

L'INDUSTRIE QUÉBÉCOISE DE L'HABILLEMENT



DEPUIS L'ENTRÉE
EN VIGUEUR
DE L'ACCORD
DE LIBRE-ÉCHANGE

Québec 

Préparé par : Jules Dufort
Bertrand Nadeau

Publié par la Direction des communications, Juillet 1999

Pour tout renseignement : Direction de l'analyse du commerce extérieur
710, place D'Youville, 4^e étage
Québec (Québec)
G1R 2Y4

Téléphone : (418) 691-5994
Télécopieur : (418) 646-6435
Courrier : dace@mic.gouv.qc.ca

MIC-Website
<http://www.mic.gouv.qc.ca>
info@mic.gouv.qc.ca

FAX-MIC
(514) 873-8335 or
1-800-565-6428
Document N^o : 1675

Dépôt légal – Bibliothèque nationale du Québec
ISBN 2-550-34798-6
© Gouvernement du Québec, 1999

**L'INDUSTRIE QUÉBÉCOISE DE L'HABILLEMENT
DEPUIS L'ENTRÉE EN VIGUEUR DE L'ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE**

**Jules Dufort
Bertrand Nadeau
Direction de l'analyse
du commerce extérieur
DGP, MIC
Le 26 juillet 1999**

TABLE DES MATIÈRES

INTRODUCTION.....	1
1. L'ENVIRONNEMENT COMMERCIAL DE L'INDUSTRIE DE L'HABILLEMENT	2
1.1 LES MESURES DE LIBÉRALISATION DES ÉCHANGES.....	2
1.2 LES CONSÉQUENCES DE LA MONDIALISATION ET DE LA LIBÉRALISATION DES ÉCHANGES DANS L'INDUSTRIE DE L'HABILLEMENT	4
2. L'INDUSTRIE QUÉBÉCOISE DE L'HABILLEMENT DEPUIS L'ENTRÉE EN VIGUEUR DE L'ALE	6
2.1 L'ÉVOLUTION GÉNÉRALE DE L'INDUSTRIE.....	6
2.2 L'ÉVOLUTION DU COMMERCE DE L'INDUSTRIE	8
La destination des livraisons québécoises.....	9
La part des fournisseurs canadiens et étrangers sur le marché canadien	10
3. VARIATION DES GAINS ET DES PERTES DE COMPÉTITIVITÉ DE L'INDUSTRIE QUÉBÉCOISE DE L'HABILLEMENT	11
CONCLUSION	16

ANNEXE - NOTE MÉTHODOLOGIQUE

Aperçu de l'incidence de l'ALE par l'utilisation de la méthode de la part constante de marché	17
--	----

TABLEAUX

Tableau 1	Pourcentage des livraisons québécoises de vêtements (en dollars constants de 1988) vendues au Canada et dans le monde, 1988-1996.....	21
Tableau 2	Part du marché apparent (en dollars constants de 1988) du Québec et du reste du Canada détenue par les fournisseurs canadiens et étrangers, 1988 et 1996..	22
Tableau 3	Part du marché apparent (en dollars courants) du Québec et du reste du Canada détenue par les fournisseurs canadiens et étrangers, 1988-1996	23
Tableau 4	Industrie de l'habillement, Québec et Canada, 1988-1997.....	24
Tableau 5	Variation des livraisons québécoises de l'industrie de l'habillement destinées au Québec, au reste du Canada, aux États-Unis et au reste du monde attribuable à l'effet de compétitivité, 1988 et 1996.....	25
Tableau 6	Répartition des gains et des pertes de compétitivité de l'industrie québécoise de l'habillement sur les marchés du Québec et du reste du Canada vis-à-vis des fournisseurs américains, étrangers et du reste du Canada, 1988 et 1996.....	25

Introduction

L'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), devenu l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) avec l'adhésion du Mexique à la zone de libre-échange, influence l'évolution de l'industrie québécoise de l'habillement. Cette entente, bien sûr, n'est pas la seule variable affectant l'industrie, ce qui soulève alors la difficulté d'isoler complètement son incidence ou son impact. Cette situation n'empêche cependant pas de donner un aperçu de la contribution de l'Accord à l'évolution de l'industrie de l'habillement.

Il existe diverses méthodes pour évaluer l'incidence d'un libre-échange sur un secteur industriel particulier. Une approche simple consiste à suivre l'évolution des flux commerciaux de l'industrie ; une autre, beaucoup plus complexe, à analyser l'évolution de toutes les variables importantes et de leurs interrelations au moyen d'un modèle économétrique d'équilibre général ou partiel. La première approche, en plus de se limiter à un nombre très restreint de variables, ne distingue pas vraiment les variations du commerce extérieur attribuables aux effets du libre-échange de celles qui ne le sont pas. Quant à la deuxième, elle a pour mérite de combler cette lacune tout en tenant compte des incidences du libre-échange sur d'autres variables que le commerce international telles que la production et l'emploi dans l'industrie. Avec cette approche, il est possible de considérer les effets sur l'ensemble de l'économie tels que les variations de prix aux divers utilisateurs, les changements sur les marchés des autres biens, les modifications des termes d'échange et les variations des autres variables macroéconomiques importantes; cependant, cette approche a l'inconvénient de faire appel à un grand nombre de données, d'estimations et d'hypothèses simplificatrices qui peuvent affecter en particulier la précision des résultats microéconomiques et sectoriels.

Pour contrer ces limites, une approche de type intermédiaire a été retenue. Celle-ci, tout en demeurant relativement simple, permet de donner une description assez détaillée de l'évolution des principales variables de l'industrie en même temps que de leurs principales interrelations. En premier lieu, l'analyse donne un aperçu de l'environnement commercial de l'industrie de l'habillement; en deuxième lieu, elle trace un portrait de l'évolution de l'industrie québécoise de l'habillement depuis l'entrée en vigueur de l'Accord de libre-échange, avant de suivre l'évolution de son commerce avec les différents partenaires commerciaux du Québec, soit le reste du Canada, les États-Unis et le reste du monde. Enfin, l'examen des variations de la position concurrentielle des fabricants québécois de l'habillement sur les marchés canadien et internationaux fournit une vue globale des incidences de cet accord sur l'industrie.

1. L'environnement commercial de l'industrie de l'habillement

Depuis plusieurs années, le commerce mondial de vêtements¹ progresse considérablement, soit au rythme annuel moyen de 18 % entre 1985 et 1990 et de 7 % de 1990 à 1997. Ainsi, les exportations atteignent 176,6 milliards de dollars américains en 1997². D'après les données du rapport annuel 1998 de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), les principaux pays exportateurs de vêtements sont en 1997 : la Chine et Hong Kong (23,3 % du total), l'Italie (8,4 %), les États-Unis (4,9 %), l'Allemagne (4,1 %), la Turquie (3,8 %), la France (3,0 %) et le Royaume-Uni (3,0 %). Le Québec demeure un joueur marginal à cet égard, ses exportations ne représentant guère plus de 0,3 % des exportations mondiales. Par ailleurs, les principaux pays importateurs sont : les États-Unis (27,4 %), l'Allemagne (12,3 %), le Japon (9,1 %), le Royaume-Uni (6,1 %) et la France (5,9 %).

Cette augmentation du commerce des vêtements est attribuable en grande partie au processus de libéralisation du commerce et de la mondialisation des marchés qui a cours dans l'industrie. Plus précisément, la mondialisation fait en sorte que la production ne se fait plus isolément en fonction du marché domestique, mais plutôt en fonction du marché mondial. Favorisant les échanges commerciaux nord-sud³, la libéralisation se manifeste par le retrait progressif des politiques protectionnistes qui préservent les industries de l'habillement et du textile des pays industrialisés de la concurrence des industries exportatrices des pays émergents. De plus, la formation de regroupements régionaux de libre-échange, tel l'ALENA, ajoute à l'interdépendance croissante entre les pays dans l'industrie de l'habillement.

1.1 Les mesures de libéralisation des échanges

Les échanges commerciaux de l'industrie québécoise de l'habillement sont principalement régis par l'ALE depuis 1989. S'y sont ajoutés en 1995 les accords de l'OMC conclus à la fin des négociations commerciales multilatérales de l'Uruguay Round.

L'ALE

À cause de l'ALE, les principaux obstacles au commerce entre le Canada et les États-Unis ont maintenant pratiquement disparu. En effet, le tarif canadien sur les importations américaines de vêtements, qui s'élevait à 24,0 % en 1988, a diminué graduellement pour être éliminé en 1998; il en est de même pour le tarif américain de

-
1. Dans cette étude, les termes vêtements et habillement sont utilisés de façon interchangeable.
 2. Malgré cette progression, la part des produits de l'habillement dans l'ensemble des exportations mondiales de produits manufacturés a baissé, passant de 4,8 % en 1991 à 4,5 % en 1997.
 3. En 1997, les exportations des pays de l'Asie, de l'Amérique latine et de l'Europe de l'Est, destinées à l'Amérique du Nord et à l'Europe occidentale, représentent 38,0 % de l'ensemble des exportations mondiales de vêtements.

