

## Services économiques



**Glen Hodgson**  
**Vice-président et économiste en chef adjoint**  
ghodgson@edc.ca

*Mai 2004*

---

### **Le commerce d'intégration et l'expérience canadienne**

Dans un article récent intitulé « Le commerce international en évolution : l'émergence du commerce d'intégration » (affiché sur [www.edc.ca/economie](http://www.edc.ca/economie)), nous avons analysé comment le commerce international a évolué, pour passer de sa forme classique – l'exportation et l'importation de marchandises – à une nouvelle génération, que nous avons appelée le « commerce d'intégration ». Le commerce d'intégration est tributaire de l'investissement étranger et est plus axé sur des éléments comme l'intégration des importations dans les exportations, le commerce des services et les ventes des sociétés affiliées étrangères qui sont créées grâce à l'investissement étranger. Ce qui amène la question suivante : où le Canada en est-il dans cette évolution?

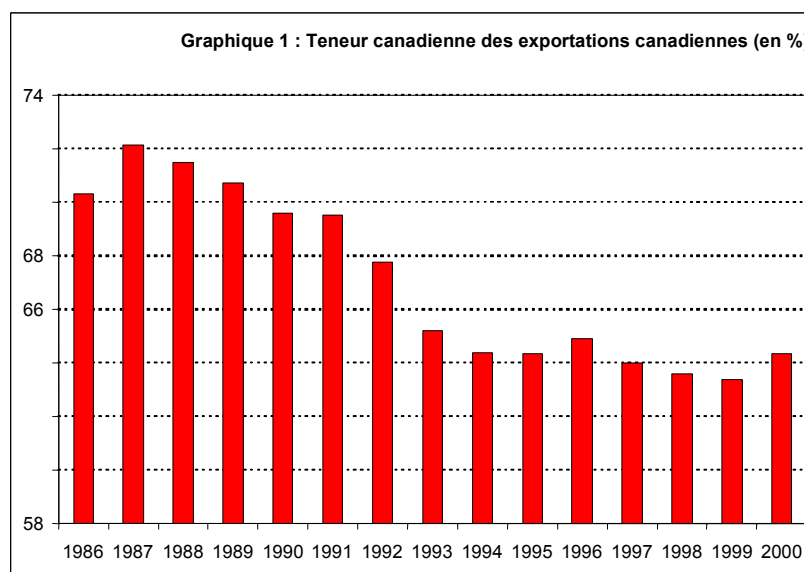
Comme n'importe quel pays, le Canada a son propre contexte politique et économique, qui façonne et guide l'évolution de ses échanges commerciaux. La mise en œuvre de l'Accord de libre-échange (ALE) avec les É.-U. en 1989, suivi de l'ALENA en 1994, a créé un environnement solide pour l'élargissement du libre-échange régional et accéléré l'intégration économique en Amérique du Nord. Les entreprises canadiennes ont ensuite pris des mesures concrètes en vue d'élargir leurs chaînes d'approvisionnement au-delà de nos frontières, collaborant avec des partenaires des É.-U., du Mexique et d'ailleurs pour optimiser leur position concurrentielle sur les marchés mondiaux. Il est donc logique de se servir de la période qui a suivi l'ALE pour évaluer comment le commerce extérieur a évolué au Canada.

Quelques données de base aident à planter le décor. Les échanges commerciaux du Canada (importations plus exportations) dépassent maintenant 80 % du PIB, comparativement à 52 % en 1990. Cela veut dire que l'économie canadienne est maintenant plus de 50 % plus ouverte qu'elle ne l'était en 1990 et que l'efficacité accrue découlant de l'intensification du commerce gagne toute l'économie. La part des exportations canadiennes vers les É.-U. est montée à environ 85 %, comparativement à 75 % au milieu des années 1980. Et la part des exportations de ressources naturelles diminue lentement depuis des décennies. Elle est descendue à un creux de 26 % de l'ensemble des exportations en 2000, mais s'est redressée quelque peu récemment à cause de la forte expansion des exportations d'énergie.

Nous devrions ensuite examiner les indicateurs propres au commerce d'intégration. Comme les exportations et les importations sont de plus en plus interdépendantes, la tendance de la teneur canadienne (et étrangère) des exportations canadiennes est l'un de ces indicateurs. La teneur canadienne des exportations varie grandement d'un secteur à l'autre mais, en règle générale, elle est élevée (environ 80 %) pour les exportations de biens primaires comme les ressources naturelles et les produits agricoles, ainsi que pour les exportations de services. Elle est plus élevée pour les exportations de produits primaires et de services parce qu'il y a moins de possibilités de

décomposer la production d'un bien de ce genre ou d'un service au-delà des frontières. En revanche, elle est généralement plus faible actuellement (60 % ou moins) pour les exportations de biens manufacturés, puisqu'il est plus facile d'établir des chaînes d'approvisionnement mondiales, qui accroissent l'efficacité des entreprises, dans le secteur de la fabrication.

