



N° 65-208-XIF au catalogue

Commerce International de marchandises

Revue annuelle



Comment obtenir d'autres renseignements

Toute demande de renseignements au sujet du présent produit ou au sujet de statistiques ou de services connexes doit être adressée à : Section du marketing et des services à la clientèle, Division du commerce international, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 (téléphone : 613-951-9647, télécopieur : 613-951-0117 ou 1-800-664-0055).

Pour obtenir des renseignements sur l'ensemble des données de Statistique Canada qui sont disponibles, veuillez composer l'un des numéros sans frais suivants. Vous pouvez également communiquer avec nous par courriel ou visiter notre site Web à www.statcan.ca.

Service national de renseignements	1-800-263-1136
Service national d'appareils de télécommunications pour les malentendants	1-800-363-7629
Renseignements concernant le Programme des services de dépôt	1-800-700-1033
Télécopieur pour le Programme des services de dépôt	1-800-889-9734
Renseignements par courriel	infostats@statcan.ca
Site Web	www.statcan.ca

Renseignements pour accéder au produit

Le produit n° 65-208-XIF au catalogue est disponible gratuitement sous format électronique. Pour obtenir un exemplaire, il suffit de visiter notre site Web à www.statcan.ca et de choisir la rubrique Publications.

Normes de service à la clientèle

Statistique Canada s'engage à fournir à ses clients des services rapides, fiables et courtois. À cet égard, notre organisme s'est doté de normes de service à la clientèle qui doivent être observées par les employés lorsqu'ils offrent des services à la clientèle. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec Statistique Canada au numéro sans frais 1-800-263-1136. Les normes de service sont aussi publiées dans le site www.statcan.ca sous À propos de nous > Offrir des services aux Canadiens.



Statistique Canada
Division du commerce international

Commerce international de marchandises

Revue annuelle

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 2007

Tous droits réservés. Le contenu de la présente publication électronique peut être reproduit en tout ou en partie, et par quelque moyen que ce soit, sans autre permission de Statistique Canada, sous réserve que la reproduction soit effectuée uniquement à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé destiné aux journaux et/ou à des fins non commerciales. Statistique Canada doit être cité comme suit : Source (ou « Adapté de », s'il y a lieu) : Statistique Canada, année de publication, nom du produit, numéro au catalogue, volume et numéro, période de référence et page(s). Autrement, il est interdit de reproduire le contenu de la présente publication, ou de l'emmagasiner dans un système d'extraction, ou de le transmettre sous quelque forme ou par quelque moyen que ce soit, reproduction électronique, mécanique, photographique, pour quelque fin que ce soit, sans l'autorisation écrite préalable des Services d'octroi de licences, Division des services à la clientèle, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Mai 2007

N° 65-208-XIF au catalogue
ISSN : 1710-4998

Périodicité : annuelle

Ottawa

This publication is available in English upon request (catalogue no. 65-208-XIE).

Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, les administrations canadiennes et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.

Signes conventionnels

Les signes conventionnels suivants sont employés uniformément dans les publications de Statistique Canada:

- ... n'ayant pas lieu de figurer
- 0 zéro absolu ou valeur arrondie à zéro

Note aux utilisateurs

Les totaux sont calculés à partir de chiffres complets en dollars et sont arrondis indépendamment; par conséquent, les totaux peuvent ne pas être égaux à la somme de leurs composantes.

Pour plus de renseignements sur cette publication:

Téléphone: 1-800-294-5583 ou à l'intérieur de l'indicatif régional 613, 951-9647
Télécopieur: 1-800-664-0055 ou à l'intérieur de l'indicatif régional 613, 951-0117
Internet: commerce@statcan.ca

Table des matières

Faits saillants	6
Tendances clés en 2006	
Vue d'ensemble	7
Figure 1 La valeur et le volume des exportations atteignent des niveau records en 2006	7
Figure 2 La valeur et le volume des importations atteignent de nouveaux sommets en 2006	8
Le secteur des ressources naturelles affiche des gains en 2006	8
Les métaux enregistrent les plus fortes hausses en 2006	8
Tableau 1 Les exportations de biens industriels, en particulier des métaux, expliquent la plus grande partie du gain des exportations en 2006	9
Le cuivre, le nickel et le zinc affichent les gains les plus élevés au niveau des métaux	9
Le pétrole brut et les grains affichent également une progression en 2006	10
Affaiblissement des exportations de bois d'œuvre	11
Les secteurs de l'automobile et du gaz naturel subissent également les conséquences de la baisse de la demande américaine	12
Le commerce avec les pays autres que les États-Unis est en hausse	12
Les exportations à destination de pays autres que les États-Unis montent en flèche en 2006	12
Tableau 2 Les exportations des pays autres que les États-Unis dominent en ce qui a trait aux exportations	12
Figure 3 Part des exportations et des importations totales qui revient aux États-Unis est à la baisse	13
Les métaux, les grains et les aéronefs ont fait grimper les exportations vers les pays autres que les États-Unis	13
Le Royaume-Uni dépasse le Japon comme principale destination non américaine des exportations	14
Tableau 3 Le Royaume-Uni est premier sur la liste des 5 destinations d'exportation de choix à l'extérieur des États-Unis	14
Les importations de la Chine, du Mexique et des pays exportateurs de pétrole ont supplanté celles en provenance des États-Unis	14
Tableau 4 Les importations des pays autres que les États-Unis devancent celles des États-Unis	15
Tableau 5 La Chine est première sur la liste des 5 sources de choix à l'importation à l'extérieur des États-Unis	15
La forte demande de machines et de biens de consommation entraîne les importations vers des sommets inégalés	15
Les importations de machines industrielles alimentent l'essor de l'Ouest	15
Tableau 6 Les importations de biens industriels mènent le bal, mais on observe aussi une nette hausse du côté des machines et des biens de consommation	16
La demande de voitures importées est élevée pendant l'année de ventes records 2006	16
Les importations d'articles d'ameublement et d'autres biens de consommation gagnent du terrain ..	16
Concepts et méthodes	
Concepts : Explication de la valeur des exportations et des importations, du volume et du prix	18
Méthodes : Analyse des données sur le commerce international de marchandises	18