22,5 % qui s'appliquait aux importations canadiennes. Le tarif canadien sur les vêtements en fourrure de 12,3% et les tarifs américains se situant entre 3,5 % et 7,5 % sont éliminés au moment de l'entrée en vigueur de l'ALE. Avec le Mexique, le processus d'élimination des tarifs s'effectue dans le cadre de l'ALENA, et ce, jusqu'à l'an 2003.

L'ALE contient aussi des règles d'origine spécifiques (contenu minimal de fabrication dans la zone) permettant de déterminer si le produit peut bénéficier du traitement tarifaire préférentiel. Avec l'entrée en vigueur de l'ALENA, ces règles de contenu nord-américain sont devenues plus strictes ; depuis lors, le traitement préférentiel est généralement accordé aux vêtements qui ont subi une triple transformation (assemblage, tissage et filature) en Amérique du Nord⁴. Certains vêtements échappent à ces règles restrictives. Il s'agit de ceux taillés et cousus à partir de tissus importés en soie, en lin et de certains tissus servant à la confection de chemises pour lesquels, de l'avis des experts, il y a pénurie dans la zone de l'ALENA.

En compensation des règles d'origine relativement contraignantes de l'ALE, des contingents tarifaires à l'exportation sont consentis à compter de 1989 de sorte qu'une certaine quantité de vêtements fabriqués dans la zone peut être admise au traitement tarifaire préférentiel même si ces vêtements ne satisfont pas aux règles de contenu nord-américain. L'ALENA ayant suscité l'adoption de règles de contenu nord-américain encore plus restrictives, les contingents sont augmentés de façon importante au 1^{er} janvier 1994 (sauf pour les vêtements en laine). Ensuite, à partir du 1^{er} janvier 1995, ils sont accrus graduellement au rythme annuel de 1 % à 2 % selon la catégorie pour une période de cinq ans⁵. Au 31 décembre 1998, les contingents sur les exportations canadiennes de vêtements en laine de 5,3 millions d'équivalents mètres carrés (EMC) aux États-Unis sont utilisés à 76 % et ceux de 86,6 millions d'EMC sur les vêtements non laineux à 54 %⁶. Quant aux contingents sur les exportations canadiennes au Mexique de vêtements en laine (0,25 million d'EMC), ils sont utilisés à 5 % et ceux sur les vêtements non laineux (6,0 millions d'EMC) à 1 %.

De plus, pour tenir compte du fait que les entreprises québécoises et canadiennes doivent s'approvisionner abondamment sur le marché international pour assurer leur compétitivité, le gouvernement canadien introduit en 1989, pour une période de neuf ans, des programmes de remises de droits de douane pour certains tissus et vêtements importés. Grâce à ces programmes, les fabricants canadiens ont accès, à meilleur coût, à une grande variété d'intrants textiles et ils ont aussi la possibilité de compléter leurs

4. L'une des principales critiques des Parties contractantes au GATT au moment de l'examen de l'Accord était que ces règles d'origine entraînaient un détournement de commerce défavorable aux pays tiers.

5. L'industrie canadienne souhaite que les États-Unis continuent d'augmenter graduellement leurs contingents sur les exportations canadiennes au-delà de la date de révision de 1999 prévue dans l'ALENA, à moins que des modifications aux règles d'origine ne soient apportées pour les rendre moins contraignantes.

6. À titre de comparaison, les contingents canadiens sur les importations américaines de vêtements en laine se chiffrent à 0,9 million d'EMC en 1998 et ceux sur les vêtements non laineux à 9,0 millions d'EMC. Les pourcentages utilisés de chacun de ces contingents ne dépassent pas respectivement 14 % et 9 %.

collections de produits fabriqués au pays par des vêtements importés à bas prix. Enfin, l'exportateur non admissible aux tarifs préférentiels de l'ALENA continue de profiter de la possibilité de se prévaloir du régime de rétrocession douanière (« drawback »).

L'OMC

Les accords de l'OMC, entrés en vigueur le 1^{er} janvier 1995, encadrent progressivement le commerce international des textiles et des vêtements régi auparavant par l'Arrangement multifibres (AMF). Il en résulte que les restrictions quantitatives des importations de vêtements et de textiles négociées par les pays participant à l'AMF avec leurs fournisseurs provenant de pays à faibles coûts de production disparaissent peu à peu. Pour le Canada, la mise en œuvre des résultats de l'Uruguay Round suppose une élimination graduelle sur dix ans des restrictions quantitatives sur les importations de textiles et de vêtements et une réduction graduelle du tarif douanier moyen de la nation la plus favorisée (NPF), de 24 % en 1995 à 18 % en 2004 sur les vêtements et de 16,6 % à 10,5 % sur les textiles. Ainsi, au cours des prochaines années, se poursuivra la tendance déjà amorcée unilatéralement par le Canada de ramener les tarifs canadiens, notamment sur les importations de tissus, à un niveau relativement comparable à celui des autres pays industrialisés, en particulier les États-Unis. Plus précisément, une fois que les réductions tarifaires convenues lors de l'Uruguay Round seront pleinement en vigueur, le tarif moyen NPF canadien sera d'environ deux points de pourcentage plus faible que celui des États-Unis pour les vêtements et de trois points plus élevé pour les intrants textiles. Les réductions tarifaires sur les tissus sont de nature à favoriser la compétitivité des entreprises de l'industrie de l'habillement en leur permettant d'avoir accès à meilleur coût à un vaste éventail de tissus étrangers.

L'élimination des restrictions quantitatives et la baisse progressive des tarifs sur les importations favoriseront sans doute l'augmentation des importations de textiles et de vêtements au Canada. Entre-temps, les fabricants canadiens profiteront de la protection offerte par l'application des règles plus strictes de l'OMC visant à empêcher les pratiques commerciales déloyales, frauduleuses et de dérogation aux règles. Il est difficile de prévoir toutes les conséquences de la révocation de l'AMF en raison de l'existence de plusieurs inconnues. Par exemple, la Chine n'étant pas encore membre de l'OMC, le Canada peut continuer à faire respecter un accord bilatéral limitant les importations en provenance de ce pays. En adhérant à l'OMC, ce pays pourrait tirer parti des dispositions de l'Accord sur les textiles et les vêtements et parvenir à se tailler une plus grande part du marché canadien.

1.2 Les conséquences de la mondialisation et de la libéralisation des échanges dans l'industrie de l'habillement

Cette libéralisation des échanges, qui s'insère dans le processus de la mondialisation de la production et des échanges, exerce une profonde influence sur l'évolution de l'industrie de l'habillement. Cette influence se traduit par une vaste restructuration qui prend la forme d'une plus grande spécialisation de la production, d'une meilleure

utilisation des économies d'échelle et, le plus souvent, d'une augmentation du commerce extérieur par rapport aux expéditions totales. L'industrie de l'habillement fait ainsi de plus en plus partie d'une grande chaîne d'approvisionnement destinée à satisfaire les goûts des consommateurs en matière vestimentaire par laquelle les fournisseurs d'intrants de l'industrie du textile, de l'habillement et de la vente au détail sont étroitement liés.

L'ALE a diverses incidences sur la structure de l'industrie nord-américaine. Il incite les entreprises à repenser leur stratégie de développement et à adapter leur structure organisationnelle de manière à mieux répondre à la demande d'un marché nord-américain de plus en plus intégré. De nombreux fabricants se tournent davantage vers l'exportation, des firmes retirent leurs licences de production de marque de vêtements à des établissements situés dans un autre pays membre de l'ALENA, d'autres accordent à des entreprises des licences de fabrication en vue de desservir un marché beaucoup plus vaste que celui où elles sont établies. Bref, par divers moyens, les entreprises de l'industrie cherchent à améliorer leur rentabilité en profitant des avantages offerts par l'existence d'un plus vaste marché. C'est cette tournure que prend de plus en plus le processus de restructuration dans lequel l'industrie québécoise de l'habillement s'était engagée bien avant l'entrée en vigueur de l'ALE.

L'industrie américaine de l'habillement, bien établie et presque neuf fois plus importante que l'industrie canadienne en matière de production, est également concernée par ce processus de restructuration comme l'atteste, notamment, la forte réduction de l'emploi qu'elle connaît. Chez elle, la restructuration prend souvent la forme d'un déplacement de la production, faisant appel à des procédés à forte intensité de main-d'œuvre, vers des pays tels que le Mexique et les Antilles où les entreprises américaines jouissent de dispositions particulières pour la transformation d'intrants en produits finis destinés au marché américain. Il en résulte une certaine amélioration de la compétitivité qui explique probablement en partie le fait que la croissance du produit intérieur brut (PIB) de l'industrie américaine de l'habillement ait pu augmenter d'un modeste 2 % entre 1988 et 1995 en dépit de ce contexte assez défavorable. À cet égard, l'industrie québécoise de l'habillement s'en est tirée beaucoup moins bien, ayant enregistré une chute du PIB réel de 17 % entre 1988 et 1996.

Bref, le processus de la mondialisation et de la libéralisation des échanges, qui a cours depuis la fin des années 1980, procure à l'industrie québécoise de l'habillement un accès grandement amélioré au vaste marché des États-Unis et, bientôt, à celui du Mexique. De la même manière, ce processus facilite l'accès de l'industrie aux marchés des pays de l'OMC tant pour la vente de sa production que pour son approvisionnement à meilleur coût en intrants textiles. En contrepartie, l'industrie québécoise doit faire face à une concurrence de plus en plus vive sur le marché canadien, non seulement de la part des entreprises américaines et mexicaines, mais aussi de celles des pays émergents. Il en résulte une redistribution du commerce et de la production mondiale de vêtements qui exerce une influence non négligeable sur l'évolution de l'industrie québécoise de l'habillement.

