

# **Le commerce international du Canada Le point sur le commerce et l'investissement - 2007**

---

## À PROPOS DE CE DOCUMENT

Le commerce international du Canada – 2007 a été produit par le Bureau de l'économiste en chef d'Affaires étrangères et commerce international Canada, sous la supervision générale d'Anthony Burger, Économiste en chef. Le rapport a été rédigé par Jean-Bosco Sabuhoro et Aaron Sydor, avec la contribution de Suzanne Desjardins et d'Erica Pohjola au niveau des statistiques. Dans ce rapport figure un article-vedette: « L'émergence des chaînes de valeur mondiales » qui a été écrit par Aaron Sydor. Le personnel du Bureau de l'économiste en chef a rédigé des encadrés courts: «Caractéristiques des exportateurs canadiens » par David Boileau et « Statistiques commerciales des firmes affiliées étrangères » par Bjorn Johansson.

Vos commentaires sur le rapport de cette année seraient appréciés. Veuillez les diriger à l'adresse de courriel qui suit: [statistiquescommerciales.eet@international.gc.ca](mailto:statistiquescommerciales.eet@international.gc.ca).

© Ministre des Travaux publics et Services gouvernement aux Canada, 2007

ISBN 978-0-662-69879-1

No de Catalogue : IT1-3/2007

# Table des matières

<b>Message du ministre</b> .....	1
<b>Aperçu</b> .....	3
<b>I. La performance de l'économie mondiale</b> .....	5
Figure 1-1 : Croissance réelle du PIB mondial .....	5
<b>Les États-Unis</b> .....	5
Tableau 1-1 : Croissance du PIB réel dans certaines économies .....	6
<b>Le Japon</b> .....	6
<b>La zone euro</b> .....	7
<b>Le Royaume-Uni</b> .....	7
<b>Les économies émergentes</b> .....	7
<b>La Chine</b> .....	7
<b>L'Inde</b> .....	8
<b>Le Brésil</b> .....	8
<b>Le Mexique</b> .....	8
<b>La Russie</b> .....	8
<b>Les NEI</b> .....	8
<b>L'ANASE-4</b> .....	9
<b>Incertitudes et risques pour l'économie mondiale</b> .....	9
<b>II. Aperçu de l'évolution du commerce mondial</b> .....	11
Figure 2-1 : Augmentations des indices des prix des produits de base .....	11
Tableau 2-1 : Commerce mondial de marchandises par région et pour certains pays .....	12
Tableau 2-2 : Principaux exportateurs et importateurs dans le commerce mondial de marchandises .....	13
Tableau 2-3 : Exportations mondiales de services commerciaux par région et pour certains pays .....	14
<b>III. La performance économique du Canada</b> .....	15
<b>Le produit intérieur brut</b> .....	15
Figure 3-1 : Croissance du PIB réel canadien .....	15
Figure 3-2 : Produit intérieur brut réel en termes de dépenses .....	15
<b>La croissance du PIB par province</b> .....	17
Figure 3-3 : Croissance du PIB réel par province .....	17
<b>L'emploi</b> .....	18
Figure 3-4 : Taux de chômage au Canada .....	19
Figure 3-5 : Taux de chômage au Canada et dans les provinces .....	19
<b>Le dollar</b> .....	20
Figure 3-6 : Dollar canadien par rapport au dollar É.-U., à l'euro et à la livre R.-U. ....	20

<b>Les taux d'intérêt</b> .....	20
Figure 3-7 : Taux directeur de la Banque du Canada .....	20
<b>Les prix</b> .....	20
Figure 3-8 : Augmentations annuelles de l'IPC et de l'IPC de référence .....	21
<b>L'écart de productivité</b> .....	21
Figure 3-9 : Niveaux relatifs de la productivité du travail dans l'économie canadienne .....	21
<b>IV. Aperçu de la performance commerciale du Canada</b> .....	23
Tableau 4-1 : Indicateurs de l'ouverture au commerce .....	23
Figure 4-1 : Exportations de biens et de services par grande région .....	24
<b>Encadré : Caractéristiques des exportateurs canadiens</b> .....	25
Nombre d'entreprises exportatrices par destination .....	25
Exportateurs canadiens par groupe d'industrie .....	25
Établissements exportateurs selon le nombre d'employés .....	26
Figure 4-2 : Importations de biens et de services par grande région .....	27
Figure 4-3 : Croissance des exportations de biens par grand groupe .....	27
Figure 4-4 : Composition des exportations de biens en 2006 .....	27
Figure 4-5 : Croissance des importations de biens par grand groupe .....	27
Figure 4-6 : Composition des importations de biens en 2006 .....	28
<b>Composition de l'excédent du commerce des biens</b> .....	28
Figure 4-7 : Solde du commerce des biens par grand groupe .....	29
Figure 4-8 : Solde commercial par grand groupe .....	29
<b>Les services</b> .....	30
<b>Encadré : Statistiques du commerce des filiales étrangères (SCFE)</b> .....	30
Figure 1 : Répartition géographique des ventes des filiales étrangères .....	30
Figure 2 : Ventes des filiales étrangères en proportion des exportations totales .....	31
Figure 3 : Répartition du marché d'exportation et du total des exportations et des ventes .....	31
<b>Le commerce des marchandises</b> .....	32
Tableau 4-2 : Exportations et importations de marchandises du Canada par région .....	32
Figure 4-9 : Principaux marchés d'exportations de marchandises en 2002 et 2006 .....	33
<b>Le commerce des marchandises par secteur avec certains grands partenaires commerciaux</b> .....	33
<b>Les États-Unis</b> .....	33
Figure 4-10A : Dix principales exportations de marchandises vers les États-Unis .....	33
Figure 4-10B : Dix principales importations de marchandises des États-Unis .....	34
<b>L'Union européenne</b> .....	34
Figure 4-11A : Dix principales exportations de marchandises vers l'UE .....	34
Figure 4-11B : Dix principales importations de marchandises de l'UE .....	34
<b>Le Japon</b> .....	34
Figure 4-12A : Dix principales exportations de marchandises au Japon .....	35
Figure 4-12B : Les dix principales importations de marchandises du Japon .....	35

<b>La Chine</b> .....	35
Figure 4-13A : Dix principales exportations de marchandises en Chine .....	35
Figure 4-13B : Dix principales importations de marchandises de la Chine .....	36
<b>Le Mexique</b> .....	36
Figure 4-14A : Dix principales exportations de marchandises au Mexique .....	36
Figure 4-14B : Dix principales importations de marchandises du Mexique .....	36
<b>La performance commerciale des provinces</b> .....	37
Figure 4-15 : Part des exportations de marchandises par province .....	37
Tableau 4-3 : Exportations de marchandises par province et territoire .....	37
Tableau 4-4 : Importations de marchandises par province et territoire .....	38
Figure 4-16 : Part des importations de marchandises par province .....	38
<b>V. Aperçu de la performance du Canada en matière d'investissement</b> .....	39
<b>Entrées d'investissement étranger direct dans le monde</b> .....	39
Figure 5-1 : Parts des entrées mondiales d'IED des économies développées et des économies en développement .....	39
Tableau 5-1 : Entrées mondiales d'IED pour certaines régions et économies .....	40
<b>LIED entrant et sortant au Canada</b> .....	41
Figure 5-2 : Stocks d'IED entrant et sortant du Canada .....	41
<b>L'investissement étranger direct au Canada</b> .....	42
Tableau 5-2 : Investissement étranger direct au Canada par région et pour les dix principales sources .....	42
Figure 5-3 : Stock d'IED au Canada par pays .....	43
Figure 5-4 : Stock d'IED au Canada par industrie .....	43
<b>L'investissement direct du Canada à l'étranger</b> .....	43
Figure 5-5 : Stock d'IDCE par pays .....	44
Figure 5-6 : Stock d'IDCE par industrie .....	44
Tableau 5-3 : Investissement étranger direct du Canada à l'étranger par région et pour les dix principales destinations .....	44
<b>La performance du Canada dans le contexte nord-américain</b> .....	45
Figure 5-7 : Répartition des flux d'IED entrant en Amérique de Nord .....	45
Figure 5-8 : Part du stock d'IED entrant en Amérique du Nord détenue par le Canada .....	45
<b>VI. Encadré Spécial</b> .....	47
<b>L'émergence des chaînes de valeur mondiales</b> .....	47
<b>Introduction</b> .....	47
Une chaîne de valeur simplifiée .....	48
Une chaîne de valeur fragmentée à l'échelle mondiale .....	48
<b>Quelle est l'importance des chaînes de valeur mondiales?</b> .....	49
Croissance des chaînes de valeur mondiales – Monde .....	49
Croissance des chaînes de valeur mondiales – Canada .....	50
<b>L'incidence des chaînes de valeur mondiales</b> .....	51
<b>Les facteurs responsables</b> .....	52
<b>La baisse des coûts de transport</b> .....	52
Coût du transport aérien .....	53
Coût du fret maritime .....	53