Faits saillants

- La valeur et le volume des importations et des exportations de marchandises du Canada ont atteint des niveaux records en 2006.
- En raison de la forte demande et de la hausse des prix pour les produits de ressources naturelles du Canada, surtout en ce qui a trait aux métaux, au pétrole brut et aux grains, les exportations ont atteint un niveau record en 2006.
- Les exportations de gaz naturel, d'automobiles et de bois d'œuvre ont tous subis une baisse cette année, dû principalement à la diminution de la demande provenant des États-Unis. En conséquence, les exportations vers les États-Unis ont chuté pour la première fois en 3 ans.
- Les exportations à destination des pays autres que les États-Unis étaient en hausse, à la faveur des prix accrus des métaux et des produits agricoles, ainsi que des expéditions plus importantes d'aéronefs.
- Le Royaume-Uni a supplanté le Japon comme deuxième destination en importance des exportations du Canada, après les États-Unis. En effet, la valeur des exportations d'or, d'uranium, d'aéronefs et de nickel vers le Royaume-Uni a fait grimper le total du Royaume-Uni.
- La valeur des exportations d'aéronefs et de pièces a progressé en 2006, en raison du bond de 80 % des exportations vers des pays autres que les États-Unis qui a épongé la baisse de 20 % des ventes aux États-Unis. La hausse des ventes ailleurs qu'aux États-Unis s'expliquait par la reprise de la demande en provenance de l'Union européenne, en particulier l'Allemagne et le Royaume-Uni, après un ralentissement en 2004 et en 2005. Un afflux de nouveaux clients a également été enregistré en Australie et en Corée du Sud.
- Les importations provenant des États-Unis ont augmenté en 2006. Par contre, les importations provenant de la Chine, du Mexique et des pays desquels les provinces de l'Est importent de l'huile, tel que l'Algérie, l'Iraq et le Nigéria, devançant celles des États-Unis.
- L'essor dans les provinces de l'Ouest a fait couler beaucoup d'encre, avec l'expansion de la construction liée aux sables bitumineux et l'arrivée massive de travailleurs désireux de profiter de la surenchère salariale attribuable à un marché du travail restreint. La hausse des bénéfices des entreprises et des revenus des particuliers a donné lieu à une croissance rapide de l'investissement et des achats de consommation, ce qui a stimulé les importations de machines, de produits électroniques, de voitures et de camions, d'articles d'ameublement et de vêtements.

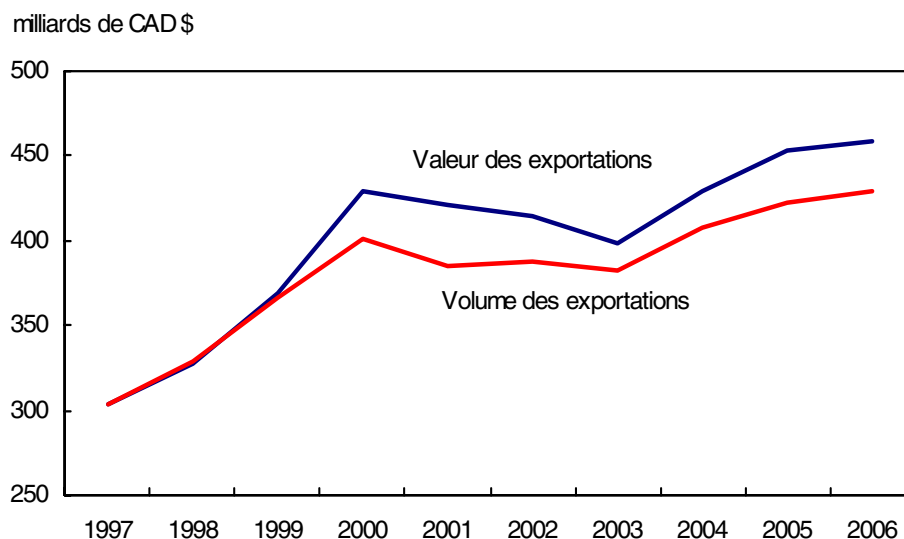
Tendances clés en 2006

2006 : En cette période de hausse des prix des produits de base, le Canada réalise d'importants gains au chapitre du commerce de marchandises

Vue d'ensemble

La forte demande de ressources naturelles du Canada combinée à la hausse des prix pour les métaux, le pétrole brut et les grains ont mené à un rendement record des exportations en 2006. En effet, la valeur des exportations a dépassé de 1,1 % les niveaux de 2005 et s'est établie à 458,2 milliards de dollars. Le volume des exportations¹, qui a également atteint un sommet, en hausse de 1,6 %. Par contre, malgré l'appréciation du dollar canadien, les prix à l'exportation ont diminué légèrement puisque les pressions à la baisse exercées sur les prix du bois d'œuvre et du gaz naturel sont venues annuler les prix records des métaux et du pétrole brut.

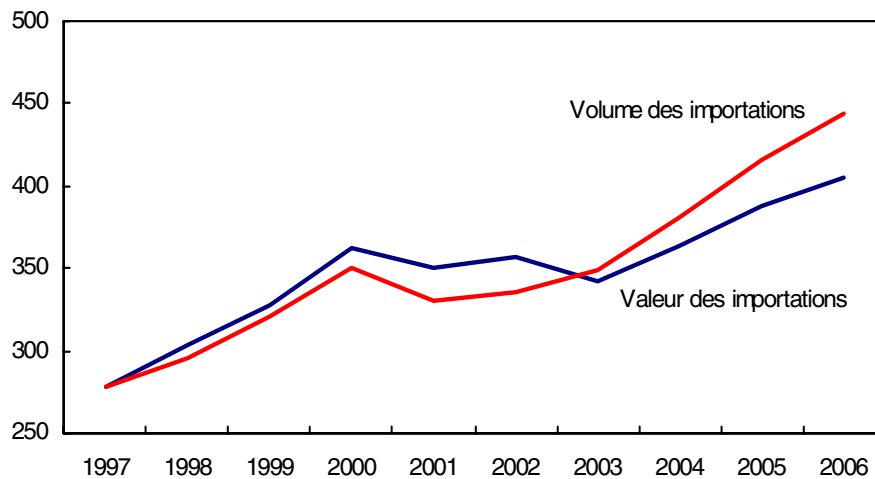
Figure 1
La valeur et le volume des exportations atteignent des niveau records en 2006
Sur une base de balance des paiements