2. L'industrie québécoise de l'habillement depuis l'entrée en vigueur de l'ALE

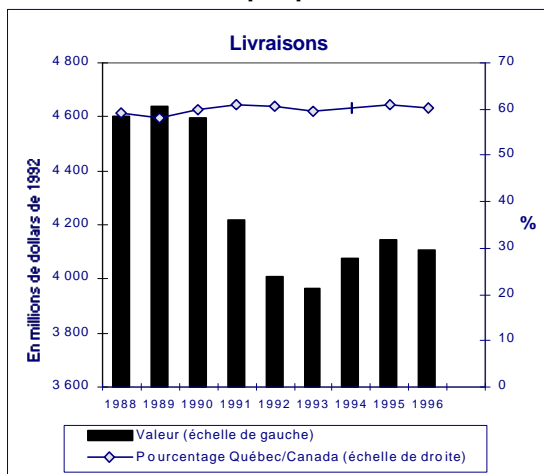
L'industrie québécoise de l'habillement a connu des changements structurels importants depuis une décennie, particulièrement entre 1990 et 1993, au moment où l'économie canadienne était en récession. Ces changements touchent autant l'évolution générale de l'industrie que celle de son commerce extérieur.

2.1 L'évolution générale de l'industrie

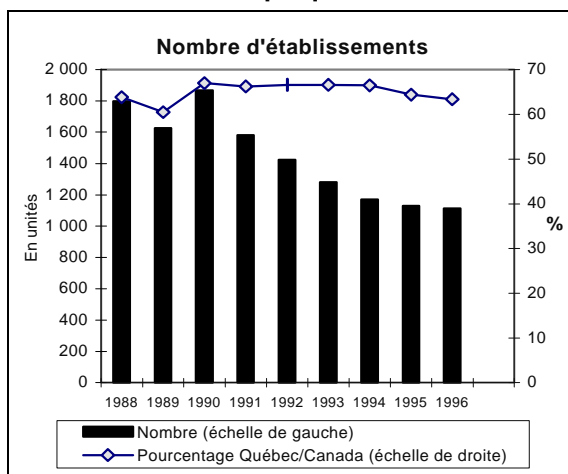
La restructuration de l'industrie québécoise de l'habillement se traduit, notamment, par une baisse substantielle des livraisons, du nombre d'entreprises et du nombre de salariés (tableau 4). En effet, les livraisons en dollars constants de 1992 chutent, passant de 4,6 milliards de dollars en 1988 à 4,0 milliards en 1992, et se maintiennent plus ou moins à ce niveau depuis lors (graphique 1). Cette diminution de 12,9 % du volume des livraisons entre 1988 et 1996 va de pair avec une baisse de 38,1 % du nombre d'établissements, celui-ci passant rapidement de 1 798 en 1988 à 1 280 en 1993 et à 1 113 en 1996 (graphique 2). Elle s'accompagne aussi d'une diminution de 27,1 % du nombre de salariés, celui-ci passant de 64 669 en 1988 à 47 141 en 1996 (graphique 3).

Industrie de l'habillement, Québec

Graphique 1



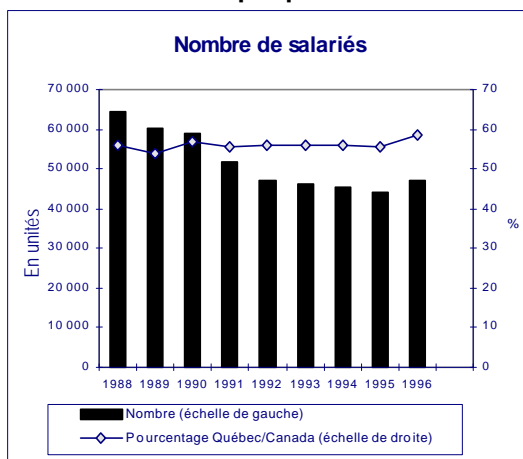
Graphique 2



Ce phénomène de forte rationalisation ne se limite pas au Québec puisque l'industrie dans le reste du Canada affiche une tendance semblable, de sorte que la part des expéditions québécoises de l'industrie de l'habillement dans l'ensemble canadien entre 1988 et 1996 se maintient pratiquement au même niveau, soit aux alentours de 60 % (graphique 1). De même, la part du nombre d'établissements durant cette période se situe toujours à 64 % et celle du nombre de salariés augmente même, passant de 56,0 % à 58,7 % (graphiques 1, 2 et 3).

Industrie de l'habillement, Québec

Graphique 3



Graphique 4



De plus, la répartition des livraisons, du nombre de salariés et du nombre d'établissements entre les principales sous-industries de l'industrie de l'habillement demeure pratiquement stable. Ainsi, en 1996, les expéditions de l'industrie québécoise de l'habillement sont toujours constituées à 36 % de vêtements pour dames, à 29 % de vêtements pour hommes et garçonnets, à 10 % de vêtements pour enfants et à 26 % d'autres industries de l'habillement qui comprennent, entre autres, les bas et les chaussettes, les vêtements de base, les chandails, les vêtements professionnels, les gants et les articles en fourrure.

Les investissements de l'industrie fluctuent beaucoup d'une année à l'autre; par conséquent, il est assez difficile de caractériser leur évolution. En 1997, ils se chiffrent à 69,7 millions de dollars et représentent 53,9 % de l'investissement canadien de cette industrie (tableau 4). Par ailleurs, entre 1988 et 1996, la productivité du travail de l'industrie augmente de 13,6 %, et son ratio coûts de production/livraisons fait montre aussi d'une évolution favorable en passant de 50,7 % à 48,4 % (tableau 4).

Les changements survenus dans l'industrie de l'habillement rendent possible une hausse vigoureuse des exportations internationales québécoises, essentiellement vers

les États-Unis. Selon les données douanières de Statistique Canada, les exportations internationales de vêtements du Québec passent rapidement de 261 millions de dollars en 1988 à 926 millions en 1996 et à 1,1 milliard en 1997 (tableau 4 et graphique 4). À cause de cette forte progression des exportations, la part des produits de l'habillement dans l'ensemble des exportations manufacturières passe de 1,3 % en 1988 à 2,3 % en 1997. Cette augmentation, cependant, ne serait pas aussi forte que celle affichée par le reste du Canada, puisque la part du Québec dans l'ensemble des exportations canadiennes de vêtements, qui se situait à 61,4 % en 1988, passe à 55,8 % en 1996 et à 54,7 % en 1997⁷. Les principales exportations québécoises de vêtements en 1997 selon la classification CTI à quatre chiffres sont : les complets et vestons pour hommes (21,7 % du total), les vêtements de sport pour dames (13,0 %), les chemises et sous-vêtements pour hommes et garçonnetts (8,6 %), les pantalons pour hommes (8,6 %) et les articles en fourrure (8,6 %). La part de ces exportations destinées aux États-Unis augmente sans cesse et atteint 93,5 % en 1997.

En contrepartie, les importations canadiennes connaissent aussi une forte augmentation, particulièrement en provenance des États-Unis. Il en résulte que la part des États-Unis dans les importations canadiennes de vêtements, d'après les données douanières de Statistique Canada, passe graduellement de 5,8 % en 1988 à 20,0 % en 1997, alors que celle des pays de l'Asie-Océanie baisse, de 73,2 % à 63,3 %, et celle de l'Europe, de 17,8 % à 8,9 %. La part du Mexique dans l'ensemble des importations canadiennes de vêtements, qui ne dépassait pas 0,2 % en 1988, se situe à 2,3 % en 1997.

2.2 L'évolution du commerce de l'industrie

Dans cette section de l'analyse, les statistiques utilisées proviennent de la banque de données sur le commerce international et interprovincial de Statistique Canada, cette source étant la seule à rendre possible la comparaison des données pour les livraisons québécoises destinées au Québec, au reste du Canada et au marché international en même temps que pour les importations provenant du reste du Canada ou de l'étranger. Toutefois, le commerce international par pays n'étant pas disponible à partir de cette banque de données, il a fallu calculer le commerce avec les États-Unis en ayant recours aux statistiques douanières⁸.

7. Les données provenant de la banque sur le commerce interprovincial et international révèlent plutôt que la part du Québec dans les exportations canadiennes de vêtement passe de 54,6 % en 1988 à 57,3 % en 1996. Ces données, toutefois, sont évaluées au prix sorties-usines, alors que celles des statistiques douanières le sont au prix à la frontière.

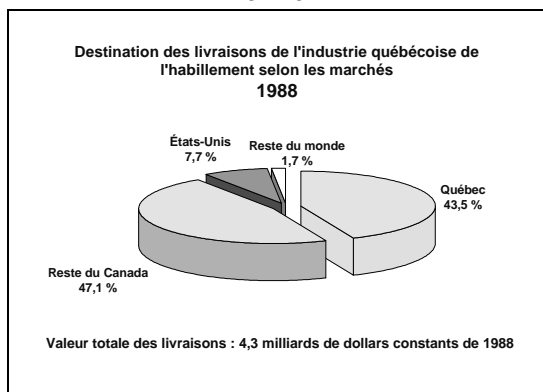
8. Le commerce avec les États-Unis est obtenu en multipliant les exportations et les importations internationales provenant de la banque sur le commerce interprovincial et international par le pourcentage respectif des États-Unis dans l'ensemble des exportations et des importations dérivé des statistiques douanières.