<i>Amélioration des technologies de l'information et des communications (TIC)</i> .....	54
Changements dans le coût des communications .....	54
<b><i>Réduction des barrières au commerce et à l'investissement international et adoption de politiques économiques favorables au marché</i></b> .....	55
Droits de douane en pourcentage de la valeur des biens manufacturés .....	55
<b>La fabrication</b> .....	55
<i>Les fabricants canadiens s'approvisionnent-ils sur le marché international?</i> .....	56
Ratio des intrants importés à l'impartition sur le marché intérieur .....	56
Étape du commerce canadien du point de vue de l'importateur .....	57
<i>Où les fabricants canadiens s'insèrent-ils dans les chaînes de valeur mondiales?</i> .....	57
Part moyenne du commerce intégré verticalement avec les États-Unis .....	57
<b><i>Le Canada en tant que destination concurrentielle pour la fabrication dans le monde</i></b> .....	58
Part des avoirs des filiales manufacturières américaines détenue par le Canada .....	58
<b>Les services</b> .....	59
<i>Dans quelle mesure y a-t-il délocalisation des services au Canada?</i> .....	59
Impartition de services à l'étranger .....	60
<b><i>Le Canada en tant que destination de la délocalisation des services</i></b> .....	61
Croissance des exportations de services .....	61
Excédent commercial en pourcentage des exportations .....	61
<b>La recherche-développement (R-D)</b> .....	62
Dépenses de R-D et niveau de vie .....	62
Dépenses étrangères en R-D en pourcentage des dépenses totales des entreprises multinationales (EM) .....	63
Part du Canada dans les dépenses de R-D des entreprises multinationales hors de leur pays d'origine .....	63
Dépenses de R-D des entreprises multinationales américaines hors des États-Unis .....	64
<b>Les sièges sociaux</b> .....	65
Nombre de sociétés figurant au Fortune Global 500 normalisées en fonction de la taille de l'économie .....	67
Activités des multinationales canadiennes et américaines hors de l'Amérique du Nord .....	67
<b>Conclusions et conséquences</b> .....	68
<b>Appendice Un : Définition de « chaîne de valeur mondiale »</b> .....	69
<b>Appendice Deux : Glossaire des termes</b> .....	69
<b>Bibliographie</b> .....	70

# Message



de  
l'Honorable David Emerson,

ministre du Commerce international et  
ministre de la Porte d'entrée du Pacifique et  
des Olympiques de Vancouver-Whistler

À titre de ministre du Commerce international du Canada, je suis heureux de présenter le *Rapport annuel sur le commerce international, 2007*. Le document donne un aperçu de l'économie canadienne dans le contexte mondial, en faisant ressortir l'incidence des tendances économiques internationales sur la performance du Canada au chapitre du commerce et de l'investissement, par secteur et par région.

La présente édition révèle que le Canada a connu une bonne année en 2006. En dépit d'un ralentissement de l'économie américaine et de la robustesse du dollar canadien, nos exportations ont touché un nouveau sommet. Les stocks d'investissement étranger direct au Canada et d'investissement direct du Canada à l'étranger ont aussi atteint des niveaux records. La croissance de notre produit intérieur brut (PIB) a été parmi les plus élevées des pays du G7. Le chômage a touché un plancher en trente ans. Le Canada est le seul pays du G7 à avoir enregistré un excédent budgétaire en 2006 et la dette publique continue de diminuer. L'inflation demeure faible et stable. C'est là une performance impressionnante, peu importe la perspective que l'on adopte.

Malgré notre succès, nous ne pouvons ignorer certains défis fondamentaux.

La performance du Canada en 2006 a été essentiellement alimentée par un secteur, les ressources naturelles, qui a été à la fois la principale source de notre excédent commercial et l'élément moteur de la majorité des nouveaux investissements étrangers au Canada. En conséquence, notre excédent commercial a continué de fondre, de même que notre part du commerce mondial et de l'investissement étranger direct. Notre secteur manufacturier a continué de ressentir l'effet d'un dollar canadien élevé, du ralentissement de l'économie américaine dans la seconde moitié de l'année et de la concurrence accrue en provenance de l'Asie. Enfin, en dépit de quelques améliorations, la productivité du Canada demeure toujours inférieure à celle de ses principaux concurrents.

Sur la scène mondiale, nous sommes devancés par nos concurrents : non seulement les économies émergentes en croissance rapide comme la Chine et l'Inde, mais aussi nos rivaux de plus longue date tels que les États-Unis et l'Europe, qui appliquent énergiquement des politiques internationales visant à renforcer leur avantage concurrentiel.

Plutôt que de miser sur sa réussite actuelle, le Canada doit relever ce défi et préparer l'avenir.

Le nouveau gouvernement du Canada a pris l'engagement de renforcer la capacité du pays afin qu'il puisse participer avec succès à une économie mondiale en constante évolution.

Dans le cadre d'*Avantage Canada*, nous prenons des initiatives importantes en vue de mettre en place des conditions propices aux entreprises et aux investisseurs canadiens pour qu'ils puissent affronter la concurrence, au Canada et sur les marchés mondiaux. Nous avons abaissé les impôts et instauré des stimulants. Nous investissons dans la scolarisation et la formation de la main-d'œuvre. Nous supprimons les obstacles à la mobilité des

travailleurs qualifiés, des biens et services et des investissements. Enfin, nous faisons des investissements stratégiques en infrastructure afin de faciliter le mouvement des personnes, des biens et des services sur les routes et les ponts canadiens, de même qu'à nos ports, aéroports et portes d'entrée.

*Avantage Canada* comporte un plan – la Stratégie globale sur le commerce international (SGCI) – qui nous permettra d'aborder avec plus de dynamisme le monde par delà nos frontières. La SGCI est un plan d'action ciblé visant à faire du Canada un partenaire de choix dans les affaires internationales, en négociant un meilleur accès aux marchés extérieurs, au capital, à la technologie et au talent et en branchant les entreprises canadiennes sur les occasions croissantes qui s'offrent à l'échelle mondiale.

J'ai l'intention de collaborer avec tous les secteurs de l'économie canadienne en vue de renforcer les avantages concurrentiels du Canada sur le marché mondial et de consolider notre prospérité pour de nombreuses années à venir.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "S. Harper", is centered on the page.

## Aperçu

L'économie mondiale a continué d'afficher une bonne performance en 2006, avec un taux de croissance de 3,9 p. 100, contre 3,4 p. 100 l'année précédente, grâce notamment à une performance plus robuste en Europe et au Japon. Les États-Unis ont aussi enregistré une forte croissance du PIB en 2006, bien que des signes de faiblesse aient commencé à poindre en fin d'année et demeuraient présents en 2007. La Chine a fait une contribution notable à la bonne performance de l'économie mondiale en 2006, l'expansion de ce pays ne cessant d'étonner, tandis que l'Inde et une bonne partie du reste de l'Asie du Sud-Est ont poursuivi sur leur lancée.

La performance économique du Canada est demeurée robuste en 2006, la croissance du PIB ralentissant légèrement à 2,7 p. 100. Les taux de chômage ont continué à fléchir pour inscrire une moyenne de 6,3 p. 100 en 2006 — un taux que l'on n'avait pas vu depuis plus de trente ans. Les provinces dont l'économie repose en bonne partie sur les ressources naturelles ont excellé. Ainsi, l'Alberta et la Colombie-Britannique ont connu la croissance la plus rapide, avec des taux respectifs de 6,8 p. 100 et de 3,6 p. 100. Le Manitoba et Terre-Neuve-et-Labrador ont aussi enregistré une performance supérieure à la moyenne nationale.

Sur le plan commercial, la performance du Canada en 2006 a aussi été largement dominée par le secteur des ressources. La forte expansion de l'économie mondiale a contribué à pousser encore plus haut les prix des ressources et mené à une appréciation du dollar canadien contre le dollar américain de 6,8 p. 100 sur l'année, une tendance qui s'est poursuivie en 2007. Bien que les exportations totales du Canada aient progressé de 1,1 p. 100, touchant un sommet de 523,7 milliards de dollars, le pays aurait vu ses exportations diminuer en 2006 n'eût été des exportations de ressources et de produits à base de ressources, notamment les matériaux industriels (gain de 11,9 p. 100). Les exportations de produits forestiers ont aussi reculé (de 8,6 p. 100), surtout à cause du ralentissement du marché du logement aux

États-Unis et de prix plus faibles. Les exportations agricoles ont gagné 4,3 p. 100, tandis que les exportations d'énergie demeuraient stationnaires. Les exportations de biens non liés aux ressources ont aussi été stables, avec un modestes gain dans les biens de consommation (5,0 p. 100) et les machines et le matériel (1,3 p. 100), largement annulés toutefois par le recul des exportations de produits de l'automobile (baisse de 6,0 p. 100). Les exportations de services sont demeurées pratiquement inchangées, progressant de seulement 0,3 p. 100. L'expansion des exportations de ressources a été la principale cause de la diversification des exportations canadiennes hors des États-Unis en 2006, puisque ce pays est un marché relativement plus important pour les exportations non liées aux ressources, notamment les produits de l'automobile. La part des exportations de marchandises du Canada aux États-Unis est redescendue d'un sommet de 87,1 p. 100 en 2002, à 81,6 p. 100 en 2006.