La valeur et le volume des importations ont eux aussi atteint des sommets durant l'année. En effet, cette première a progressé de 4,2 % pour s'établir à 404,5 milliards de dollars, tandis que ce dernier, 6,7 % de plus qu'en 2005. Les prix à l'importation ont poursuivi leur tendance à la baisse : ils ont diminué de 2,4 % en 2006, partiellement sous l'effet de la quatrième appréciation consécutive du dollar canadien.

1. Voir la section Concepts et méthodes pour de plus amples renseignements sur le lien entre la valeur des exportations, International Merchandise Trade Annual Review le volume et le prix.

Figure 2
La valeur et le volume des importations atteignent de nouveaux sommets en 2006
 milliards de CAD\$



Ce sont les prix à l'importation de machines et de matériel et de biens de consommation qui ont le plus baissé. Ces prix moins élevés ont favorisé le volume record des importations de machines dans les secteurs des ressources et de la construction, en particulier dans les provinces de l'Ouest. La demande d'appareils électroniques comme les téléviseurs haute définition et les téléphones cellulaires, ainsi que d'articles d'ameublement et de vêtements, a également augmenté.

Parce que la croissance des importations a été près de quatre fois supérieure à celle des exportations en 2006, l'excédent annuel du commerce de marchandises du Canada avec le monde a chuté de plus de 11,2 milliards de dollars et est tombé à 53,6 milliards de dollars, son niveau le plus bas depuis 1999.

Le secteur des ressources naturelles affiche des gains en 2006

Les métaux enregistrent les plus fortes hausses en 2006

Les exportations de biens et de matériaux ont dominé la hausse des exportations en 2006. La valeur des exportations de biens et de matériaux industriels a bondi pour atteindre un nouveau record de 94,7 milliards de dollars en 2006, à la faveur des minerais et des alliages métalliques, qui ont augmenté de 25,5 % pour atteindre 45,2 milliards de dollars. L'augmentation des recettes des exportateurs de minerais et d'alliages métalliques représentait plus de 90 % de la croissance de la valeur des exportations de biens industriels. La valeur des exportations de minerais et d'alliages métalliques a nettement augmenté depuis 2003, où elle n'était que de 26,0 milliards de dollars. C'est que les prix ont monté en flèche en raison d'une forte demande, particulièrement en Chine.

Tableau 1 Les exportations de biens industriels, en particulier des métaux, expliquent la plus grande partie du gain des exportations en 2006

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Différence entre 2005 et 2006	Différence entre 2005 et 2006
	valeur des exportations ¹ en milliards de dollars canadiens courants							pourcentage	
Biens industriels	68,0	67,8	70,2	66,6	77,7	84,6	94,7	10,1	11,9
Produits de l'agriculture et de la pêche	27,6	31,1	30,9	29,2	30,7	30,2	31,5	1,3	4,3
Machines et équipement	110,1	102,6	97,1	88,7	91,3	94,6	95,9	1,2	1,3
Autres biens de consommation	15,2	16,3	17,7	17,2	17,3	17,3	18,2	0,9	5
Produits énergétiques	53,2	55,8	49,3	60,5	68,0	86,9	86,5	-0,4	-0,4
Produits forestiers	42,8	40,3	37,2	34,4	39,3	36,6	33,5	-3,1	-8,6
Produits de l'automobile	97,9	92,5	96,7	87,4	90,3	88,3	82,9	-5,3	-6
Valeur totale des exportations	429,4	420,7	414,1	400,2	429,1	453,3	458,2	5,1	1,1

1. Sur une base de balance des paiements.

Source de données : Statistique Canada, Division du commerce international.

Source du tableau : Statistique Canada, 2007, Commerce international des marchandises - Revue annuelle, année de référence 2006, numéro 65-208-XIF au catalogue.

Comme exportateur, le Canada fut grand bénéficiaire, directement et indirectement, de la révolution industrielle de la Chine. Indirectement, la demande provenant de la Chine pour une variété de matière première industrielle, surtout en ce qui a trait aux produits énergétiques et aux métaux, a fait haussé les prix sur le marché mondial. En tant qu'importants producteurs de matières premières, les entreprises canadiennes ont donc reçues, subséquemment, des prix plus élevés pour leurs produits, qu'ils soient vendus directement à la Chine ou à toutes autres nations.

Tant les exportations que les importations de biens industriels se sont accrues en 2006, mais la croissance des exportations (+11,9 %) a dépassé celle des importations, qui sont passées à 84,0 milliards de dollars, en progression de 6,9 %. Le secteur des biens et des matériaux industriels, qui a affiché un déficit commercial sectoriel aussi récemment qu'en 2001, était le seul à enregistrer une hausse de l'excédent commercial en 2006, pour atteindre un record de 10,7 milliards de dollars.²

Tandis que les prix à l'exportation des biens industriels ont bondi de 11,8 % pour l'année, ce qui explique l'entière augmentation qu'a connue le secteur puisque le volume des exportations est resté stable, les prix à l'importation ont affiché une croissance plus modeste de 3,9 %. L'augmentation des prix à l'importation a été tempérée par la composition des importations, qui comprenaient des gains du côté des produits chimiques et plastiques de même que du cuivre, du zinc et de l'or bruts destinés à l'affinage, et par l'appréciation continue du dollar canadien en 2006, qui a eu un effet de ralentissement sur les prix à l'importation.