La destination des livraisons québécoises

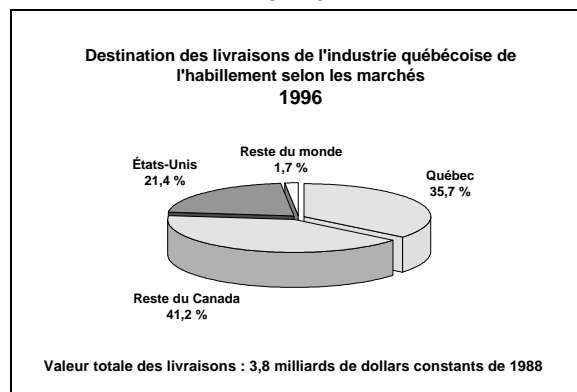
Depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, l'industrie québécoise de l'habillement affiche une augmentation rapide de ses livraisons vendues à l'extérieur du Canada, celles-ci passant, en 1988, de 404,7 millions de dollars constants de 1988 à 877,6 millions en 1996 (tableau 5 en annexe). La part des exportations internationales dans le total des expéditions de l'industrie passe ainsi de 9,4 % en 1988 à 23,1 % en 1996 (tableau 1 de l'annexe et graphiques 5 et 6). Cette hausse est attribuable uniquement aux exportations vers les États-Unis; ces dernières, d'après nos estimations, augmenteraient de 481,5 millions durant la période considérée, alors que celles vers le reste du monde diminueraient légèrement de 8,6 millions (tableau 5 de l'annexe et graphique 16).

Répartition des livraisons de l'industrie de l'habillement selon la destination, Québec

Graphique 5



Graphique 6



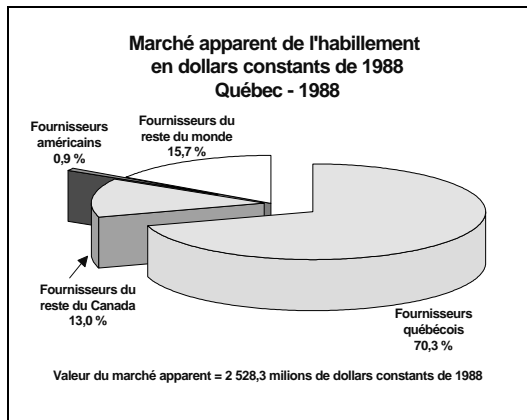
Cette évolution de la répartition des livraisons selon la destination fait clairement ressortir que l'industrie québécoise de l'habillement s'est engagée dans un processus de diversification des marchés. En effet, la part des États-Unis dans l'ensemble des livraisons québécoises de l'habillement augmente rapidement, passant de 7,7 % en 1988 à 21,4 % en 1996, alors que celle du Canada (incluant le Québec) diminue de 90,6 % à 76,9 % durant la même période (tableau 1 de l'annexe et graphiques 5 et 6). Seule la part des livraisons destinées aux marchés internationaux autres que les États-Unis reste pratiquement inchangée au cours de cette période, soit 1,7 %.

La part des fournisseurs canadiens et étrangers sur le marché canadien

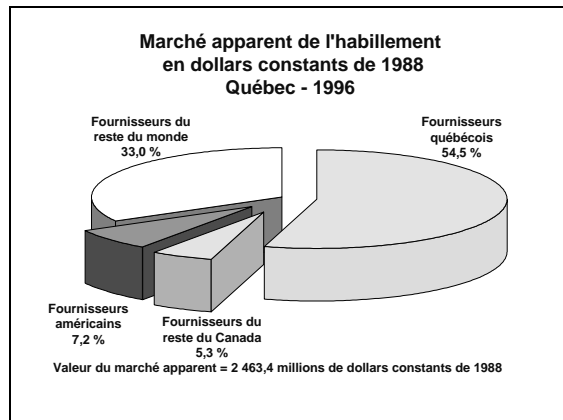
Alors que le marché apparent canadien de l'habillement en dollars constants de 1988 se rétrécit de 4,0 % entre 1988 et 1996, les importations internationales du Québec augmentent de 577,2 millions en dollars constants de 1988, soit de 137,2 %, et celles du reste du Canada, de 673,7 millions, soit de 29,2 %.

Part des fournisseurs canadiens et étrangers du marché apparent de l'habillement, Québec et Canada

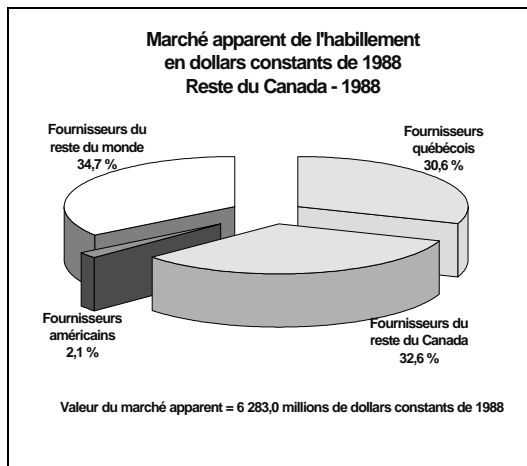
Graphique 7



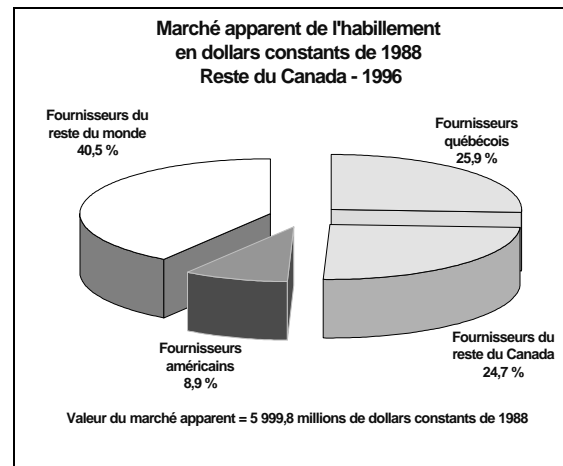
Graphique 8



Graphique 9



Graphique 10



La progression relativement forte des importations québécoises par rapport à celles du reste du Canada est en majeure partie attribuable à l'augmentation des importations en provenance des fournisseurs étrangers autres qu'américains. En effet, la part des fournisseurs américains sur le marché apparent du Québec passe de 0,9 % en 1988 à 7,2 % en 1996 (tableau 2 de l'annexe et graphiques 7 et 8) et celle qu'ils détiennent sur le marché apparent du reste du Canada, de 2,1 % à 8,9 % (graphiques 9 et 10), pour des augmentations en points de pourcentage sensiblement similaires, soit de 6,3 points au Québec et de 6,8 points pour le reste du Canada. Il en va tout autrement en ce qui concerne les fournisseurs du reste du monde. Ceux-ci, au contraire, progressent de 17,3 points de pourcentage sur le marché apparent du Québec, mais de seulement 5,8 points sur celui du reste du Canada⁹. Malgré cette forte progression des importations, il reste que la part de 33,0 % que les fournisseurs du reste du monde détiennent sur le marché apparent du Québec en 1996 demeure significativement inférieure à celle de 40,5 % qu'ils possèdent sur celui du reste du Canada¹⁰.

En somme, depuis l'entrée en vigueur de l'ALE, l'industrie québécoise de l'habillement, à l'instar de celle du reste du Canada, poursuit de façon accélérée le processus de restructuration qu'elle avait déjà entrepris. Outre une baisse des livraisons totales, ce mouvement prend cette fois-ci la forme d'une plus grande diversification des marchés à la faveur du marché américain.

3. Variation des gains et des pertes de compétitivité de l'industrie québécoise de l'habillement

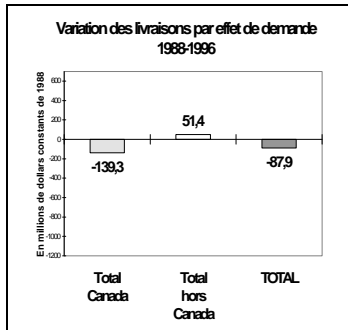
L'augmentation des ventes de l'industrie québécoise de l'habillement aux États-Unis n'est pas nécessairement le résultat d'une hausse de sa compétitivité. Elle peut dépendre aussi du dynamisme de la demande américaine dans le secteur de l'habillement, tout comme la baisse des ventes de l'industrie québécoise au Canada peut provenir simplement d'une faiblesse de la demande canadienne. Pour analyser cet aspect, la méthode de la part constante de marché est utilisée. Elle permet de départager l'effet de compétitivité de l'effet de demande et, aussi, de mettre en relation les gains des fournisseurs québécois sur le marché américain et leurs pertes sur le marché canadien aux dépens de leurs homologues américains (voir annexe - Note méthodologique).