Les ressources et les produits à base de ressources ont aussi été largement responsables de la progression des importations, en hausse de 4,2 p. 100, à 486,5 milliards de dollars, en 2006. Les deux secteurs d'importations ayant crû le plus rapidement sont les matériaux industriels (6,9 p. 100) et l'agriculture (6,3 p. 100). Les produits de consommation ont aussi affiché une bonne croissance (5,2 p. 100), ainsi que les services (4,1 p. 100), grâce à une forte demande à la consommation au Canada. L'importance de la Chine comme source d'importations au Canada ne cesse d'augmenter, atteignant 8,7 p. 100 des importations de marchandises du Canada en 2006, alors que sa part n'était que de 3,2 p. 100 aussi récemment qu'en 2000. À l'instar des exportations, la part dominante des États-Unis a reculé du côté des importations, passant de 64,3 p. 100 en 2000 à 54,9 p. 100 en 2006. Puisque les importations ont augmenté plus rapidement que les exportations, l'excédent commercial du Canada est tombé à 37,2 milliards de dollars en 2006. L'excédent commercial du Canada dans les ressources et les produits à base de ressources équivaut maintenant à la totalité de l'excédent commercial du pays.

Les ressources, de même que les fusions et acquisitions dans divers secteurs, ont été les principaux déterminants de la poussée des flux d'IED entrant au Canada en 2006, lesquels ont atteint 78,3 milliards de dollars, soit plus du double des 35,0 milliards de dollars enregistrés l'année précédente. C'est aussi la première année depuis 2000 où les flux d'IED entrant au Canada étaient plus élevés que l'investissement direct du Canada à l'étranger. Les entreprises canadiennes ont néanmoins poursuivi leur expansion outre-frontière en 2006, avec des investissements sortants nets de 51,3 milliards de dollars.

### **L'émergence des chaînes de valeur mondiales**

Le contexte économique mondial est en voie de transformation. Les entreprises délaissent le modèle où les biens sont produits dans un pays pour être exportés vers un autre, ou le modèle des succursales produisant uniquement pour desservir des marchés trop éloignés pour qu'on y exporte ou qui sont protégés par des droits tarifaires élevés. Le commerce porte de plus en plus sur des biens intermédiaires et des services, tandis que les investissements visent à profiter des avantages propres à un endroit, un phénomène qui alimente des réseaux de production régionaux ou mondiaux. Simultanément, une part importante de la population mondiale, notamment en Chine et en Inde, s'intègre plus que jamais dans l'économie mondiale.

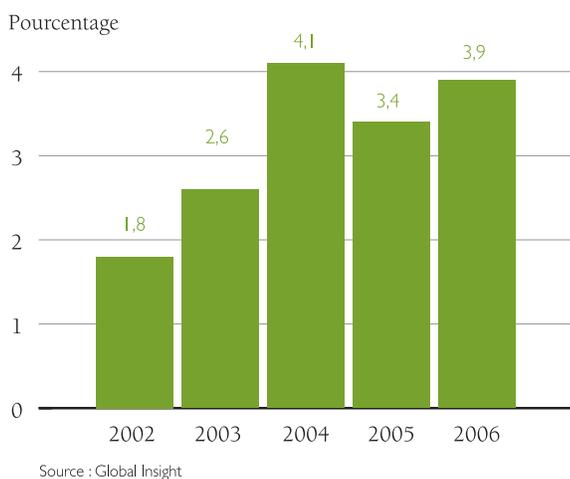
Jusqu'à maintenant, la progression des chaînes de valeur mondiales a suscité avant tout des craintes au sujet de la délocalisation du travail vers les pays à faibles salaires. Les données indiquent toutefois que ces craintes sont exagérées. Les emplois perdus en raison de la délocalisation à l'étranger ne représentent qu'une fraction très limitée du roulement total de la main-d'œuvre au cours d'une année et les professions jugées vulnérables à la délocalisation continuent par ailleurs de prendre de l'expansion au Canada. Cette vision passe cependant sous silence les retombées les plus importantes de l'essor des chaînes de valeur mondiales.

Dans un contexte où chaque étape de la chaîne de valeur peut être localisée n'importe où dans le monde, en fonction de l'endroit où une activité peut être exécutée le plus efficacement et liée aux autres stades de la production, le défi consiste à faire du Canada la destination de choix pour les activités à valeur élevée, essentielles à l'amélioration de la prospérité de Canadiens.

## La performance de l'économie mondiale

En dépit des cours du pétrole, qui ont atteint un sommet de 75 dollars É.U. le baril durant la première moitié de l'année, la croissance de l'économie mondiale s'est accélérée en 2006, atteignant 3,9 p. 100, contre 3,4 p. 100 en 2005. Cette solide performance de l'économie mondiale traduit en partie la forte expansion des économies en développement, avec en tête la Chine et l'Inde, mais la croissance a été remarquablement généralisée parmi les pays développés et les pays en développement (voir le tableau 1-1). En bonne partie, l'expansion de la production mondiale s'est concentrée au premier semestre. La production industrielle mondiale a progressé de 6,7 p. 100 durant la première moitié de 2006, comparativement à 4,3 p. 100 en 2005. Dans le groupe des pays en développement, les taux de croissance de la production industrielle ont ralenti au deuxième et au troisième trimestres, le fléchissement étant compensé en partie par une croissance plus rapide au Japon et dans les pays européens à revenu élevé<sup>1</sup>.

**FIGURE 1-1**  
Croissance réelle du PIB mondial, 2002-2006



### Les États-Unis

Le PIB réel a progressé de 3,3 p. 100 en 2006, comparativement à une hausse de 3,2 p. 100 en 2005. La légère accélération de la croissance du PIB réel traduit avant tout une reprise des investissements dans les stocks et une accélération des exportations, de l'investissement dans les structures non résidentielles et des dépenses des États et des administrations locales. L'accumulation des stocks privés est responsable de 0,23 point de pourcentage de la croissance du PIB réel; en 2005, par contre, la baisse de l'investissement dans les stocks avait soustrait 0,30 point de pourcentage à la croissance du PIB réel. Le rythme des exportations s'est accru en 2006, avec une progression de 8,9 p. 100, suivant une hausse de 6,8 p. 100 en 2005. Les exportations ont crû plus rapidement que les importations pour une deuxième année d'affilée, ajoutant 0,93 point de pourcentage à la croissance du PIB réel, après une contribution de 0,68 point de pourcentage en 2005. L'investissement dans les structures non résidentielles a connu une forte accélération, bondissant de 9,0 p. 100 après un gain modeste de 1,1 p. 100 en 2005. Cela s'est traduit par une contribution de 0,26 point de pourcentage à la croissance du PIB réel. Les investissements fixes dans le secteur résidentiel ont fléchi en 2006, reculant de 4,2 p. 100 alors qu'ils avaient progressé de 8,6 p. 100 en 2005. Ce repli, attribuable principalement à une baisse du nombre de nouvelles structures unifamiliales, a retranché 0,27 point de pourcentage de la croissance du PIB réel en 2006, après un apport positif de 0,50 point de pourcentage en 2005. L'an dernier, le déficit du compte courant des États-Unis a atteint 6,5 p. 100 du PIB, en comparaison de 6,3 p. 100 en 2005.

Les premières données pour 2007 présentent un tableau mitigé. De nombreux indicateurs – le nombre de mises en chantier, les nouvelles commandes auprès des usines pour des biens durables et les ventes au détail – demeurent chancelants. Sur une note plus

1 Banque mondiale, *Rapport sur les perspectives économiques mondiales 2007*.

positive, le taux de chômage a baissé à 4,5 p. 100 en février, ce qui est presque un plancher en cinq ans, les pertes d'emploi dans les secteurs de la fabrication et de la construction étant compensées par des gains importants dans le secteur des services. Par ailleurs, la confiance des consommateurs a augmenté en février pour atteindre un sommet en cinq ans, grâce à des gains salariaux notables et à l'abondance des occasions d'emploi. Enfin, la rentabilité des entreprises et les prix des actions sont à des niveaux élevés, tandis que les taux d'intérêt réels demeurent historiquement bas, ce qui devrait soutenir l'investissement des entreprises.

Dans l'ensemble, les prévisions convergent autour d'un atterrissage en douceur pour l'économie américaine. Les secteurs de la construction et de

la fabrication pourraient continuer à avoir un impact négatif, lequel sera en partie annulé par une performance plus robuste des exportations et la vigueur continue du secteur des services.

