadiennes sont devenues des intervenants beaucoup plus importants dans les marchés japonais des produits forestiers. Entre 1990 et

Part des importations de produits forestiers sur les principaux marchés détenue par le Canada, 1985-1995



1995, le Canada a augmenté considérablement sa part des importations japonaises de bois, de pâtes et de rebuts du papier, de produits du papier et de produits du bois. Dans les trois premières catégories de produits, le Canada a fait des gains de part de marché au détriment des États-Unis, qui sont le principal fournisseur étranger du Japon. La part de marché du Canada au Japon est la plus élevée dans le secteur des pâtes et des rebuts du papier; dans ce marché, les entreprises canadiennes répondent à plus du tiers des besoins en importations du Japon. Même si le Canada est un fournisseur moins important de produits du bois (n'intervenant que pour 7 p. 100 des importations japonaises en 1995), c'est un domaine qui a connu une forte croissance. Les entreprises canadiennes ont remporté des succès particulièrement remarquables dans leurs efforts visant à développer les marchés japonais pour certains produits spécialisés, comme celui des maisons préfabriquées où elles ont acquis un avantage comparatif sig-

nificatif. Cependant, la récession que traverse présentement le Japon a limité l'importance des gains enregistrés par le Canada.

En conclusion, le secteur canadien des produits forestiers possède deux avantages principaux: l'abondance de ressources et la proximité du marché des États-Unis. Par contre, il semble que la performance commerciale du secteur soit en corrélation avec les mouvements du dollar canadien. De plus, le secteur canadien joue trop souvent le rôle de fournisseur résiduel et les ventes à l'étranger semblent être concentrées sur les produits à faible valeur ajoutée qui sont sujets à des fluctuations cycliques importantes. On peut également s'inquiéter de ce que nos petits producteurs n'arrivent pas à pénétrer de manière significative les marchés européens du G-7 et font face à une concurrence croissante des États-Unis. Cependant, les entreprises canadiennes sont devenues des producteurs beaucoup plus importants au Japon où elles ont réussi à exploiter des créneaux de marché particuliers comme celui des maisons préfabriquées.

1. Le groupe des sept pays industrialisés (G-7) comprend la France, l'Allemagne, l'Italie, le Japon, le Royaume-Uni et les États-Unis, en plus du Canada.

2. Il s'agit de la Chine, de Hong Kong, de la Corée du Sud, de Singapour, de Taïwan, de la Malaisie, de la Thaïlande, de l'Indonésie, des Philippines, du Viêt-nam, du Bangladesh, du Brunei et du Cambodge.

3. Le Mexique, le Brésil, l'Argentine, le Chili, le Panama, la Colombie, le Venezuela, le Pérou, le Paraguay, l'Équateur, le Guatemala, l'Uruguay, le Salvador, le Honduras et la Bolivie.

4. Le G-10 comprend les banques centrales des pays membres du G-7, plus celles de la Belgique, des Pays-Bas, de la Suède et de la Suisse.