9. Le tableau 3 en annexe permet de suivre l'évolution de ces parts de marché, mais en dollars courants.

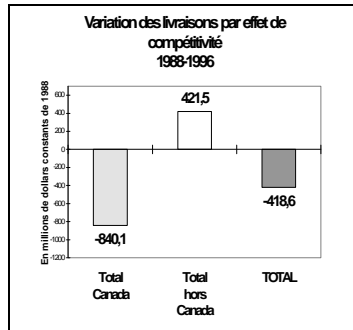
10. Une partie de l'augmentation des importations canadiennes (incluant le Québec) est certainement attribuable au programme de remises des droits de douane.

Variation des livraisons de l'industrie de l'habillement selon les effets de demande et de compétitivité sur les marchés canadien et étranger

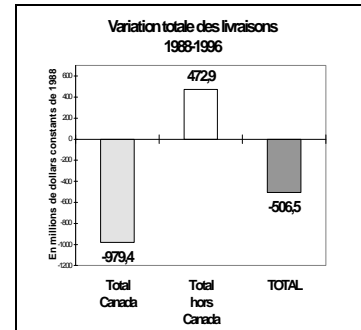
Graphique 11



Graphique 12



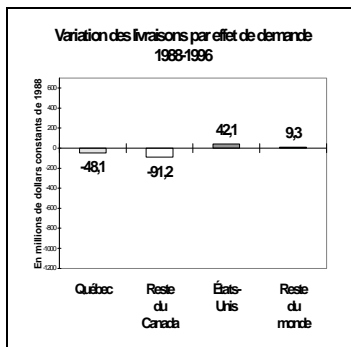
Graphique 13



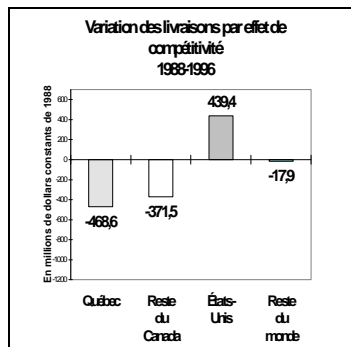
L'analyse de la part constante de marché révèle, en premier lieu, que les livraisons de l'industrie québécoise de l'habillement diminuent de 506,5 millions de dollars (en dollars constants de 1988) entre 1988 et 1996 (tableau 5 de l'annexe et graphique 13), dont 418,6 millions (graphique 12) seraient attribuables à l'effet de compétitivité et le reste, 87,9 millions, à l'effet de demande (graphique 11).

Variation des livraisons de l'industrie de l'habillement selon les effets de demande et de compétitivité sur les marchés du Québec, du reste du Canada, des États-Unis et du reste du monde.

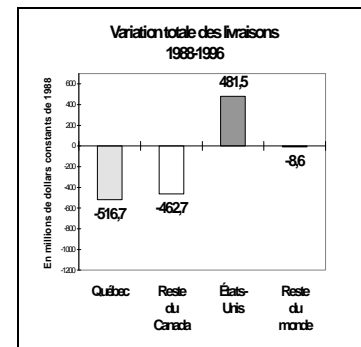
Graphique 14



Graphique 15



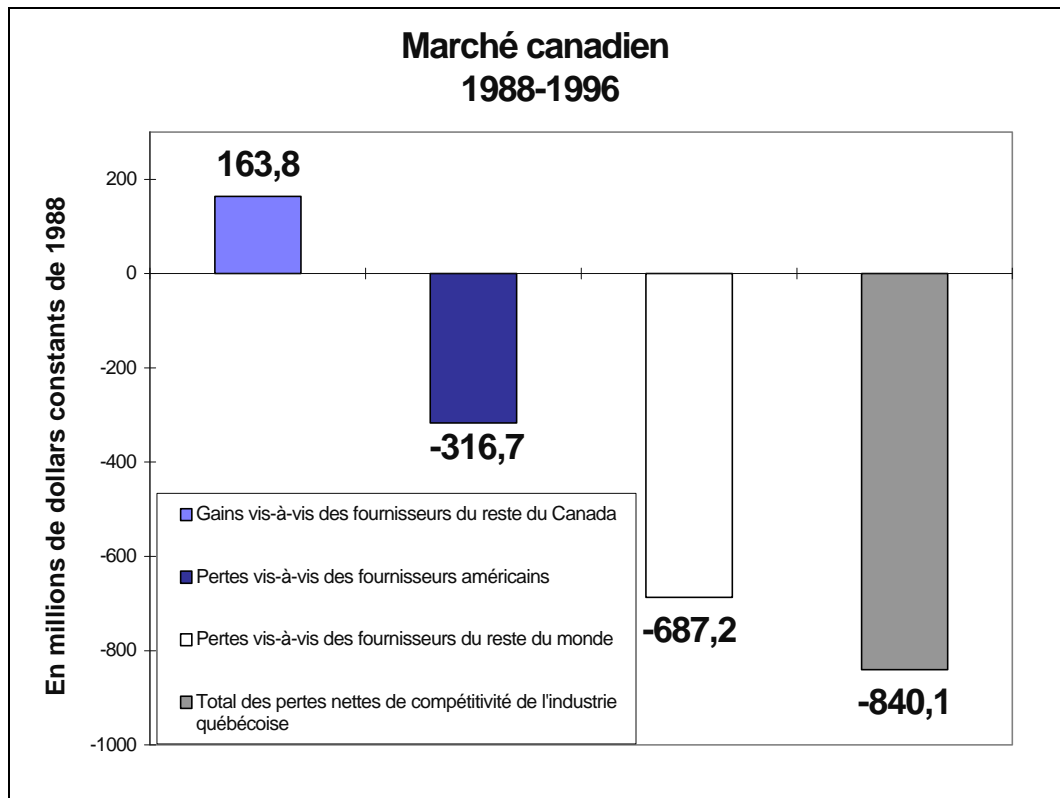
Graphique 16



En deuxième lieu, l'analyse permet de mettre en lumière que ces pertes nettes de compétitivité subies par les fabricants québécois comprennent des **gains de compétitivité de 439,4 millions de dollars réalisés sur le marché américain** (graphique 15); cependant, ces gains ne compensent pas les pertes de 840,1 millions enregistrées sur les marchés du Québec (-468,6 millions) et du reste du Canada (-371,5 millions) et, aussi, de 17,9 millions sur celui du reste du monde.

Gains et pertes de compétitivité de l'industrie québécoise de l'habillement sur le marché canadien vis-à-vis des fournisseurs américains, étrangers et du reste du Canada

Graphique 17



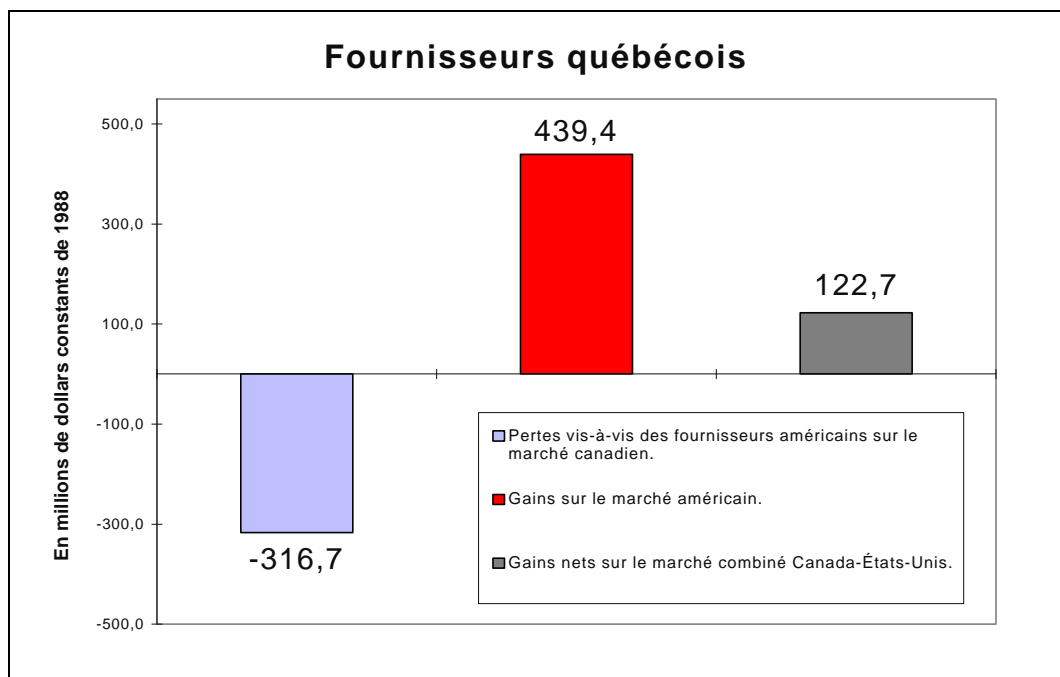
Les pertes nettes de compétitivité de 840,1 millions de dollars que les fabricants québécois connaissent sur les marchés du Québec et du reste du Canada sont le résultat des gains de 163,8 millions qu'ils réalisent aux dépens des fournisseurs du reste du Canada et des pertes de 687,2 millions qu'ils subissent au profit de ceux du reste du monde et de **316,7 millions vis-à-vis de leurs homologues américains** (tableau 6 en annexe et graphique 17).