### Le Japon

Le Japon a connu une croissance économique soutenue en 2006, avec un taux de 2,2 p. 100, ce qui a contribué à solidifier l'expansion amorcée en 2003. Pour les quatre dernières années, le taux de croissance annuel moyen s'est établi autour de 2,4 p. 100. La robustesse des bénéfices et l'amélioration du bilan des entreprises ainsi que la reprise des prêts bancaires ont stimulé les dépenses d'investissement, qui ont alterné avec les exportations comme principal moteur de la

**TABLEAU 1-1**  
Croissance du PIB réel dans certaines économies

	2002	2003	2004	2005	2006
<b>Amérique du Nord</b>					
Canada	2,9	1,8	3,3	2,9	2,7
États-Unis	1,6	2,5	3,9	3,2	3,3
<b>Japon<sup>2</sup></b>	1,4	2,7	2,7	1,9	2,2
<b>Pays membres de l'UE</b>					
France	1,1	1,1	2,0	1,2	2,0
Allemagne	0,0	-0,2	1,2	0,9	2,7
Italie	0,3	0,0	1,2	0,1	1,9
Espagne	2,7	3,0	3,2	3,5	3,9
Royaume-Uni	2,1	2,7	3,3	1,9	2,7
<b>Économies émergentes</b>					
Chine	9,1	10,0	10,1	10,4	10,7
Inde	4,3	7,2	8,0	9,2	9,2
Russie	4,7	7,3	7,2	6,4	6,7
Brésil	2,7	1,1	5,7	2,9	3,7
Mexique	0,8	1,4	4,2	2,8	4,8
<b>NEI</b>					
Hong Kong	1,8	3,2	8,6	7,5	6,8
Corée	7,0	3,1	4,7	4,2	5,0
Singapour	4,2	3,1	8,8	6,6	7,9
Taiwan	4,2	3,4	6,1	4,0	4,6
<b>ANASE-4</b>					
Indonési	4,5	4,8	5,0	5,7	5,5
Malaisie	4,4	5,5	7,2	5,2	5,9
Philippines	4,4	4,9	6,2	5,0	5,4
Thaïlande	5,3	7,1	6,3	4,5	5,0

<sup>2</sup> En raison d'un écart important entre la base de données des Perspectives de l'économie mondiale, du FMI, et les données du Japon sur les taux de croissance de ce pays en 2002 et 2003, nous avons opté pour les secondes.

Source : FMI, Base de données sur les perspectives de l'économie mondiale, avril 2007

croissance durant l'année écoulée. Pour l'ensemble de l'année, les exportations étaient en hausse de 14,6 p. 100, traduisant en partie la progression de 22,1 p. 100 des ventes sur le marché d'importation chinois, en rapide expansion.

En 2007, le PIB devrait progresser au même rythme qu'en 2006, mais les perspectives à court terme dépendent fondamentalement du regain continu des dépenses de consommation observé au dernier trimestre de 2006.

### La zone euro

En dépit des turbulences associées aux prix élevés du pétrole, d'un resserrement des conditions monétaires et d'un ralentissement de l'économie américaine dans la seconde moitié de 2006, l'activité économique dans la zone euro a accéléré la cadence au quatrième trimestre de 2006. Sur l'ensemble de l'année, l'économie de la zone euro a progressé de 2,6 p. 100, soit le taux le plus élevé en six ans et près du double du taux de 1,4 p. 100 enregistré en 2005<sup>3</sup>. La demande intérieure est demeurée le principal moteur de la croissance, mais il y a eu amélioration des exportations nettes après une performance plutôt terne en 2005. La reprise de la demande intérieure a d'abord été alimentée par une poussée des dépenses d'investissement. Parmi les autres facteurs contributifs, il y a la consolidation budgétaire et l'accent mis sur la nécessité d'assurer la durabilité des finances publiques devant le vieillissement de la population. Bien que les quatre plus importantes économies – celles de l'Allemagne, de la France, de l'Italie et de l'Espagne – aient enregistré une solide croissance du PIB réel en 2006, la reprise de l'expansion du PIB en Allemagne a mené la cadence dans la zone euro. Parmi les facteurs qui sous-tendent l'expansion de l'activité économique allemande, il y a la forte augmentation des exportations, la hausse marquée de la formation de capital, le fonctionnement plus efficace des marchés du travail et la progression de la consommation privée, après plusieurs années de stagnation.

Les perspectives pour la zone euro sont bonnes et la croissance du PIB réel devrait atteindre 2,5 p. 100 au cours des deux prochaines années, selon les prévisions<sup>4</sup>. Cette légère décélération traduirait l'effet d'un resserrement monétaire et budgétaire et d'une contribution plus modeste des exportations nettes à la croissance.

### Le Royaume-Uni

La croissance du PIB, qui a atteint 2,7 p. 100 en 2006, confirme le fait que l'économie du Royaume-Uni a rebondi après une piètre performance (1,9 p. 100) en 2005. L'expansion a été dictée principalement par la consommation intérieure et l'investissement des entreprises. Bien que les volumes d'échanges soient demeurés élevés dans la première moitié de l'année, les exportations nettes ont fait une contribution négative à la croissance économique sur l'ensemble de l'année. Selon les premières indications, la confiance dans le secteur du commerce de détail demeurera forte en 2007. La croissance du PIB devrait se poursuivre au début de l'année, avant de ralentir sous l'effet de taux d'intérêt plus élevés.

### Les économies émergentes

En 2006, la croissance économique est demeurée robuste dans les pays émergents d'Asie, sous l'effet de l'expansion spectaculaire de la Chine et de l'Inde. Bien qu'inférieure à la croissance des pays émergents d'Asie, la croissance en Amérique latine de 2004 à 2006 ressort comme la plus forte période triennale d'expansion depuis la fin des années 70.

### La Chine

L'économie de la Chine a crû à un rythme de 10,7 p. 100 en 2006, ce qui est supérieur au taux de croissance de 10,4 p. 100 enregistré en 2005. C'est la quatrième année consécutive où le taux de croissance dépasse les 10 p. 100. On a observé un léger ralentissement durant la seconde moitié de 2006, dans le sillage des mesures de resserrement adoptées depuis avril pour ralentir la croissance excessive de l'investissement qui, avec les exportations et la consommation, ont été les principaux moteurs de l'expansion en 2006. Les mesures de resserrement englobent des initiatives de politique monétaire visant à freiner la hausse des liquidités, du crédit et de la masse monétaire résultant des entrées sans cesse croissantes de capitaux; une telle expansion monétaire fait poindre la menace d'un surinvestissement et de « bulles » spéculatives dans le secteur immobilier et sur les marchés boursiers. Cependant, le léger ralentissement de l'investissement survenu dans la seconde moitié de 2006 a été compensé en partie par une hausse supplémentaire des exportations, qui ont progressé d'environ 20 p. 100 en dollars É.-U. nominaux sur l'ensemble de l'année. En conséquence, la contribution du solde commercial net à la croissance du PIB a grimpé à

3 Commission européenne, *Prévision intérimaire*, février 2007.

4 *Ibidem*.

3,3 points de pourcentage pour la seconde moitié de 2006, contre un peu moins de 2,0 points de pourcentage durant la première moitié de l'année. De plus, l'excédent commercial a atteint un sommet historique, à 177,5 milliards de dollars É.-U., comparativement à 102,1 milliards de dollars É.-U. en 2005 et à 32,8 milliards de dollars É.-U. en 2004.

En dépit des initiatives prises récemment pour ralentir le rythme de l'économie chinoise, notamment des mesures fiscales et l'appréciation du yuan, les perspectives économiques de la Chine demeurent très favorables à court terme, alors que la croissance continue de la productivité et la robustesse de l'économie mondiale ne permettent d'entrevoir qu'un léger ralentissement des exportations chinoises.

### L'Inde

Le PIB réel indien a crû au même rythme qu'en 2005, soit de 9,2 p. 100. L'économie de l'Inde a ainsi enregistré une croissance moyenne de plus de 8 p. 100 au cours des trois dernières années. Une telle performance est survenue dans un contexte de stabilité macroéconomique et financière. Malgré les pressions continues qu'exercent les prix du pétrole brut sur les marchés internationaux, l'inflation a été plus basse que prévu et les attentes inflationnistes sont demeurées bien endiguées. La solide performance macroéconomique en 2006 est redevable à une forte expansion des exportations pour une quatrième année d'affilée, une demande soutenue d'importations non pétrolières, le dynamisme de l'investissement et l'accélération de l'expansion du crédit, qui a stimulé la consommation personnelle<sup>5</sup>.

### Le Brésil

L'activité économique au Brésil s'est accélérée en 2006, inscrivant un taux de croissance de 3,7 p. 100, contre 2,9 p. 100 l'année précédente. Les secteurs liés aux ressources naturelles ont connu la plus forte expansion : minerais de fer (10,9 p. 100), extraction du pétrole et du gaz (5,1 p. 100) et construction (4,6 p. 100). L'intermédiation financière, la sécurité sociale complémentaire et les services connexes (6 p. 100) et l'agriculture (4,1 p. 100) ont aussi affiché une solide croissance<sup>6</sup>.

### Le Mexique

Le PIB réel du Mexique a enregistré une croissance élevée en 2006, avec un taux de 4,8 p. 100, comparativement à 2,8 p. 100 en 2005. La forte demande intérieure, aiguillonnée par le niveau élevé de l'emploi et l'expansion continue du crédit bancaire aux entreprises et aux ménages, a été le principal moteur de la croissance économique. On prévoit un ralentissement en 2007, alors que la croissance mondiale sera plus modérée et que les prix du pétrole et des métaux diminueront par rapport aux niveaux records atteints en 2006.