Le cuivre, le nickel et le zinc affichent les gains les plus élevés au niveau des métaux

Le cuivre, le nickel et le zinc ont affiché les plus fortes hausses des métaux en 2006. La demande provenant des économies en émergence, en particulier la Chine, a continué d'exercer une pression sur l'approvisionnement mondial, ce qui a fait augmenter les prix. L'aluminium, le minerai de fer et les métaux précieux ont également affiché des hausses de prix appréciables.

Les exportations de minerais et d'alliages de cuivre se sont élevées à 6,2 milliards de dollars en 2006, en progression de 63,3 %, surtout grâce à l'augmentation des exportations de fil de cuivre. Ce sont les hausses de prix qui ont fait grimper la valeur des exportations, tandis que le volume est resté stable.

2 Pour plus de renseignements sur le solde commercial par secteur, voir Cross, Philip et coll., « L'évolution de la composition de l'excédent commercial de marchandises ». L'observateur économique canadien, novembre 2006, publication de Statistique Canada. Accessible à l'adresse suivante: <http://www.statcan.ca/francais/freepub/11-010-XIB/11-010-XIB2006011.pdf>.

La valeur des exportations de cuivre raffiné du Québec a doublé par rapport à celle de l'année précédente, pour atteindre 3,0 milliards de dollars, tandis que les exportations de minerais de cuivre, presque toutes en provenance de la Colombie-Britannique, sont passées de 1,0 milliard à 1,7 milliard de dollars. Vers la fin de 2006, l'affaiblissement du marché de l'habitation des États-Unis a fait fléchir la demande américaine de cuivre canadien, utilisé le plus communément dans la plomberie et le câblage des maisons neuves. L'augmentation de la demande de la part des Pays-Bas et de la Suisse dans les derniers mois de l'année, ainsi que la forte demande des États-Unis pendant la majeure partie de l'année, ont assuré le rendement solide dans l'ensemble.

En 2006, les exportations de nickel vers la Chine ont doublé et atteignent une valeur de plus de 600 millions de dollars, grâce au fait que le principal partenaire commercial asiatique du Canada continuait de bâtir des infrastructures et utilisait le nickel dans sa production d'acier inoxydable. Dans l'ensemble, les exportations de minerais et d'alliages de nickel ont augmenté de 72,6 % par rapport à l'année précédente et sont passées à 5,9 milliards de dollars en 2006, à la faveur de la flambée des prix. Environ les deux tiers des exportations de nickel en 2006 provenaient de l'Ontario. La plus grande partie du nickel canadien est destiné aux États-Unis et à la Norvège, où il est, dans bien des cas, affiné avant d'être réexporté vers divers pays, en particulier des économies en émergence comme la Chine.

La valeur des exportations de minerais et d'alliages de zinc a doublé et atteint 2,2 milliards de dollars en 2006, presque entièrement en raison des hausses de prix. Les exportateurs du Québec et de la Colombie Britannique étaient à l'origine de la majorité des expéditions de zinc du Canada en 2006, tandis que les États-Unis demeuraient le marché dominant du zinc. Le zinc est utilisé dans la fabrication d'acier galvanisé, qui est antirouille et qui sert à la fabrication d'automobiles. Les exportations d'aluminium ont progressé de 25,9 % pour s'établir à 9,6 milliards de dollars en 2006, à la suite d'une hausse de plus de 20 % des prix à l'exportation. La vaste majorité des exportations d'aluminium sont allées aux États-Unis du Québec.

Les exportations de métaux précieux ont augmenté de 14,8 %, pour atteindre 6,5 milliards de dollars pour l'année. Les raffineries canadiennes d'or utilisent l'or qui provient de la production canadienne d'or, concentrée en Ontario, au Québec et en Colombie Britannique, et celui qui provient des importations d'or et de débris d'or de partout au monde. La valeur des importations d'or du Canada, qui était de 3,7 milliards de dollars en 2006, tend à être inférieure à celle des exportations canadiennes d'or puisque les raffineries canadiennes importent un produit à teneur moindre en or, puis exportent de l'or affiné vers des clients situés principalement au Royaume-Uni et aux États-Unis.

Les recettes tirées des exportations de minerai de fer, qui provient surtout des mines de Terre Neuve et Labrador et Québec, sont passées à 3,3 milliards de dollars pour l'année, ce qui représente une hausse de 22,6 %, dont environ les deux tiers s'expliquent par la hausse des prix et le reste, par la croissance de la production. La principale destination des exportations de ce minerai est l'Allemagne, suivie des États-Unis, de la Chine et du Royaume-Uni.

Les exportations d'uranium se sont établies à 1,9 milliard de dollars en 2006, en hausse de 27,3 %, du fait que les clients, surtout au Royaume-Uni et aux Pays-Bas, ont payé des prix plus élevés pour ce produit. L'escalade des prix s'est poursuivie par suite d'une inondation dans une nouvelle exploitation de la Saskatchewan qui devait nettement accroître l'approvisionnement mondial. Les exportations d'uranium proviennent principalement de l'Ontario et de la Saskatchewan.

Le pétrole brut et les grains affichent également une progression en 2006

L'an dernier, les exportations d'énergie sont demeurées inchangées par rapport aux niveaux élevés de 2005, qui étaient d'environ 87 milliards de dollars en 2006. Toutefois, le portrait différait d'un produit à l'autre. Alors que les exportateurs de pétrole brut ont connu une année spectaculaire, cet excellent rendement a été neutralisé par la dégringolade des prix à l'exportation du gaz naturel.

La valeur des exportations de pétrole brut s'est accrue de 27,0 % par rapport à celle de 2005 et a atteint du coup un nouveau record de 38,6 milliards de dollars. Ce bond s'explique à la fois par l'augmentation des prix à l'exportation (cinquième progression consécutive du prix des exportations du pétrole) et les volumes. Cette augmentation par rapport aux prix de 2005 n'était pas un mince exploit si l'on considère la hausse des prix survenue au quatrième trimestre de 2005 à la suite des ouragans dans le golfe du Mexique. Toujours dans le secteur des produits énergétiques, l'augmentation des exportations de charbon et de pétrole raffiné, partiellement attribuable à une demande accrue de ces deux produits de la part des Pays-Bas, a compensé une baisse des exportations d'électricité. Les prix du pétrole raffiné ont poursuivi leur progression en 2006, ce qui s'est traduit par une hausse marquée des recettes des exportateurs, plus précisément ceux de Terre-Neuve et de l'Ontario, qui ont affiché des ventes de 2,4 milliards de dollars et de 2,2 milliards de dollars, respectivement.