Mettre en perspective ces pertes de compétitivité de 316,7 millions de dollars que les fabricants québécois connaissent sur l'ensemble du marché canadien au profit des fournisseurs américains avec les gains de 439,4 millions qu'ils réalisent sur le marché

américain mène directement à la conclusion que l'industrie québécoise de l'habillement réaliserait des **gains nets de 122,7 millions sur le marché combiné du Canada et des États-Unis en 1996 par rapport à 1988** (graphique 18).

Gains et pertes de compétitivité de l'industrie québécoise de l'habillement sur le marc combiné du Canada et des États-Unis

Graphique 18



Si ces gains sont faibles eu égard aux 3,8 milliards de dollars (dollars constants de 1988) de livraisons totales de l'industrie québécoise de l'habillement en 1996, leur simple existence vient néanmoins contredire la plupart des scénarios élaborés à l'époque des négociations de l'ALE.

Ces gains, toutefois, ne peuvent être entièrement attribués à l'ALE ou à l'ALENA. D'autres facteurs ont certainement joué aussi un rôle favorable, par exemple la baisse des tarifs canadiens sur les textiles consentie au début des années 1990, la dépréciation de la monnaie canadienne et l'évolution des coûts unitaires.

En ce qui concerne l'évolution des coûts unitaires des industries américaine et québécoise de l'habillement, il semblerait qu'elle ait eu un effet assez neutre, du moins pour la période 1988 à 1994 (dernière année pour laquelle des données comparables pour les États-Unis sont disponibles). En effet, exprimés en devises nationales et d'après nos estimations¹¹, les coûts unitaires évoluent de façon assez similaire,

11. Ces estimations ont été effectuées à partir de l'information contenue dans les banques de données de l'OCDE, « STAN », et du BSQ, « Produit intérieur brut par industrie au Québec » et « Industries manufacturières du Québec ».

diminuant de 2,0 % aux États-Unis et de 0,5 % au Québec¹². Par ailleurs, la diminution des tarifs sur les textiles a, selon toute vraisemblance, exercé une pression à la baisse sur les coûts de production, et son effet positif probable sur la compétitivité de l'industrie québécoise fait justement partie des décisions prises en vue de faciliter la transition à la libéralisation résultant de l'ALE et de l'ALENA.

Enfin, la dépréciation du dollar canadien par rapport à la devise américaine, qui fut de 9,8 % entre 1988 et 1996 (tableau 4), a certainement eu un impact positif non négligeable sur l'industrie québécoise. En favorisant une hausse des exportations québécoises aux États-Unis et en rendant plus chères les importations de vêtements américains au Canada, la dépréciation de la monnaie peut avoir gonflé quelque peu l'estimation des gains nets de compétitivité de l'industrie québécoise. Toutefois, ces gains liés à la dépréciation sont probablement inférieurs à ceux dérivés des éliminations du tarif canadien de 16,6 % sur les textiles américains, du tarif américain de 22,5 % sur les vêtements canadiens et des tarifs s'appliquant sur les contingents tarifaires américains de vêtements canadiens ne respectant pas les règles de contenu nord-américain.

Conclusion

Grâce à l'Accord de libre-échange, l'industrie québécoise de l'habillement bénéficie d'un accès grandement amélioré au marché des États-Unis, tout comme les fournisseurs américains profitent d'un meilleur accès au marché canadien. Pour déterminer si l'industrie québécoise est avantagée par cette libéralisation commerciale, la méthode de la part constante de marché a été utilisée. Cette méthode a permis d'établir que les ventes perdues par les fournisseurs québécois sur le marché canadien au profit des fournisseurs américains par effet de compétitivité sont légèrement inférieures aux gains qu'ils ont faits sur le marché américain. Cela signifie qu'en faisant abstraction des gains dérivés du dynamisme de la demande américaine et des pertes relatives à la faiblesse de la demande canadienne, l'industrie québécoise de l'habillement réalise certains gains en 1996 par rapport à 1988 sur le marché combiné du Canada et des États-Unis. La simple existence de ces gains de compétitivité, en grande partie attribuables aux incidences de l'Accord, vient en quelque sorte contredire l'opinion assez répandue avant la mise en œuvre de cette entente, selon laquelle l'industrie québécoise de l'habillement ne pourrait que difficilement s'adapter à la concurrence américaine.

Pour des raisons d'ordre méthodologique et parce que les données de base disponibles pour mener cette étude s'arrêtent en 1996, alors que l'élimination complète des tarifs entre le Canada et les États-Unis ne se concrétise qu'au 1^{er} janvier 1998, aucune

12. Nous n'avons pas tenu compte des évolutions différentes des coûts unitaires qui pourraient exister entre les fournisseurs québécois et les autres fournisseurs étrangers sur le marché américain, leur incidence étant certainement négligeable. En effet, les fournisseurs américains occupent à eux seuls près de 70 % du marché des États-Unis; de plus, la catégorie de vêtements que le Québec exporte (haut et moyen de gamme) représente sans doute une part relativement faible des importations américaines.

conclusion définitive quant aux incidences de l'Accord de libre-échange sur l'industrie québécoise de l'habillement n'est tirée. Toutefois, chose certaine, cet accord contribue à l'accélération du processus de restructuration dans lequel l'industrie québécoise de l'habillement s'est engagée bien avant sa mise en œuvre. Par ailleurs, le processus d'ajustement de l'industrie québécoise est loin d'être terminé, non pas tant à cause de cet accord que des accords de l'OMC. En effet, une part importante du démantèlement des restrictions au commerce des textiles et des vêtements se fera après l'an 2000, conformément à ce qui est prévu à l'Accord sur les textiles et les vêtements. Ce nouveau démantèlement des restrictions constitue le principal défi auquel devra faire face prochainement l'industrie québécoise de l'habillement.

Annexe - Note méthodologique

Aperçu de l'incidence de l'ALE par l'utilisation de la méthode de la part constante de marché

Pour estimer l'impact de l'ALE sur l'industrie québécoise de l'habillement, la méthode de la part constante de marché est utilisée. Dans le cadre de cette étude, la méthode comporte quatre étapes. La première consiste à déterminer la variation des livraisons québécoises sur les marchés du Canada, des États-Unis et du reste du monde pour les années retenues, soit 1988 et 1996. La deuxième vise à établir la variation des livraisons québécoises sur les marchés du Canada, des États-Unis et du reste du monde causée par l'effet de demande de manière à dégager celle qui provient de l'effet de compétitivité. La troisième permet de décomposer la variation des livraisons québécoises destinées à l'ensemble du marché canadien causée par l'effet de compétitivité en gains réalisés ou pertes subies par rapport aux fournisseurs américains, canadiens et du reste du monde. Enfin, la quatrième étape consiste tout simplement à mettre en perspective les variations de compétitivité que les fournisseurs québécois connaissent sur le marché canadien au profit des fournisseurs américains avec les gains ou les pertes qu'ils réalisent sur le marché américain. Un résultat positif permet d'établir que les fournisseurs québécois de l'habillement effectuent des gains sur le marché combiné du Canada et des États-Unis, alors qu'un résultat négatif signifie l'inverse.

Première étape : évaluation de la variation des livraisons de l'industrie québécoise

Pour les années 1988 et 1996, soit l'année précédant l'entrée en vigueur de l'ALE et la dernière année pour laquelle des données fiables sont disponibles, la variation des livraisons de l'industrie québécoise de l'habillement est analysée sur chacun de ses principaux marchés de destination. Ces marchés sont le Québec, le reste du Canada, les États-Unis et le reste du monde. Les livraisons totales, évaluées au prix sorties-usines, sont converties en dollars constants de 1988 à l'aide de l'indice des prix industriels de CANSIM, de manière à neutraliser la variation de la valeur des livraisons attribuable à la hausse des prix; les données sur les livraisons totales proviennent de l'enquête annuelle de Statistique Canada sur les manufacturiers (tableaux 4 et 5). Pour établir la répartition des livraisons totales du Québec par principale destination, il a fallu utiliser les pourcentages calculés à partir de la banque de données sur le commerce international et interprovincial ainsi que les statistiques douanières de Statistique Canada (tableau 1).

Deuxième étape : estimation de la variation des livraisons québécoises attribuable à l'effet de compétitivité.

Soustraire de la variation des livraisons québécoises celle qui origine de l'effet de demande est essentiel pour avoir une bonne idée de la variation attribuable à l'effet de compétitivité, c'est-à-dire à des facteurs tel l'ALE.

Pour estimer la variation des livraisons québécoises attribuable à l'**effet de demande**, c'est-à-dire, dans le cas présent, à l'atonie de la demande canadienne et au dynamisme des demandes américaine et du reste du monde pour les vêtements, nous mesurons la variation théorique des livraisons québécoises nécessaire pour maintenir constante la part du Québec sur chacun de ces principaux marchés. Pour ce faire, nous multiplions la valeur des livraisons québécoises de 1988 vers chacun des marchés concernés par le taux de croissance de leur demande respective; celui-ci est obtenu de la façon suivante :

$$\frac{\text{marché apparent de 1996 (en dollars de 1988)} - \text{marché apparent de 1988}}{\text{marché apparent de 1988}}$$

L'utilisation de ces calculs nous permet d'estimer que de la baisse de 506,5 millions de dollars du total des livraisons québécoises de l'habillement en 1996 par rapport à 1988, une part de 87,9 millions s'explique par l'effet de demande. Ce chiffre de -87,9 millions est égal à la somme des effets de demande sur chacun des marchés, soit du Québec (-48,1 millions), du reste du Canada (-91,2 millions), des États-Unis (+42,1 millions) et du reste du monde (+9,3 millions) (tableau 5 de l'annexe).