### La Russie

En Russie, la croissance du PIB a poursuivi sur sa lancée en 2006, avec un taux à peu près identique à celui de 2005, soit 6,7 p. 100. Les prix élevés sur les marchés internationaux et la forte demande extérieure pour le pétrole, le gaz et les métaux sont à la base de l'expansion économique russe. L'augmentation des recettes à l'exportation a aussi fait sentir ses effets sur la demande intérieure, qui a été robuste. Enfin, les entrées privées de capitaux ont contribué à la solide performance de l'économie russe.

### Les NEI

Collectivement, les nouvelles économies industrialisées d'Asie – Hong Kong, Corée, Singapour et Taïwan – ont crû à un rythme de 5,3 p. 100 en 2006. Au niveau des pays, le PIB de Hong Kong a augmenté de 6,8 p. 100, grâce au dynamisme des exportations, du tourisme et des dépenses des consommateurs. L'économie coréenne a enregistré une croissance de 5 p. 100, s'appuyant sur une forte consommation privée, l'expansion des investissements dans les installations et la vigueur des exportations. Cependant, la consommation privée a ralenti depuis le quatrième trimestre de 2006. S'ajoutant à une demande plus modérée à l'exportation, l'expansion du PIB devrait être légèrement inférieure en 2007. L'économie de Singapour a enregistré un solide taux de croissance en 2006, à 7,9 p. 100, ce qui est supérieur au taux de 6,6 p. 100 observé en 2005<sup>7</sup>. La demande, tant intérieure qu'extérieure, au cours des trois premiers trimestres de 2006 a été le principal facteur derrière cette croissance. L'économie taïwanaise a affiché une croissance de 4,6 p. 100 en 2006. Les exportations ont été la principale source d'expansion économique,

5 Reserve Bank of India.

6 Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, mars 2007.

7 Statistics Singapore.

les exportations nettes contribuant pour 3,5 p. 100 à la croissance du PIB réel<sup>8</sup>. Par ailleurs, le commerce global de Taïwan a franchi pour la première fois la barre des 400 milliards de dollars É.-U. En dépit de cette excellente performance au chapitre des exportations, le resserrement monétaire et la hausse des prix de l'énergie ont affaibli la demande intérieure.

## L'ANASE-4

La croissance économique en Indonésie s'est accélérée au cours de la seconde moitié de 2006, atteignant 5,5 p. 100 pour l'ensemble de l'année grâce à la reprise de la consommation privée et de l'investissement et à la plus forte croissance des exportations. Il reste à voir si les catastrophes naturelles récentes (inondations à Jakarta) auront un effet négatif sur la croissance du PIB en 2007. L'économie de la Malaisie s'est développée au taux enviable de 5,9 p. 100 en 2006, après une expansion de 5,2 p. 100 en 2005. La forte croissance des secteurs de la fabrication (7 p. 100), de l'agriculture (6,4 p. 100) et des services (6,5 p. 100) a été le principal moteur de cette expansion économique<sup>9</sup>. Le PIB réel a crû de 5,4 p. 100 aux Philippines, favorisé par la solide croissance du secteur de l'impartition des processus d'affaires, des exportations de matériel électronique, des entrées de fonds de l'étranger et de la consommation. Cela marque la troisième année d'affilée où la croissance a été de 5,0 p. 100 ou plus dans ce pays depuis les années 70. L'économie de la Thaïlande a crû à un rythme de 5,0 p. 100 en 2006, ce qui est légèrement plus élevé que le taux de 4,5 p. 100 enregistré en 2005, à la faveur d'une robuste expansion des exportations et de politiques macroéconomiques et budgétaires efficaces.

## Incertitudes et risques pour l'économie mondiale

En dépit de la solide croissance enregistrée en 2006 et des perspectives favorables qui s'annoncent pour 2007, d'importants risques et éléments d'incertitude persistent et pourraient hypothéquer l'expansion de l'économie mondiale à court et à moyen termes.

Divers indicateurs de l'activité dans le secteur du logement aux États-Unis laissent présager un ralentissement notable. Ainsi, les ventes de nouvelles maisons, en progression durable depuis de nombreuses années, ont fléchi d'environ 20 p. 100 en 2006 par rapport à 2005. Les ventes de maisons existantes ont aussi

fléchi. Devant la hausse des stocks invendus de maisons nouvelles et existantes, il est étonnant de constater le rajustement modeste des prix des maisons<sup>10</sup>.

Un certain nombre de facteurs pourraient intervenir pour prévenir un éclatement pur et simple de la bulle résidentielle. Les taux d'intérêt hypothécaires demeurent historiquement bas. En outre, le bilan du système bancaire est généralement sain en comparaison des années 80 et du début des années 90. Enfin, le taux de non-remboursement des prêts hypothécaires est encore peu élevé.

Le ralentissement du secteur du logement aux États-Unis se traduira aussi par un effet de richesse et un effet au niveau de la confiance des consommateurs, alors que les ménages ont puisé dans leur plus-value hypothécaire pour financer des dépenses de consommation.

Le secteur du logement continuera probablement de freiner l'expansion de l'économie américaine, alors que la correction sur ce marché se poursuit, mais dans une mesure moindre qu'au cours des années précédentes à la lumière des données indiquant que la demande semble se stabiliser. Si la croissance de l'emploi et du revenu demeure ferme, les retombées de la correction dans le secteur du logement ne devraient pas se propager à l'ensemble de l'économie.

Le fléchissement des prix pétroliers à la fin de 2006 et la remontée survenue au début de 2007 ont servi à nous rappeler la volatilité toujours présente sur le marché pétrolier. Il est peu probable que les prix reculent beaucoup par rapport aux niveaux actuels, en autant que se poursuive l'expansion de la demande mondiale et que l'Organisation des pays exportateurs de pétrole (OPEP) respecte son engagement de réduire la production en réponse à un affaiblissement des prix. Le risque d'une autre poussée des prix demeure néanmoins présent, puisque la capacité de réserve limitée et la persistance des problèmes géopolitiques au Moyen-Orient rendent possibles d'autres perturbations des approvisionnements.

Les mouvements récents visant à corriger les déséquilibres importants qui existent à l'échelle mondiale ont de quoi réjouir. Ils englobent notamment le recul du dollar É.-U., la baisse des prix internationaux

8 Taïwan, Direction générale du budget, de la comptabilité et des statistiques.

9 Banque mondiale, *Mise à jour sur l'Asie de l'Est et le Pacifique*, avril 2007.

10 CNUCED, *Situation et perspectives de l'économie mondiale*, 2007.

et la plus grande souplesse des autorités monétaires de certains pays excédentaires d'Asie de l'Est (comme la Chine). Mais ces mesures n'ont pas fondamentalement modifié les perspectives d'avenir. La combinaison actuelle de politiques et de taux de change réels indique que les déséquilibres à l'échelle mondiale demeureront importants. Le défi demeure de veiller à ce que toute correction se déroule sans provoquer de perturbations qui pourraient avoir un sérieux effet déstabilisant sur l'économie mondiale.

Alors que les pressions inflationnistes dans les économies avancées se sont résorbées pour l'essentiel, l'inflation de base sur 12 mois aux États-Unis demeure légèrement supérieure à la zone cible implicite de la Réserve fédérale, et tant le ralentissement de la croissance de la productivité que l'augmentation de certains indicateurs des salaires ont ajouté aux pressions qui s'exercent sur les coûts. Dans la zone euro, les hausses de prix et de salaire demeurent modérées, mais comme les taux de chômage ont diminué et que les taux d'utilisation de la capacité sont élevés, les pressions inflationnistes pourraient reprendre si le resserrement des marchés du travail se poursuit.

L'économie mondiale devrait à nouveau enregistrer une solide croissance en 2007 et en 2008, bien que l'on s'attende à une légère décélération. En 2007, le ralentissement devrait être plus marqué aux États-Unis, mais il devrait aller en s'atténuant au cours de l'année, alors que l'impact négatif du secteur du logement perdra de son intensité.

## Aperçu de l'évolution du commerce mondial

L'expansion du commerce mondial a dépassé celle du PIB mondial par une forte marge en 2006. Le volume des exportations mondiales de marchandises a progressé de 8,2 p. 100, soit plus du double du taux de croissance du PIB mondial (3,9 p. 100).

En termes nominaux, les exportations mondiales de marchandises ont augmenté de 15,2 p. 100, pour atteindre 11,76 billions de dollars en 2006 (voir le tableau 2-1), tandis que les exportations de services commerciaux ont progressé de 11 p. 100, à 2,71 billions de dollars, selon les estimations (voir le tableau 2-3). La croissance des exportations mondiales de marchandises a été plus forte que la croissance des exportations de services commerciaux; cependant, dans une proportion importante, cela est attribuable à l'augmentation des prix. Les prix des produits de base ont poursuivi leur hausse en 2006, soit de 21,9 p. 100. Contrairement aux deux années précédentes, cette hausse est en bonne partie imputable

aux produits non pétroliers; les intrants industriels sont la catégorie ayant enregistré l'augmentation la plus forte.