Les exportations de grains, plus spécifiquement de blé et de canola, ont également enregistré d'important gains au courant de l'année. Cette hausse est due principalement au fait que les exportateurs ont reçu des prix plus élevés et ont trouvés des nouveaux marchés pour leur marchandise.

Affaiblissement des exportations de bois d'œuvre

Contrairement à la grande performance des métaux, du pétrole brut, du blé et du canola, les exportations du bois d'œuvre ont quant à eux dégringolés. Au moment où les États-Unis cessaient d'imposer des droits sur le bois d'œuvre résineux par suite de l'Accord sur le bois d'œuvre résineux entre le Canada et les États-Unis en octobre 2006, le marché de l'habitation des États-Unis s'est écroulé. La demande de bois d'œuvre a dégringolé et les prix ont fait de même. Cette baisse de prix signifiaient que les prix du bois d'œuvre étaient tombés sous le niveau plancher auquel une taxe d'exportation serait imposée. La baisse des prix et de la demande représentait une conjoncture défavorable dans le secteur forestier, dont les exportations de bois d'œuvre et de bois de sciage sont tombées à 16,4 milliards de dollars, soit un recul de 13,3 %.

Les autres produits forestiers, tels que le papier journal et autres papiers et cartons, ont dû également faire face à une diminution de la demande. Tout particulièrement, les médias ne cessent de se propulser vers des médiums de publication autre que le journal et optent de plus en plus vers l'Internet. Les exportations de papier journal, qui tendent à la baisse depuis 1995, se chiffraient à 11,4 milliards de dollars en 2006, 6,8 % de moins qu'en 2005.

Les exportations de pâte de bois ont légèrement augmenté de 3,2 %, pour s'établir à 6,0 milliards de dollars, étant donné que la demande chinoise a épongé la perte des États-Unis.

Les secteurs de l'automobile et du gaz naturel subissent également les conséquences de la baisse de la demande américaine

Les exportations de produits automobiles et de gaz naturel ont également chuté au courant de l'année. Situation similaire qu'avec les produits forestiers, la demande dans le secteur de l'automobile provenant des États-Unis a également baissé en 2006. De plus, la restructuration constante des 3 gros manufacturiers de produits automobiles au Canada a causé une diminution de 6,0% des exportations de ces produits pour atteindre 82,9 milliards de dollars.

Après les ouragans de 2005, qui ont touché les usines de gaz naturel le long du golfe du Mexique, les prix du gaz naturel ont monté à mesure que surgissaient les problèmes potentiels d'approvisionnement, puis se sont effondrés lorsque ces problèmes se sont dissipés. En raison du temps doux, les stocks de gaz naturel sont restés élevés, ce qui a réduit la demande et eu un effet de ralentissement supplémentaire sur les prix. Par conséquent, la valeur des exportations est tombée de 36,0 milliards de dollars en 2005 à 27,5 milliards de dollars en 2006, une perte de 23,6 %. Plus de 20 % de cette baisse est attribuable à la diminution des prix qui a suivi une hausse de 30 % des prix en 2005, une année d'ouragans.

Le commerce avec les pays autres que les États-Unis est en hausse

Les exportations à destination de pays autres que les États-Unis montent en flèche en 2006

La baisse au niveau des produits forestiers, du gaz naturel et des automobiles fut directement reliés à la chute de 2,0% l'année précédente dans les exportations du Canada vers les États-Unis, pour atteindre 361,3 milliards en 2006.

Tableau 2 Les exportations des pays autres que les États-Unis dominant en ce qui a trait aux exportations

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Différence entre 2004 et 2005	Part des exportations totales
	valeur des exportations ¹ en milliards de dollars canadiens courants							pourcentage	
Exportations totales	429,4	420,7	414,0	399,0	429,1	453,1	458,2	1,1	...
Exportations aux États-Unis	359,0	352,2	347,1	329,0	350,8	368,6	361,3	-2,0	79
Exportations aux pays autres que les États-Unis	70,4	68,6	67,0	70,0	78,4	84,5	96,9	14,6	21

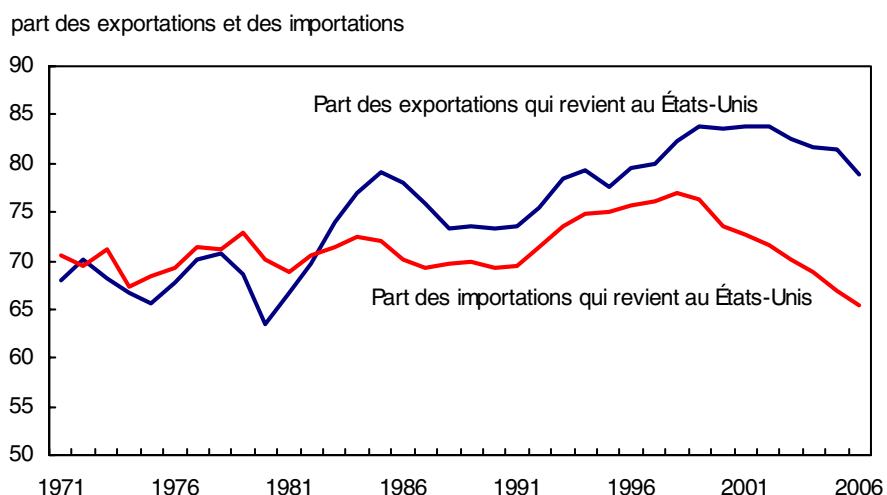
1. Sur une base de balance des paiements.

Source de données : Statistique Canada, Division du commerce international.