La variation des ventes attribuable à l'**effet de compétitivité** est obtenue tout simplement en soustrayant la variation provenant de l'effet de demande de la variation totale des livraisons québécoises sur chacun des marchés. Les pertes nettes de compétitivité de l'industrie québécoise de l'habillement s'établiraient donc à -418,6 millions de dollars et seraient le résultat des variations suivantes : des gains de compétitivité de 439,4 millions sur le marché américain contre des pertes de compétitivité de 840,1 et de 17,9 millions sur les marchés respectifs du Canada et du reste du monde (tableau 5 de l'annexe).

Troisième étape : estimation des gains et des pertes de compétitivité des fournisseurs québécois sur le marché canadien vis-à-vis de leurs homologues américains

L'estimation des pertes (ou des gains) de compétitivité des fournisseurs québécois sur l'ensemble du marché canadien vis-à-vis des fournisseurs américains est indispensable pour établir s'ils tirent profit de l'ALE sur le marché combiné du Canada et des États-Unis. Par la même occasion, séparer le marché canadien entre celui du Québec et celui du reste du Canada nous permet de mettre en lumière si les fournisseurs du reste du Canada, qui connaissent des conditions commerciales et économiques analogues à celles des fournisseurs québécois, font des gains (ou des pertes) vis-à-vis de ceux-ci.

Les gains (ou les pertes) de compétitivité des fournisseurs québécois réalisés aux dépens (au profit) des fournisseurs américains, du reste du monde et du reste du Canada sur **le marché du Québec** se répartissent à l'aide de la formule suivante :

Variation de A = Variation de B + Variation de C + Variation de D

où

A = Marché apparent du Québec / livraisons des fournisseurs québécois au Québec

B = Livraisons des fournisseurs du reste du Canada au Québec / livraisons des fournisseurs québécois au Québec

C = Importations du Québec en provenance des États-Unis / livraisons des fournisseurs québécois au Québec

D = Importations du Québec en provenance du reste du monde (sans les États-Unis) / livraisons des fournisseurs québécois au Québec

La variation négative (ou positive) de A donne, à une constante près, le total des gains nets (des pertes nettes) de compétitivité que les fournisseurs québécois enregistrent sur le marché du Québec, tout comme la variation négative (positive) de A, B ou C, à une constante près, indique les gains (ou les pertes) qu'ils réalisent respectivement vis-à-vis des fournisseurs du reste du Canada, des États-Unis et du reste du monde. L'équation permet, en effet, de départager les gains nets (ou les pertes nettes) de compétitivité entre les divers fournisseurs.

Le calcul de la répartition des gains (ou des pertes) de compétitivité des fournisseurs québécois sur le **marché du reste du Canada** suit la même logique que pour le marché du Québec et l'équation utilisée est donc similaire :

Variation de A1 = Variation de B1 + Variation de C1 + Variation de D1

où

A1 = Marché apparent du reste du Canada / livraisons des fournisseurs québécois dans le reste du Canada

B1 = Livraisons des fournisseurs du reste du Canada au reste du Canada / livraisons des fournisseurs québécois dans le reste du Canada

C1 = Importations internationales du reste du Canada en provenance des États-Unis / livraisons des fournisseurs québécois dans le reste du Canada

D1 = Importations internationales du reste du Canada en provenance du reste du monde (sans les États-Unis) / livraisons des fournisseurs québécois dans le reste du Canada

Selon cette méthode de calcul, l'industrie québécoise de l'habillement subirait sur le marché canadien (Québec + reste du Canada) des pertes de compétitivité de 316,7 millions de dollars au profit des fournisseurs américains et de 687,2 millions vis-à-vis de ceux du reste du monde. En revanche, elle enregistrerait aux dépens des fournisseurs du reste du Canada des gains de compétitivité de 163,8 millions (tableau 6 de l'annexe).

Quatrième étape : estimation des gains nets de compétitivité des fournisseurs québécois sur le marché combiné du Canada et des États-Unis

Pour estimer les gains nets (ou les pertes nettes) de compétitivité de l'industrie québécoise sur le marché combiné du Canada et des États-Unis, il suffit de mettre en perspective les pertes de compétitivité qu'elle enregistre vis-à-vis des fournisseurs américains sur l'ensemble du marché canadien (tableau 5) avec les gains qu'elle réalise au total sur le marché américain.

Faute de données statistiques pour le marché des États-Unis, nous ne répartissons pas entre les divers fournisseurs les gains et les pertes de compétitivité de l'industrie québécoise sur ce marché. Il est bien certain que l'ALE a permis une amélioration de la compétitivité de l'industrie québécoise sur le marché américain face aux fournisseurs américains et à ceux du reste du monde, à l'exception de ceux des fournisseurs du reste du Canada qui bénéficient des avantages de l'ALE au même titre que leurs homologues québécois. Ne pas tenir compte dans notre analyse des gains et des pertes de compétitivité que les fournisseurs québécois peuvent connaître par rapport à ceux du reste du Canada sur le marché américain ne modifie certainement pas le résultat de notre étude. En effet, la part du marché américain détenue par les fournisseurs du reste du Canada, tout comme celle des fournisseurs québécois, est marginale; par ailleurs, les exportations du Québec et du reste du Canada vers les États-Unis évoluent de façon pratiquement similaire durant la période étudiée.

Ainsi, il appert que l'industrie québécoise réalise des gains de compétitivité sur le marché combiné Canada-États-Unis de l'ordre de 122,7 millions de dollars constants en 1996 par rapport à 1988. Ces gains doivent cependant être mis en perspective. D'abord, ils ne peuvent être entièrement imputés aux conséquences de l'ALE. D'autres facteurs peuvent jouer aussi un rôle non négligeable, comme la dépréciation de la monnaie canadienne et les différences dans l'évolution des coûts unitaires américains et canadiens. Ces aspects sont traités dans la troisième partie de l'étude.

De plus, il est important de savoir que la méthode de répartition des variations de compétitivité du Québec sur l'ensemble du marché canadien repose sur l'hypothèse que les importations canadiennes sont toutes de parfaits substituts à la production québécoise. Or, comme la proportion des importations de substitution dans les importations canadiennes en provenance des États-Unis est probablement supérieure à celle des importations des pays à faibles coûts, une analyse ayant pu tenir compte de ce facteur pourrait donner des résultats différents. En conséquence, le montant des pertes de compétitivité des fournisseurs québécois sur le marché canadien vis-à-vis des fournisseurs américains serait sous-évalué et, par conséquent, le calcul de leurs gains nets de compétitivité, sur le marché combiné canado-américain, surestimé.

Tableau 1

Pourcentage des livraisons québécoises de vêtements (en dollars constants de 1988) vendues au Canada et dans le monde 1988-1996

Région	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
	%								
Canada	90,6	92,8	93,3	91,2	88,5	85,6	81,2	78,6	76,9
- Québec	43,5	43,4	44,3	40,5	37,7	36,6	37,3	35,6	35,7
- Reste du Canada	47,1	49,4	49,0	50,7	50,8	49,0	43,9	43,0	41,2
Monde	9,4	7,2	6,7	8,8	11,5	14,4	18,8	21,4	23,1
- États-Unis*	7,7	5,8	5,7	7,5	10,3	13,0	17,0	19,6	21,4
- Reste du monde*	1,7	1,4	1,0	1,3	1,2	1,4	1,8	1,8	1,7
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

* Les exportations par pays n'étant pas disponibles à partir de la source de données citée ci-dessous, les parts des exportations du Québec vers les États-Unis et le reste du monde ont été obtenues en utilisant leur part respective dans les exportations québécoises de vêtements dérivée des statistiques douanières du BSQ.

Source : Statistique Canada, banque de données sur le commerce international et interprovincial.

Tableau 2**Part du marché apparent (en dollars constants de 1988) du Québec et du reste du Canada détenue par les fournisseurs canadiens et étrangers 1988 et 1996**

Marché apparent ¹	Année	Fournisseurs ²				Total
		du Québec	du reste Canada	des États-Unis ³ en %	du reste du monde ³	
Québec	1988	70,3	13,1	0,9	15,7	100,0
	1996	54,5	5,3	7,2	33,0	100,0
Reste du Canada	1988	30,6	32,6	2,1	34,7	100,0
	1996	25,9	24,7	8,9	40,5	100,0

1. Le marché apparent est égal aux expéditions plus les importations moins les exportations.
 2. Les pourcentages sont calculés à partir de la valeur des marchés apparents et des livraisons exprimée en dollars constants de 1988.
 3. Les exportations par pays n'étant pas disponibles à partir de cette source de données, les parts des exportations du Québec vers les États-Unis et le reste du monde ont été obtenues en utilisant leur part respective dans les exportations de vêtements dérivée des statistiques douanières du BSQ.
- Source: Statistique Canada, banque de données sur le commerce international et interprovincial.