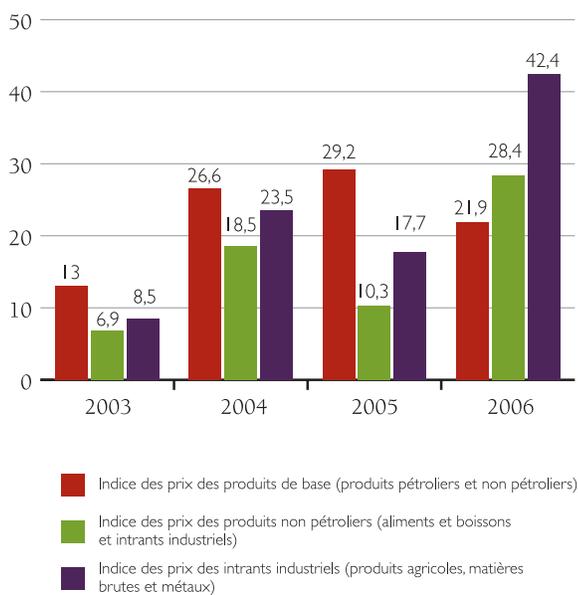
Les quatre régions où les combustibles et les autres produits miniers détiennent les parts les plus élevées des exportations mondiales de marchandises – le Moyen-Orient, l'Afrique, la Fédération de Russie, ainsi que l'Amérique centrale et l'Amérique du Sud – ont à nouveau enregistré les plus forts taux de croissance annuels des exportations en 2006, lesquels ont été largement supérieurs au taux moyen d'expansion des exportations mondiales.

En Amérique du Nord, le Mexique a connu une croissance des exportations et des importations supérieure à celles du Canada et des États-Unis. Même si ce dernier pays a enregistré son meilleur taux de croissance annuel des exportations (14,5 p. 100) en plus d'une décennie, le déficit des échanges de marchandises a continué d'augmenter, les importations dominant encore les exportations en termes absolus.

En dépit du fait que l'Europe ait enregistré le plus faible taux de croissance des exportations (12,7 p. 100), cette région a conservé la part la plus élevée des exportations mondiales de marchandises (y compris les échanges intra-européens), soit 42 p. 100. Cela représente une amélioration sur les années précédentes. On peut dire la même chose de la croissance des importations européennes (14,1 p. 100). Parmi les principaux pays commerçants d'Europe, le Royaume-Uni et l'Allemagne ont enregistré des taux de croissance des exportations voisins du taux d'expansion mondial. Le commerce à l'intérieur de la zone UE 25 a progressé de 13,1 p. 100, ce qui est légèrement supérieur à la croissance des exportations hors de cette zone (11 p. 100), mais inférieur aux importations en provenance de pays tiers (15 p. 100).

L'expansion des exportations et des importations de marchandises de l'Asie a continué de dépasser celle du commerce mondial en 2006. Parmi les principales nations commerçantes d'Asie, la Chine a enregistré la

**FIGURE 2-1**  
Augmentations des indices des prix des produits de base, 2003-2006 (%)



**TABLEAU 2-1**

Commerce mondial de marchandises par région et pour certains pays (en milliards de dollars É.-U. et en pourcentage)

	Exportations				Importations			
	Valeur	Variation annuelle en pourcentage			Valeur	Variation annuelle en pourcentage		
	2006	2000-06	2005	2006	2006	2000-06	2005	2006
<b>Monde</b>	11 762,1	11,0	13,7	15,4	12 080,0	10,8	13,4	14,3
<b>Amérique du Nord</b>	1 675,2	5,4	11,7	13,2	2 546,2	7,1	13,7	11,2
États-Unis	1 037,3	4,8	10,7	14,5	1 919,6	7,3	13,7	10,6
Canada	387,6	5,8	13,5	7,8	357,3	6,5	14,8	11,2
Mexique	250,3	7,0	13,1	17,0	268,2	6,6	12,5	15,3
<b>Amérique du Sud et Amérique centrale</b>	426,2	13,8	24,5	20,3	350,7	9,2	22,9	17,5
Brésil	137,5	16,5	22,6	16,2	88,5	7,0	16,9	14,0
<b>Europe</b>	4 956,8	11,1	8,6	12,7	5 218,4	11,1	9,9	14,1
UE-25	4 526,6	10,9	8,0	12,4	4 743,3	10,8	9,4	13,9
Allemagne	1 112,3	12,4	6,7	14,6	910,2	10,6	8,6	17,1
Royaume-Uni	443,4	7,6	10,6	15,3	600,8	9,8	9,1	17,0
France	490,1	6,9	2,5	5,8	533,8	7,9	7,0	5,8
Italie	409,6	9,3	5,5	9,8	436,1	10,6	8,3	13,3
Espagne	206,2	10,2	5,5	7,0	318,8	12,6	11,8	10,4
Russie	304,5	19,3	32,9	25,0	163,9	24,2	28,7	30,8
<b>Afrique</b>	360,9	16,0	29,7	21,0	289,8	14,4	20,3	15,8
Afrique du Sud	58,4	11,8	11,9	13,1	77,3	17,3	16,5	24,0
<b>Moyen-Orient</b>	644,4	15,7	34,7	19,2	373,4	14,3	18,7	13,9
<b>Asie</b>	3 276,1	11,9	15,7	17,6	3 023,1	12,3	16,5	15,9
Chine	969,1	25,4	28,4	27,2	791,6	23,3	17,6	20,0
Japon	647,1	5,1	5,2	8,8	577,5	7,2	13,3	12,1
Inde	120,2	19,0	30,2	20,8	174,4	22,5	40,6	25,1
NEI	844,0	9,1	11,8	15,3	786,9	8,6	13,0	17,1
<b>Économies en développement</b>	4 274,0	14,2	22,1	20,0	3 749,0	12,9	18,0	16,7

 Source : *Statistiques de l'OMC*, avril 2007.

plus forte croissance des exportations (27,2 p. 100), suivie de l'Inde (20,8 p. 100). L'Inde et la Chine ont également devancé tous les principaux pays commerçants, sauf la Russie, pour ce qui est de la croissance des importations. En outre, la croissance des exportations chinoises a continué de dépasser la croissance de ses importations par une marge importante. En conséquence, l'excédent du commerce de marchandises de la Chine a atteint le niveau record de 177,5 milliards de dollars É.-U. Il importe de signaler que, durant la seconde moitié de 2006, les exportations de marchandises de la Chine ont dépassé celles des États-Unis; pour l'ensemble de l'année, les exportations américaines demeurent supérieures aux exportations chinoises. Il est donc probable que la Chine devancera les États-Unis en 2007 pour devenir le

premier pays exportateur dans le monde. La valeur monétaire des exportations de marchandises du Japon a progressé de près de 9 p. 100 en 2006, mais ce taux demeure inférieur au taux de croissance des exportations mondiales (15,4 p. 100), ainsi qu'au taux de croissance des importations du Japon (12,1 p. 100).

Comme en 2005, les exportations de marchandises de l'Afrique (en croissance de 21 p. 100) ont augmenté plus rapidement que ses importations (15,8 p. 100). À 3,0 p. 100, la part des exportations mondiales de marchandises détenue par l'Afrique a atteint son niveau le plus élevé depuis 1991. Bien que les exportations de pétrole aient joué un rôle clé dans l'expansion des exportations africaines, les pays africains qui exportent des produits non pétroliers ont vu leurs

TABLEAU 2-2

Principaux exportateurs et importateurs dans le commerce mondial de marchandises, 2006 (en milliards de dollars É.-U. et en pourcentage)

Rang	Exportateurs	Valeur	Part	Croissance 2005-2006	Rang	Importateurs	Valeur	Part	Croissance 2005-2006
1	Allemagne	1 112,3	9,2	14,6	1	États-Unis	1 919,6	15,5	10,6
2	États-Unis	1 037,3	8,6	14,5	2	Allemagne	910,2	7,4	17,1
3	Chine	969,1	8,0	27,2	3	Chine	791,6	6,4	20,0
4	Japon	647,1	5,4	8,8	4	Royaume-Uni	600,8	4,9	17,0
5	France	490,1	4,1	5,8	5	Japon	577,5	4,7	12,1
6	Pays-Bas	462,1	3,8	13,7	6	France	533,4	4,3	5,8
7	Royaume-Uni	443,4	3,7	15,3	7	Italie	436,1	3,5	13,3
8	Italie	409,6	3,4	9,8	8	Pays-Bas	416,1	3,4	14,4
9	Canada	387,6	3,2	7,8	9	Canada	357,3	2,9	11,2
10	Belgique	372,0	3,1	11,2	10	Belgique	355,9	2,9	11,7

Source : *Statistiques de l'OMC*, avril 2007.

exportations progresser d'environ 16,0 p. 100. L'Afrique du Sud, principal pays de la région engagé dans le commerce des marchandises, a enregistré une augmentation de ses importations de 24 p. 100, tandis que ses exportations affichaient une hausse de 13,1 p. 100.

À l'instar de 2005, la croissance des importations et des exportations de marchandises de l'Amérique du Sud et de l'Amérique centrale a devancé de nouveau la moyenne mondiale en 2006. Cependant, les taux d'expansion des exportations (20,3 p. 100) et des importations (17,5 p. 100) ont été inférieurs à ceux de l'année précédente. En bonne partie, ce ralentissement peut être attribué à la performance du Brésil et des pays exportateurs de pétrole de la région.