Source du tableau : Statistique Canada, 2007, Commerce international des marchandises - Revue annuelle, année de référence 2006, numéro 65-208-XIF au catalogue.

Alors que les exportations vers notre principal partenaire commercial ont régressé, celles à destination de pays autres que les États-Unis se sont élevées à 96,9 milliards de dollars, soit 14,6 % de plus que le sommet atteint précédemment en 2005. Par suite du recul des États-Unis et de l'essor de destinations non américaines, les pays autres que les États-Unis ont vu augmenter leur part des exportations de marchandises du Canada, qui est passée de 19 % en 2005 à 21 % en 2006.

Figure 3
Part des exportations et des importations totales qui revient aux États-Unis est à la baisse



Les valeurs des exportations vers des pays autres que les États-Unis ont été maintenues par les prix accrus des métaux et des produits agricoles, ainsi que les expéditions plus importantes d'aéronefs, destinés à l'Union européenne, au Mexique et à l'Asie.

Les métaux, les grains et les aéronefs ont fait grimper les exportations vers les pays autres que les États-Unis

Les exportations de minerais et d'alliages métalliques ont augmenté de plus de 9,0 milliards de dollars en 2006, les exportateurs recevant 45,2 milliards de dollars pour leurs produits durant l'année. Les exportations vers des pays autres que les États-Unis représentent 40 % de cette augmentation, soit plus de 4,0 milliards de dollars. Le Royaume-Uni était le principal marché de destination des métaux canadiens, suivi de la Chine, du Japon, de la Norvège, de la Corée du Sud et des Pays-Bas.

L'augmentation des recettes tirées des exportations d'uranium, surtout à destination du Royaume-Uni et des Pays-Bas, a aussi contribué aux chiffres accrus des exportations vers des pays autres que les États-Unis.

Comme la production mondiale de blé a été durement touchée en 2006 par les conditions de sécheresse et la destruction accrue par l'hiver dans d'importants pays producteurs comme les États-Unis, la Russie et l'Ukraine, la surenchère a poussée les prix à l'exportation. Les exportations de blé ont augmenté de 34,1 % durant l'année, et la valeur totale des exportations a atteint 3,6 milliards de dollars. Bien que les exportations de blé vers les États-Unis se soient accrues de 150 millions de dollars, la croissance des exportations de blé à destination de pays autres que les États-Unis était près de six fois supérieure, surtout en raison de la demande accrue de la part du Mexique, de l'Indonésie et du Sri Lanka et des prix plus élevés qu'ils ont payés ainsi que du fait que l'Inde, l'Iraq et l'Iran ont tous importé du blé du Canada pour la première fois.

Les exportations de canola ont pour leur part augmenté de plus du tiers et ont atteint 1,8 milliard de dollars. La plus grande partie de ce gain s'explique par les exportations accrues vers le Pakistan et la Chine et l'arrivée des Émirats arabes unis comme acheteur. Ce nouveau client importe du canola en vue de le broyer, puis de le réexporter comme entrant dans la production de biodiesel en Europe.³

3. White, Ed. «Canola moving overseas». *The Western Producer*, 22 décembre 2005.

La valeur des exportations d'aéronefs et de pièces a progressé de 5,7 % et atteint 10,2 milliards de dollars en 2006, étant donné que la baisse de 20 % de ces exportations vers les États-Unis a été compensée par un bond de 80 % vers des pays autres que les États-Unis. La hausse des ventes ailleurs qu'aux États-Unis s'explique par la reprise de la croissance en provenance de l'Union européenne, en particulier de l'Allemagne et du Royaume-Uni, après un ralentissement en 2004 et en 2005, et par l'émergence de nouveaux clients en Australie et en Corée du Sud. Bien que les États-Unis demeurent la principale destination de ces exportations, plus de 40 % des aéronefs exportés par le Canada sont allés à des destinations non américaines en 2006, comparativement au quart en 2005.

Le Royaume-Uni dépasse le Japon comme principale destination non américaine des exportations

En 2006, le Royaume-Uni a supplanté le Japon comme deuxième destination en importance des exportations du Canada, après les États-Unis. En 2006, les exportations vers le Royaume-Uni ont progressé de 21,9 % par rapport à 2005, pour s'établir à 10,1 milliards de dollars, alors que les exportations vers le Japon ont augmenté de 3,0 % pour se chiffrer à 9,4 milliards de dollars. La croissance des exportations d'or, d'uranium, d'aéronefs et de nickel vers le Royaume-Uni a fait augmenter la valeur totale. En 2002, les exportations vers le Royaume-Uni valaient deux fois moins que celles vers le Japon; toutefois, les prix des métaux en ont fait monter la valeur au cours des dernières années.

Tableau 3 Le Royaume-Uni est premier sur la liste des 5 destinations d'exportation de choix à l'extérieur des États-Unis

Pays	2003	2004	2005	2006	Différence entre 2005 et 2006 pourcentage
	valeur des exportations ¹ en milliards de dollars canadiens courants				
Royaume-Uni	6,1	7,7	8,3	10,1	21,9
Japon	8,2	8,6	9,2	9,4	3,0
Chine	4,8	6,8	7,1	7,7	7,8
Mexique	2,2	3,1	3,4	4,4	30,1
Allemagne	2,9	2,7	3,2	3,9	19,8

1. Sur une base douanière.

Source de données : Statistique Canada, Division du commerce international.

Source du tableau : Statistique Canada, 2007, Commerce international des marchandises - Revue annuelle, année de référence 2006, numéro 65-208-XIF au catalogue.

Les importations de la Chine, du Mexique et des pays exportateurs de pétrole ont supplanté celles en provenance des États-Unis

Les importations en provenance des États-Unis ont augmenté en 2006, soit de 1,9 %, pour s'établir à 264,8 milliards de dollars. Toutefois, les importations venant de pays tels que la Chine et le Mexique et de pays dont le Centre et l'Est du Canada ont importé du pétrole, tels que l'Algérie, l'Iraq et le Nigéria, ont supplanté celles des États-Unis. Dans l'ensemble, les importations provenant de pays autres que les États-Unis ont augmenté de 8,8 %, pour atteindre 139,8 milliards de dollars, et leur part est passée de 33 % en 2005 à 35 % en 2006.