Tableau 3

Part du marché apparent (en dollars courants) du Québec et du reste du Canada détenue par les fournisseurs canadiens et étrangers 1988-1996

Marché apparent ¹	Année	Fournisseurs ²				Total
		du Québec	du reste du Canada	des États-Unis ³	du reste du monde ³	
		en %				
Québec	1988	70,3	13,1	0,9	15,7	100,0
	1989	67,6	11,0	1,5	19,9	100,0
	1990	65,6	8,5	2,2	23,7	100,0
	1991	63,9	7,6	2,7	25,8	100,0
	1992	56,1	6,2	4,0	33,7	100,0
	1993	47,9	5,4	6,2	40,5	100,0
	1994	45,8	5,5	7,1	41,6	100,0
	1995	44,0	5,1	7,8	43,1	100,0
	1996	51,1	5,0	8,1	35,8	100,0
Reste du Canada	1988	30,6	32,6	2,1	34,7	100,0
	1989	29,7	32,6	2,8	34,9	100,0
	1990	29,8	30,2	3,7	36,3	100,0
	1991	30,8	28,8	4,2	36,2	100,0
	1992	29,0	25,6	5,4	40,0	100,0
	1993	28,1	26,5	7,0	38,4	100,0
	1994	25,1	24,5	8,6	41,8	100,0
	1995	25,0	23,7	9,3	42,0	100,0
	1996	24,3	23,4	9,8	42,5	100,0

1. Le marché apparent est égal aux expéditions plus les importations moins les exportations.

2. Les pourcentages sont calculés à partir de la valeur des marchés apparents et des livraisons exprimée en dollars constants de 1988.

3. Les exportations par pays n'étant pas disponibles à partir de cette source de données, les parts des exportations du Québec vers les États-Unis et le reste du monde ont été obtenues en utilisant leur part respective dans les exportations de vêtements dérivée des statistiques douanières du BSQ.

Source: Statistique Canada, banque de données sur le commerce international et interprovincial.

Tableau 7
Industrie de l'habillement, Québec et Canada, 1988-1997

	Unité	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Livraisons en \$ courants											
Québec ¹	000 000 \$	4305,6	4450,7	4519,8	4196,4	4007,3	3970,0	4151,5	4332,4	4388,7	n.d.
Canada ¹	000 000 \$	7273,2	7671,9	7546,9	6878,1	6625,8	6674,5	6895,1	7118,8	7260,3	n.d.
Qué/Can	%	59,2	58,0	59,9	61,0	60,5	59,5	60,2	60,9	60,4	n.d.
Livraisons en \$ constants de 1992[*]											
Québec ¹	000 000 \$	4600,0	4636,1	4593,3	4217,5	4007,3	3962,1	4078,1	4145,8	4105,4	n.d.
Canada ¹	000 000 \$	7770,5	7991,6	7669,6	6912,7	6625,8	6661,2	6773,2	6812,2	6791,7	n.d.
Qué/Can	%	59,2	58,0	59,9	61,0	60,5	59,5	60,2	60,9	60,4	n.d.
PIB en \$ constants de 1996											
Québec ²	000 000 \$	1474,9	1435,1	1478,2	1354,1	1245,3	1272,8	1316,0	1322,6	1221,9	n.d.
Nombre d'établissements											
Québec ¹		1 798	1 626	1 867	1 581	1 424	1 280	1 170	1 113	1 113	n.d.
Canada ¹		2 819	2 686	2 785	2 390	2 137	1 921	1 760	1 727	1 756	n.d.
Qué/Can	%	64	61	67	66	67	67	66	64	63	n.d.
Nombre de salariés											
Québec ¹		64 669	60 293	58 794	51 937	47 098	46 308	45 208	44 124	47 141	n.d.
Canada ¹		115 485	112 177	103 431	93 464	83 927	82 737	80 383	79 292	80 263	n.d.
Qué/Can	%	56,0	53,7	56,8	55,6	56,1	56,0	56,2	55,6	58,7	n.d.
Investissement											
Québec ³	000 000 \$	n.d.	n.d.	n.d.	69,6	66,8	41,0	94,1	51,5	49,1	69,7
Canada ³	000 000 \$	n.d.	n.d.	n.d.	104,8	112,3	75,9	145,6	100,3	100,2	129,3
Qué/Can	%				66,4	59,5	54,0	64,6	51,3	49,0	53,9
Exportations internationales^{** et 4}											
Québec vers le monde	000 000 \$	261,0	213,0	211,0	264,0	316,0	424,0	576,0	733,0	926,0	1112,0
Canada vers le monde	000 000 \$	425,0	347,0	366,0	441,0	614,0	825,0	1082,0	1354,0	1659,0	2034,0
Qué/Can	%	61,4	61,4	57,7	59,9	51,5	51,4	53,2	54,1	55,8	54,7
Québec vers les États-Unis	000 000 \$	214,0	171,0	181,0	224,0	282,0	383,0	522,0	670,0	858,0	1040,0
Canada vers les États-Unis	000 000 \$	355,0	284,0	313,0	369,0	545,0	733,0	977,0	1231,0	1522,0	1892,0
Qué/Can	%	60,3	60,2	57,8	60,7	51,7	52,3	53,4	54,4	56,4	55,0
Importations internationales⁴											
Canada en provenance du monde	000 000 \$	2294,0	2539,0	2745,0	2477,0	2874,0	3206,0	3349,7	3590,0	3373,0	4044,0
Canada en provenance des États-Unis	000 000 \$	132,0	188,0	231,0	257,0	344,0	492,0	574,0	648,0	635,0	810,0
Balance commerciale											
Canada avec le monde	000 000 \$	-1869,0	-2192,0	-2379,0	-2036,0	-2260,0	-2381,0	-2267,7	-2236,0	-1714,0	-2010,0
Canada avec les États-Unis	000 000 \$	223,0	96,0	82,0	112,0	201,0	241,0	403,0	583,0	887,0	1082,0
Ratio coûts/livraisons^{****}											
Québec	%	50,7	49,5	48,8	47,3	48,4	48,4	48,5	48,6	48,4	n.d.
Canada	%	46,0	45,0	44,2	43,2	43,2	44,3	44,2	45,4	44,4	n.d.
Productivité du travail en \$ de 1986											
Québec ^{**** 1 et 5}	1988=100	100,0	104,4	110,2	114,3	115,9	120,5	127,6	131,4	113,7	n.d.
Taux de change											
Dollar canadien en dollar américain ⁵	1988=100	100,0	104,0	105,5	107,4	101,8	95,4	90,0	89,7	90,2	88,9

* Calculées par le MIC, DACE à partir de l'indice canadien des prix industriels de CANSIM.

** Alors que les exportations internationales de ce tableau sont évaluées en base douanière, celles du chapitre 3 de l'analyse sont des estimations au prix sorties-usines.

*** Calculée en divisant le produit intérieur brut de l'industrie du vêtement par le nombre de salariés.

**** Il s'agit du coût des matières et des fournitures utilisées/livraisons en dollars courants.

Sources : 1) Statistique Canada, Industries manufacturières du Canada: niveaux national et provincial (31-203-XPB), 1995.

2) BSQ, Produit intérieur brut par industrie au Québec, mars 1997.

3) MIC, DACI, Statistiques sur les investissements Québec, Ontario, Canada, février 1999.

4) Données de Statistique Canada révisées par le BSQ et compilées par le Service des données de la DGAE du MIC.

5) Banque du Canada.

Tableau 5

**Variation des livraisons québécoises de l'industrie de l'habillement destinées au Québec, au reste du Canada, aux États-Unis et au reste du monde attribuable à l'effet de compétitivité
1988 et 1996**

Livraisons québécoises destinées :	au Québec	au reste du Canada	Total Canada	aux États-Unis	au reste du monde	Total hors du Canada	TOTAL
	en millions de dollars constants de 1988						
- en 1988	1872,9	2027,9	3900,8	331,5	73,2	404,7	4305,5
- en 1996	1356,2	1565,2	2921,4	813,0	64,6	877,6	3799,0
Variation entre 1988 et 1996 :	-516,7	-462,7	-979,4	481,5	-8,6	472,9	-506,5
dont :							
- effet de demande *	-48,1	-91,2	-139,3	42,1	9,3	51,4	-87,9
- effet de compétitivité *	-468,6	-371,5	-840,1	439,4	-17,9	421,5	-418,6

Tableau 6

**Répartition des gains et des pertes de compétitivité de l'industrie québécoise de l'habillement sur les marchés du Québec et du reste du Canada vis-à-vis des fournisseurs américains, étrangers et du reste du Canada
1988 et 1996**

	Québec	Reste du Canada	Total Canada
	en millions de dollars constants de 1988		
Gains et pertes de compétitivité du Québec entre 1988 et 1996* :	-468,6	-371,5	-840,1
vis-à-vis des fournisseurs :			
- du reste du Canada	98,4	65,4	163,8
- des États-Unis	-141,2	-175,5	-316,7
- du reste du monde	-425,8	-261,4	-687,2

* Voir l'annexe intitulée « note méthodologique ».

Sources : Statistique Canada, Industries manufacturières du Canada: niveaux national et provincial (31-203-XPB), CANSIM et la Banque de données sur le commerce international et interprovincial.
OCDE, banque de données STAN.
Gouvernement américain, publications du Bureau of Labor Statistics.