Comme l'illustre le graphique 1 ci-dessous, depuis l'ALE, la teneur canadienne moyenne des exportations a décliné, passant de 71 % en 1989 à environ 64 %. Elle semble s'être stabilisée à ce niveau, en partie à cause de la croissance récente des exportations d'énergie, qui ont une forte teneur canadienne. En contrepartie, la teneur étrangère moyenne des exportations du Canada a monté, pour passer de 27 % en 1989 à 34 % aujourd'hui<sup>1</sup>. La plus grande partie du déclin de la teneur canadienne moyenne s'explique par la baisse de la teneur canadienne des biens manufacturés. Par exemple, les exportations d'appareils ménagers comme les laveuses, les sécheuses et les lave-vaisselle ont maintenant une teneur canadienne de 57 %, au lieu de quelque 70 % au moment de la mise en œuvre de l'ALENA; les exportations de circuits intégrés ont même une teneur canadienne encore plus faible, à 41 %. Pour rester concurrentiels sur les marchés internationaux, les fabricants de ces secteurs et d'autres secteurs ont restructuré leurs activités en élargissant davantage leurs chaînes d'approvisionnement au-delà des frontières.



À l'heure actuelle, la plus faible teneur canadienne moyenne dans nos exportations est surtout attribuable à la restructuration de la fabrication dans le contexte de l'ALE (et de l'ALENA). Des chaînes d'approvisionnement plus efficaces ont été mises en place en Amérique du Nord, alors que des unités de production inefficaces de sociétés étrangères, destinées à servir un marché canadien protégé, ont été évincées peu à peu ou transformées en usines fabriquant un nombre restreint de produits, mais assortis de l'exclusivité nord-américaine ou mondiale.

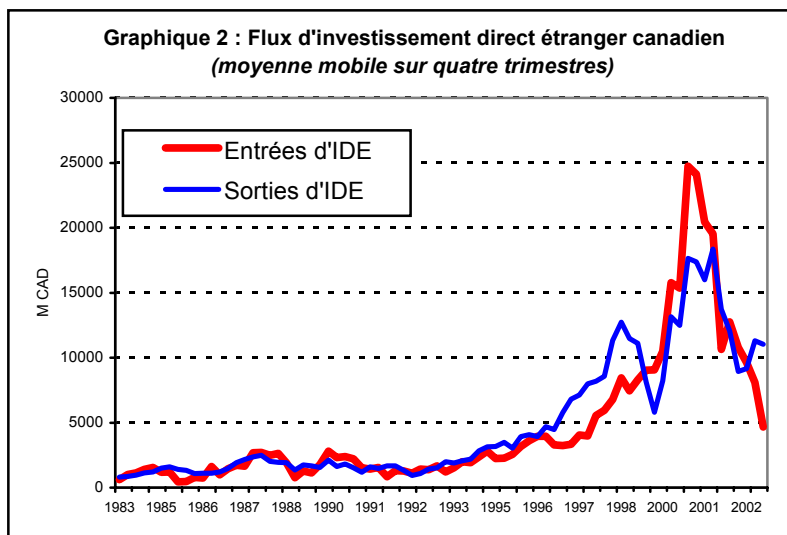
Un autre indicateur évident du commerce d'intégration est l'évolution de l'investissement direct étranger (IDE) qui entre ou sort du Canada et qui facilite la transformation du commerce. Comme le montre le graphique 2, la création de chaînes d'approvisionnement mondiales dont tous les maillons s'intègrent logiquement a poussé les étrangers à investir des montants records au Canada dans les années 1990 et poussé les Canadiens à faire de même à l'étranger. Les É.-U. représentent la part du lion des entrées et sorties d'IDE canadien, à environ 60 %, mais cette part est bien inférieure aux 85 % des exportations canadiennes vers les É.-U. L'IDE attiré au Canada

<sup>1</sup> Les taxes indirectes expliquent la différence entre la teneur canadienne et étrangère des exportations.

provient de sources plus variées, et l'IDE qui sort du Canada est dirigé vers un éventail plus large de marchés cibles.

Conformément aux tendances illustrées au graphique 2, les entrées et les sorties d'IDE canadien par rapport au PIB se sont accrues fortement depuis l'ALE. L'IDE cumulatif attiré au Canada est

passé d'environ 20 % du PIB en 1990 à 30 % en 2002. Les sorties cumulatives d'IDE, ou l'investissement direct canadien à l'étranger, se sont accrues encore davantage. En effet, l'investissement direct canadien à l'étranger est passé de 15 % du PIB en 1990 à près de 38 % en 2002. Après avoir compté fortement



pendant presque un siècle sur les entrées d'IDE, le Canada est donc devenu un investisseur net à l'étranger dans les années 1990. À l'avenir, le produit national brut et la balance des paiements du Canada, qui comprennent tous les deux les revenus de source étrangère, devraient refléter les montants plus élevés de dividendes et de bénéfices rapatriés découlant de ces investissements à l'étranger. Les chiffres indiqués ci-dessus démontrent clairement que l'IDE dans les deux sens a constitué un moteur de l'évolution du Canada vers le commerce d'intégration.