Tableau 4 Les importations des pays autres que les États-Unis devançant celles des États-Unis

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Différence entre 2005 et 2006	Part des importations totales
	valeur des importations ¹ en milliards de dollars canadiens courants							pourcentage	
Importations totales	362,3	350,1	356,7	342,7	363,6	388,2	404,5	4,2	...
Importations provenant des États-Unis	266,5	254,3	255,2	240,3	250,5	259,8	264,8	1,9	65
Importations provenant de pays autres que les États-Unis	95,8	95,7	101,5	102,4	113,1	128,4	139,8	8,8	35

1. Sur une base de balance des paiements.

Source de données : Statistique Canada, Division du commerce international.

Source du tableau : Statistique Canada, 2007, Commerce international des marchandises - Revue annuelle, année de référence 2006, numéro 65-208-XIF au catalogue.

La Chine est demeurée la deuxième source des importations, affichant une croissance de 16,8 % pour atteindre 34,5 milliards de dollars. Le Canada a augmenté ses importations de toutes sortes de produits de Chine, surtout de biens de consommation comme les articles d'ameublement et les vêtements, ainsi que de produits électroniques et de télécommunication.

Les importations provenant du Mexique, qui se situe au 3e rang, sont demeurées plus fortes que celles provenant du Japon et ceci pour une deuxième année consécutive. Elles ont grimpées de 9.5% en 2006 pour atteindre les 16,0 milliards de dollars, comparativement à une hausse de 3.6% du Japon qui atteint les 15,3 milliards de dollars.

Tableau 5 La Chine est première sur la liste des 5 sources de choix à l'importation à l'extérieur des États-Unis

Pays	2003	2004	2005	2006	Différence entre 2005 et 2006
	valeur des importations ¹ en milliards de dollars canadiens courants				pourcentage
Chine	18,6	24,1	29,5	34,5	16,8
Mexique	12,2	13,4	14,6	16,0	9,5
Japon	13,8	13,5	14,8	15,3	3,6
Allemagne	8,6	9,4	10,3	11,1	8,3
Royaume-Uni	9,2	9,7	10,4	10,8	4,0

1. Sur une base douanière.

Source de données : Statistique Canada, Division du commerce international.

Source du tableau : Statistique Canada, 2007, Commerce international des marchandises - Revue annuelle, année de référence 2006, numéro 65-208-XIF au catalogue.

La forte demande de machines et de biens de consommation entraîne les importations vers des sommets inégalés

Les importations de machines industrielles alimentent l'essor de l'Ouest

L'essor dans les provinces de l'Ouest a fait couler beaucoup d'encre, avec l'expansion de la construction liée aux sables bitumineux et l'arrivée massive de travailleurs désireux de profiter de la surenchère salariale attribuable à un marché du travail restreint. La hausse des bénéfices des entreprises et des revenus des particuliers a donné lieu à une croissance rapide de l'investissement et des achats de consommation, ce qui a stimulé les importations de machines, de produits électroniques, de voitures et de camions, d'articles d'ameublement et de vêtements.

Tableau 6 Les importations de biens industriels mènent le bal, mais on observe aussi une nette hausse du côté des machines et des biens de consommation

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Différence entre 2005 et 2006	Différence entre 2005 et 2006
	valeur des importations ¹ en milliards de dollars canadiens courants							pourcentage	
Biens industriels	69,2	68,4	68,9	65,3	73,5	78,6	84,0	5,4	6,9
Machines et équipement	122,9	111,9	105,9	98,6	104,1	110,9	114,7	3,8	3,4
Autres biens de consommation	40,1	42,9	46,5	46,3	47,7	49,5	52,0	2,6	5,2
Produits de l'agriculture et de la pêche	18,6	20,4	21,8	21,5	21,4	22,1	23,4	1,4	6,3
Produits de l'automobile	77,4	72,6	81,5	76,5	77,3	78,4	79,8	1,4	1,8
Produits énergétiques	17,9	17,7	16,6	19,8	24,8	33,7	34,8	1,2	3,5
Produits forestiers	3,0	2,8	3,1	3,2	3,3	3,4	3,9	0,4	12,4
Valeur totale des importations	362,3	350,1	356,7	342,7	363,6	388,2	404,5	16,3	4,2

1. Sur une base de balance des paiements.

Source de données : Statistique Canada, Division du commerce international.

Source du tableau : Statistique Canada, 2007, Commerce international des marchandises - Revue annuelle, année de référence 2006, numéro 65-208-XIF au catalogue.

Les importations de machines industrielles qui ont inondé les provinces de l'Ouest en 2006 ont contribué à la hausse de 3,4 % des importations de machines et de matériel, qui sont passées à 114,7 milliards de dollars. En raison de la vigueur du dollar, les prix à l'importation étaient moins élevés pendant l'année. Qui plus est, les prix élevés du pétrole brut et des métaux faisaient monter les profits des entreprises et les encourageaient à accroître leur production, ce qui a favorisé la hausse des importations de machines. Étant donné les faibles prix à l'importation, le volume des importations donne une indication plus claire du niveau d'investissement des entreprises en 2006, qui a atteint 164,3 milliards de dollars, en progression de 10,5 %.

La demande de voitures importées est élevée pendant l'année de ventes records 2006

La croissance des revenus des ménages a stimulé les dépenses de consommation en 2006. En Alberta, plus particulièrement, l'augmentation des ventes d'automobiles a contribué à l'atteinte du niveau le plus élevé. Cette progression des ventes se concentrait dans les modèles japonais et allemands fabriqués à l'extérieur de l'Amérique du Nord, ce qui a fait passer la valeur des importations de produits de l'automobile à 79,8 milliards de dollars, en hausse de 1,8 %. Les importations réelles de produits de l'automobile étaient plus vigoureuses puisqu'elles ont augmenté de 5,2 %.