L'évolution du commerce a été très favorable aux pays en développement en 2006. Leurs exportations de marchandises ont augmenté de 20,0 p. 100, pour atteindre 4,27 billions de dollars, tandis que leurs importations progressaient de 16,7 p. 100. La part des pays en développement dans les exportations mondiales de marchandises a atteint un sommet historique, soit 36,0 p. 100. Leur part des importations mondiales de marchandises s'est établie à 31,0 p. 100, le niveau le plus élevé en plus de 25 ans.

Nonobstant la variation annuelle des échanges, la liste des dix principaux pays exportateurs et importateurs est demeurée inchangée en 2006. En outre, le classement ne s'est pas modifié par rapport à l'année précédente, sauf pour le Royaume-Uni qui a devancé le Japon et est devenu le quatrième plus important importateur de marchandises.

Les exportations mondiales de services commerciaux équivalaient à 23 p. 100 des exportations mondiales de marchandises. Le taux de croissance des échanges mondiaux de services commerciaux en 2006 a été à peu près identique à celui enregistré en 2005. Parmi les grandes catégories de services commerciaux, celle des autres services commerciaux – la plus importante des trois – a progressé de 13,1 p. 100, tandis que les transports et les services de voyage enregistreraient une croissance de 9,2 p. 100 et de 7,3 p. 100, respectivement.

Par région, l'Europe et l'Amérique du Nord ont, comme l'année précédente, connu une croissance des exportations et des importations inférieure à la moyenne mondiale, tandis que les exportations de services commerciaux de l'Asie affichaient, pour une troisième année d'affilée, une croissance supérieure à la moyenne mondiale et aux importations de services de la région, ce qui a contribué à réduire le déficit des échanges de services de l'Asie.

Parmi les principaux pays commerçants, l'Inde, la Russie et le Brésil ont enregistré les taux de croissance les plus élevés des exportations de services commerciaux en 2006, soit 33,8 p. 100, 22,0 p. 100 et 20,6 p. 100, respectivement. L'Inde et le Brésil ont aussi enregistré la croissance la plus élevée (40,5 p. 100 et 19,9 p. 100, respectivement) des importations de services commerciaux. Notons par ailleurs que le taux de croissance des importations de services de l'Inde a dépassé le taux de croissance de ses exportations de services en 2006.

**TABLEAU 2-3**

Exportations et Importations mondiales de services commerciaux par région et pour certains pays (en milliards de dollars É.-U. et en pourcentage)

	Exportations				Importations			
	Valeur	Variation annuelle en pourcentage			Valeur	Variation annuelle en pourcentage		
	2006	2000-2006	2005	2006	2006	2000-2006	2005	2006
<b>Monde</b>	2 710,8	10,5	10,9	10,6	2 619,6	10,0	10,6	10,3
<b>Amérique du Nord</b>	459,6	5,6	10,1	8,8	400,9	6,9	9,3	9,4
États-Unis	387,4	5,7	10,0	9,4	306,7	6,7	9,1	9,1
Canada	56,0	6,1	9,0	7,2	71,6	8,6	10,3	11,6
<b>Amérique du Sud et Amérique centrale</b>	77,0	8,5	18,0	14,2	80,1	6,6	20,9	13,5
Brésil	18,0	12,3	28,3	20,6	26,7	9,4	38,4	19,9
UE-25	1 247,2	11,5	8,6	8,8	1 132,3	10,3	7,8	7,9
Royaume-Uni	223,1	11,1	5,4	9,3	169,4	9,8	9,5	6,5
Allemagne	164,2	12,8	9,9	10,6	214,5	7,9	3,9	6,7
France	112,4	5,8	5,8	-2,3	108,0	10,3	7,8	3,0
Italie	100,5	10,2	6,6	13,1	100,9	10,8	8,8	13,5
Espagne	100,3	11,5	8,7	8,1	76,6	15,2	10,8	17,5
Russie	29,8	20,9	20,8	22,0	44,9	18,5	17,8	16,7
<b>Afrique</b>	64,4	12,7	12,1	11,8	79,8	13,4	20,6	11,9
<b>Asie</b>	613,9	12,1	14,4	15,2	665,5	10,3	11,6	14,3
Japon	121,4	8,8	13,7	12,5	142,8	3,8	1,7	7,7
Chine	87,0	...	19,1	...	100,0	...	16,2	...
Inde	72,8	28,7	46,4	33,8	69,5	24,3	35,5	40,5
<b>NEI</b>	208,3	9,9	9,0	13,9	197,4	9,8	9,7	12,4

 Source : *Statistiques de l'OMC*, avril 2007.

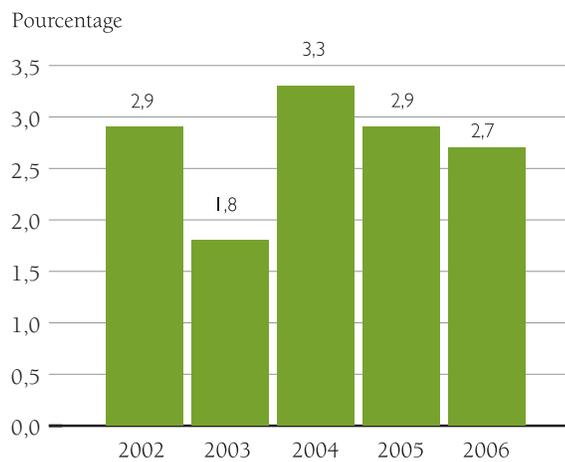
## La performance économique du Canada

### Le produit intérieur brut

La performance de l'économie canadienne est demeurée solide en 2006, avec un taux de croissance réel du PIB de 2,7 p. 100, ce qui représente un léger ralentissement par rapport au taux de 2,9 p. 100 enregistré l'année précédente. La croissance a été principalement alimentée par les dépenses des consommateurs et l'investissement non résidentiel (en grande partie l'investissement dans l'extraction des ressources et les infrastructures connexes). Les dépenses en biens durables et semi-durables ont par ailleurs contribué à stimuler les importations de biens de consommation.

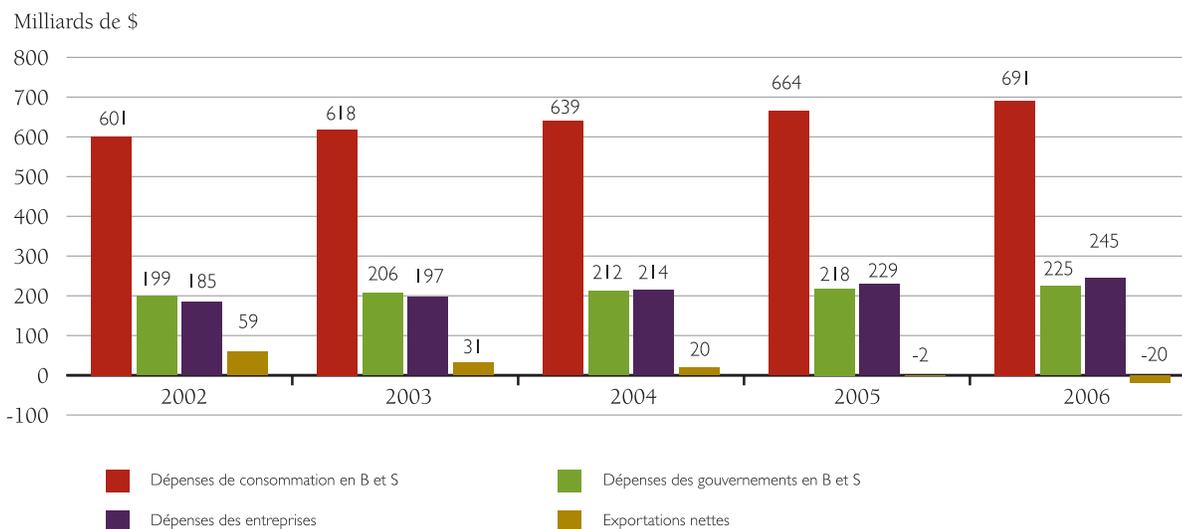
Comme l'indique la figure 3-2, toutes les catégories de dépenses du PIB ont progressé en 2006, à l'exception des exportations nettes. Cependant, on observe une variation considérable parmi les diverses composantes de la croissance du PIB. Les dépenses personnelles en

**FIGURE 3-1**  
Croissance du PIB réel canadien, 2002-2006



Source : Statistique Canada

**FIGURE 3-2**  
Produit intérieur brut réel en termes de dépenses, 2002-2006



Source : Statistique Canada

biens et services de consommation ont augmenté de 4,1 p. 100 en 2006, la meilleure performance depuis 1997. La vigueur des dépenses personnelles n'a rien d'étonnant puisque le revenu du travail et les bénéfices des entreprises ont progressé d'environ 6 p. 100. La croissance la plus rapide est survenue dans les dépenses consacrées aux biens, tant durables (6,8 p. 100) que semi-durables (7,2 p. 100), alors que le recul des prix dans ces deux catégories a suscité un accroissement des dépenses. Les achats de meubles, de tapis et autres couvre-planchers, d'appareils électroménagers, de biens électroniques de consommation et de véhicules récréatifs ont enregistré des taux de croissance records – dans les deux chiffres – par rapport à 2005. Les dépenses en biens ménagers semi-durables, tels que les lampes et la verrerie, ont augmenté de 6,7 p. 100 sur la même période. Les achats de services ont aussi fait des gains importants (4,2 p. 100) en 2006. Les services de transport ont progressé de 4,1 p. 100 en 2006 alors que les Canadiens ont largement utilisé les lignes aériennes; ainsi, les dépenses pour le transport aérien ont crû au même rythme qu'en 2005 (6,3 p. 100). Les dépenses de voyage des Canadiens à l'étranger ont par ailleurs augmenté de 10,0 p. 100, marquant la quatrième année d'affilée d'expansion exceptionnelle à ce poste. Dans l'ensemble, les dépenses de consommation ont fait un apport de 2,23 p. 100 à la croissance du PIB réel, devançant toutes les autres catégories.