D'autres signes de cette évolution sont fournis par des études récentes de Statistique Canada sur les ventes internationales des sociétés affiliées étrangères appartenant à des intérêts canadiens et créées au moyen des sorties d'IDE. Les données, qui ne sont recueillies que depuis 1999, révèlent une caractéristique remarquable et sous-estimée de l'activité économique internationale du Canada. Les ventes brutes de ces sociétés ont atteint 371 G CAD en 2001 – ce qui est comparable à l'ensemble des exportations canadiennes de marchandises – et se sont accrues de 17 % de 1999 à 2001<sup>2</sup>. Elles représentent donc une part importante et croissante des revenus commerciaux des sociétés canadiennes qui font des affaires à l'étranger. Ces ventes pourraient bientôt représenter plus de la moitié des revenus canadiens découlant des affaires à l'étranger si les taux de croissance récents se maintiennent.

Bien que la fabrication représente 46 % des ventes brutes des sociétés affiliées étrangères appartenant à des intérêts canadiens, la part des services a grimpé en flèche. Elle atteint maintenant 42 % et augmente d'environ 15 % par année. Les services représentent maintenant des ventes de 156 G CAD réalisées par ces sociétés, soit près du triple des exportations de services du Canada en 2001 (57 G CAD). La

<sup>2</sup> À noter qu'il s'agit de ventes brutes; les exportations du Canada vers les sociétés affiliées étrangères (habituellement des biens manufacturés ou primaires) qui sont revendues à des clients étrangers ne sont pas soustraites de ces ventes.

croissance rapide des ventes de services des sociétés affiliées étrangères s'explique par la nature des services – financiers, administratifs, professionnels, techniques et culturels –, qui ne peuvent pas être stockés et qui exigent souvent des contacts étroits et continus avec des clients étrangers impossibles à servir à partir du Canada.

Les ventes des sociétés affiliées étrangères ne sont toutefois pas réparties également entre les entreprises canadiennes. Près de la moitié des ventes réalisées en 2001 ont été attribuées à seulement 3 % des sociétés affiliées étrangères. Néanmoins, le message primordial est que les ventes de ces sociétés créées grâce à l'investissement direct à l'étranger sont au cœur de l'évolution du Canada vers le commerce d'intégration. Elles génèrent des revenus et des bénéfices pour les entreprises canadiennes et constituent ainsi une source fondamentale de richesse canadienne.

Y a-t-il des limites à ces tendances à l'intégration du commerce? Dans certains cas, des limites peuvent être imposées par les ressources naturelles abondantes du Canada, par sa situation géographique et par l'accès aux marchés ainsi que d'autres facteurs liés aux politiques de commerce extérieur et d'investissement. La part des ressources naturelles dans les exportations canadiennes augmente actuellement, ce qui semble indiquer que nous avons peut-être atteint un plancher, temporaire tout au moins, avec une part de 26 % des exportations canadiennes. La stabilisation récente de la teneur canadienne moyenne des exportations à environ 64 % pourrait indiquer qu'un plateau a été atteint, lié en partie à la poussée récente de la croissance des exportations de ressources naturelles et au rythme de la restructuration industrielle chez les partenaires de l'ALENA.

Mais à d'autres égards, le commerce d'intégration du Canada ne s'approche d'aucune limite évidente. Les exportations et les importations par rapport au PIB pourraient continuer d'augmenter dans le commerce d'intégration. Pour renforcer la chaîne d'approvisionnement mondiale dans un secteur donné, il se peut que les biens et services traversent les frontières internationales à plusieurs reprises, ajoutant chaque fois de la valeur, avant que le produit final ne soit exporté. Ce comportement se constate déjà dans l'industrie de l'automobile et dans d'autres secteurs de fabrication de pointe. Il pourrait y avoir une limite supérieure éventuelle à l'ensemble du commerce par rapport au PIB, mais le ratio des échanges commerciaux au PIB du Canada est à l'heure actuelle encore bien inférieur à celui de marchés comme les Pays-Bas, la Belgique, Hong Kong et Singapour. Quant à l'IDE, la reprise économique mondiale de 2004 devrait fouetter l'investissement international et stimuler la croissance des entrées et des sorties d'IDE canadien. Compte tenu des taux de croissance élevés constatés récemment pour les ventes de sociétés affiliées étrangères appartenant à des intérêts canadiens, surtout les ventes de services, nous ne faisons peut-être qu'effleurer la surface des revenus commerciaux qui pourraient être tirés de cette source.

Conclusion? Les données disponibles confirment que le commerce d'intégration est déjà une réalité au Canada et qu'il s'ajoute au commerce classique des biens et services comme moteur de la croissance économique. Il serait sans doute utile que des recherches et des analyses des politiques d'intérêt public portent sur la façon dont les Canadiens pourraient profiter pleinement du nouveau paradigme du commerce d'intégration – pour que l'ensemble de l'économie en tire le maximum d'avantages.

---

*Les opinions exprimées dans ce texte sont celles de l'auteur. Elles ne sont pas nécessairement partagées par Exportation et développement Canada.*