Les importations d'articles d'ameublement et d'autres biens de consommation gagnent du terrain

Le secteur de la rénovation et du design est devenu une grande industrie, comme en font foi les importations. En 2006, la valeur des importations d'articles d'ameublement par le Canada a atteint un sommet de près de 8,0 milliards de dollars.

Non seulement les Canadiens redécorent à coup de meubles et d'articles en tissu, mais ils demandent des produits haut de gamme comme des téléviseurs haute définition. En 2006, des téléviseurs haute définition d'une valeur de plus de 1,3 milliard de dollars, surtout importés du Mexique, mais également de Chine, se sont retrouvés dans les magasins d'appareils électroniques au Canada.

En plus des articles qui ornent la maison, les vêtements sont importés en plus grande quantité ces dernières années, conséquence de l'élimination du contingentement sur la quantité d'importations permises. En 2006, ces importations sont passées à 8,3 milliards de dollars, en hausse de 6,5 %, malgré le fait que la chute des prix de l'habillement a réduit la valeur des importations. En chiffres réels, les importations de vêtements ont affiché une hausse beaucoup plus marquée, soit de 11,0 %.⁴

On a également observé une demande accrue d'appareils électroniques personnels, provenant surtout de la Chine, de la Corée du Sud et de la Malaisie. En particulier, nous importons beaucoup plus de téléphones cellulaires pour veiller à avoir au bout des doigts musique, photos, courriel et Internet.

4. Pour de plus amples renseignements sur les tendances récentes de l'industrie du vêtement, voir Wyman, Diana. « La libéralisation des échanges et l'industrie canadienne du vêtement ». L'observateur économique canadien, décembre 2006, publication de StatistiqueCanada. Accessible à l'adresse suivante : <http://www.statcan.ca/francais/freepub/11-010-XIB/11-010-XIB2006012.pdf>.

Concepts et méthodes

Concepts : Explication de la valeur des exportations et des importations, du volume et du prix

Tout au long du présent article, la valeur, le volume et le prix des exportations sont abordés, ce qui fait qu'il est important d'éclaircir le rapport qui existe entre ces trois concepts.

La valeur des exportations correspond à la valeur monétaire des ventes de marchandises du Canada à l'étranger. La valeur des exportations peut être ventilée en deux composantes : prix des exportations et volume des exportations.

Le prix des exportations est le prix demandé pour la marchandise vendue à l'étranger. Le volume des exportations correspond à la valeur des exportations rajustée en fonction du prix, ce que l'on appelle aussi exportations réelles ou exportations en dollars constants. Même si la valeur des exportations donne une indication des sommes que touchent les entreprises canadiennes pour leurs marchandises, le volume des exportations donne une indication de la quantité. Par exemple, la valeur des exportations des métaux était plus élevée en 2006 qu'en 2005. Toutefois, le volume des exportations était à peu près le même en 2006 qu'en 2005. C'est donc dire que si la valeur des exportations de produits de métal était plus élevée en 2006, ce n'est pas parce que l'on a exporté « plus » de métaux, mais plutôt parce que les exportateurs canadiens de métaux ont touché des prix plus élevés pour leurs produits.

De même, la valeur des importations correspond à la valeur monétaire des achats de marchandises par le Canada auprès d'entreprises installées dans d'autres pays. Le prix des importations correspond au prix que les entreprises canadiennes paient pour importer ces produits, et le volume des importations, ou importations réelles, correspond à la valeur des importations rajustée pour tenir compte du prix. Le volume des importations en 2006 pour les produits comme les machines et le matériel a augmenté à un rythme plus rapide que la valeur des importations. Cela vient de ce que le prix des importations a diminué, principalement par suite de l'appréciation de la devise canadienne par rapport au dollar américain. Lorsque le prix des importations baisse, la valeur des importations peut « sous estimer » la vigueur des importations, étant donné qu'elle correspond à la valeur plus faible que les Canadiens ont payé pour acheter ces produits. Toutefois, lorsque la baisse de prix est mise de côté, comme c'est le cas dans le volume des exportations, la croissance marquée des importations est évidente.

Méthodes : Analyse des données sur le commerce international de marchandises

Statistique Canada obtient des données sur le commerce d'importations principalement des dossiers administratifs compilés par l'Agence des services frontaliers du Canada. Les exportations du Canada vers les États Unis sont calculées à partir des statistiques sur les importations des États Unis, et les exportations vers d'autres destinations sont calculées par la Division du commerce international, à partir des formulaires reçus par l'entremise de l'ASFC et des rapports sommaires, ainsi que des déclarations d'exportations canadiennes automatisées (DECA) soumises directement à Statistique Canada. Ces données sont établies sur la base des documents de douane.

Les données sur la base des documents de douane sont aussi rajustées pour être conformes aux concepts et définitions du Système de comptes nationaux. Les rajustements servant à calculer les données sur les échanges sur la base de la balance des paiements comprennent l'évaluation, la résidence, le choix du moment et la couverture.

La principale différence entre les deux concepts est que les statistiques sur le commerce de marchandises sur base douanière englobent les mouvements de marchandises figurant dans les documents de douane, tandis que les données rajustées en fonction de la balance des paiements visent à couvrir toutes les transactions économiques entre les résidents et les non résidents qui comportent un échange de marchandises.

Tandis que les données basées sur la base de la balance des paiements, qui font partie du compte courant, sont plus utiles pour les personnes qui s'intéressent aux questions macroéconomiques, les données établies sur la base douanière, de leur côté, procurent une multitude de détails sur des marchandises et des partenaires commerciaux précis.

Toutes données contenues dans ce document qui renvoient à un partenaire commercial sont établies sur une base douanière avec l'exception des États-Unis et «les pays autres que les États-Unis», qui sont établies sur une base de la balance de paiements. Toutes données qui renvoient à un secteur sont aussi établies sur une base de la balance de paiements. Par contre, toutes données correspondantes à des groupes de produits détaillés ou aux exportations par province sont établies sur une base douanière.