En 2006, l'investissement des entreprises est demeuré un important facteur d'expansion économique, ajoutant 1,21 p. 100 au taux de croissance. Depuis 2005, toutefois, l'investissement dans les structures non résidentielles a dépassé l'investissement dans les structures résidentielles comme source de croissance du PIB réel. Alors que la progression de l'investissement résidentiel a ralenti à 2,4 p. 100 en 2006, l'investissement dans les structures non résidentielles a grimpé à 10,7 p. 100, stimulé par une hausse de 14,0 p. 100 de l'investissement dans les travaux de génie. En dépit d'une légère décélération par rapport à 2005, l'investissement des entreprises en machines et en matériel a progressé au taux robuste de 8,0 p. 100 en 2006, surtout en raison de la forte croissance des dépenses consacrées aux ordinateurs et aux autres machines de bureau, aux logiciels, au matériel de télécommunications, aux camions et aux machines industrielles.

Les exportations nettes ont fait une contribution négative à la croissance du PIB réel (1,21 p. 100), alors que la croissance des importations réelles (5,2 p. 100) a dépassé celle des exportations réelles (1,3 p. 100). En valeur, les exportations et les importations canadiennes ont atteint des niveaux records en 2006, bien que le solde nominal des échanges ait chuté à son point le plus bas en sept ans, traduisant en partie le fléchissement des prix des exportations d'énergie.

Au niveau sectoriel, la croissance des industries de production de services (3,6 p. 100) a de nouveau dépassé celle des industries de production de biens (0,8 p. 100) en 2006. L'appréciation de 6,8 p. 100 de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar É.-U., conjuguée à une hausse des coûts, a freiné la croissance des industries manufacturières exportatrices sensibles et des industries vulnérables à la concurrence des importations. Cela s'observe dans les secteurs tels que le textile et le vêtement (8,8 p. 100), le tabac (33,0 p. 100) et le papier (6,6 p. 100). De plus, l'augmentation du prix du pétrole brut a forcé les consommateurs, au Canada comme aux États-Unis, à tenir compte de la consommation de carburant dans le choix des véhicules automobiles qu'ils achètent. Les secteurs du commerce de gros et de détail, de la construction et des finances et assurances sont parmi ceux qui ont fait les contributions les plus importantes à la croissance, tandis que la fabrication (3,9 p. 100) et l'exploitation forestière et l'abattage ont subi un recul (0,8 p. 100).

Le commerce de gros a crû de 6,8 p. 100 en 2006, grâce aux ventes de véhicules automobiles, de matériel électronique, de machines et de produits ménagers et personnels. Le commerce de détail était aussi en forte hausse (5,2 p. 100). Les consommateurs ont dépensé davantage pour les voitures d'occasion, les articles d'ameublement et les produits électroniques, de même que chez les détaillants de marchandises diverses. Le secteur de la construction a progressé de 7,4 p. 100, sous l'impulsion d'un fort niveau d'activité dans l'industrie des travaux de réparation et de génie (11 p. 100), principalement attribuable aux investissements dans les projets d'exploitation des sables bitumineux. Le secteur du transport aérien a crû de 9,2 p. 100 en 2006, la troisième année de suite où il enregistre une croissance de près de 10 p. 100, tandis que le secteur des finances et des assurances a progressé de 5,1 p. 100.

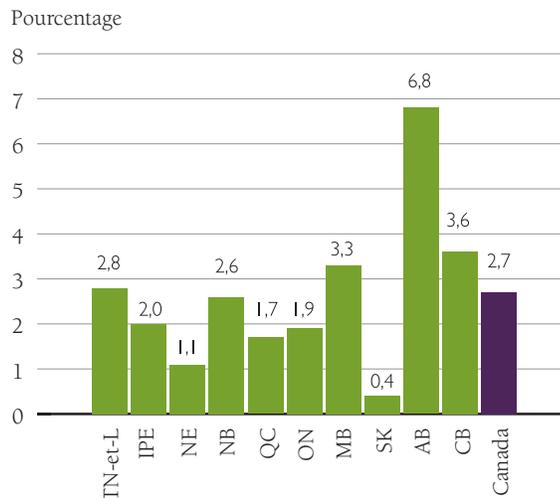
## La croissance du PIB par province

Par contraste avec le clivage régional évident observé en 2005 dans la croissance du PIB, le tableau pour 2006 est un peu plus partagé. Encore une fois, les provinces situées à l'ouest de l'Ontario ont enregistré des taux de croissance supérieurs à la moyenne canadienne (2,7 p. 100), sauf la Saskatchewan. Cependant, Terre-Neuve-et-Labrador a affiché cette année une croissance supérieure à la moyenne nationale, tandis que le taux de croissance du Nouveau-Brunswick approchait cette marque.

L'économie de l'Alberta a crû au rythme vigoureux de 6,8 p. 100 en 2006, ce qui est plus du double de la moyenne nationale. C'est la troisième année consécutive où l'Alberta devance les autres provinces au chapitre de la croissance. La hausse continue des prix pétroliers en 2006 a stimulé les bénéfices et l'investissement des entreprises et, par ricochet, le revenu du travail et les dépenses. Le dynamisme de l'économie albertaine, conjugué à un faible taux de chômage (3,4 p. 100), a contribué à attirer environ 57 000 migrants interprovinciaux du reste du Canada, le plus important déplacement de personnes vers une province depuis 1972. Par conséquent, la construction résidentielle a progressé de 8,1 p. 100 et les dépenses de consommation ont bondi de 7,9 p. 100. L'activité manufacturière albertaine n'était pas en reste, enregistrant un gain de 7,6 p. 100, après une hausse de 6,3 p. 100 en 2005. L'essentiel de la croissance est provenu des industries pétrochimiques et des fournisseurs de machines et de matériel aux projets d'infrastructure des sables bitumineux, en pleine expansion.

En Colombie-Britannique l'activité économique a connu une expansion supérieure à la moyenne nationale pour une cinquième année d'affilée, avec un taux de 3,6 p. 100 en 2006, ce qui est légèrement inférieur au taux de 3,7 p. 100 enregistré en 2005. La demande intérieure, stimulée par l'augmentation du revenu du travail (8,2 p. 100) et un taux de chômage historiquement bas (4,8 p. 100), a été le principal moteur de la croissance. Au niveau des industries, la construction (10,1 p. 100), le commerce de gros (9,7 p. 100) et le commerce de détail (5,9 p. 100) ont dominé le tableau de la croissance. Enfin, les industries productrices de services ont, de façon générale, dépassé les industries productrices de biens en 2006, notamment l'industrie de la construction,

**FIGURE 3-3**  
Croissance du PIB réel par province, 2006



Source : Statistique Canada

qui a bénéficié de l'investissement lié aux Jeux olympiques de 2010.

L'activité économique a décéléré en Saskatchewan, pour atteindre un taux de croissance de 0,4 p. 100, après trois années d'expansion supérieure à la moyenne nationale. La production des industries de fabrication de biens a chuté de 9,1 p. 100 en raison d'une baisse des récoltes (9,1 p. 100), imputable aux mauvaises conditions climatiques, et d'un repli des exportations des principaux produits miniers (uranium et potasse). Les bénéfices des entreprises sont toutefois demeurés robustes, la demande mondiale pour ces produits ayant contribué à maintenir les prix à un niveau élevé. L'investissement et les dépenses de consommation ont aussi fait bonne figure, la Saskatchewan ayant profité de sa proximité avec l'Alberta.

L'économie du Manitoba a crû de 3,3 p. 100 en 2006, ce qui est supérieur au taux de croissance de 2,7 p. 100 enregistré en 2005, grâce aux meilleures récoltes obtenues depuis trois ans. La robustesse des dépenses de consommation – favorisée par des taux d'intérêt peu élevés et le deuxième plus bas taux de chômage au pays (4,3 p. 100) – l'investissement des entreprises, les expéditions interprovinciales de métaux et de produits agricoles, ainsi que l'ouverture de la frontière américaine au bétail ont été les principaux facteurs à l'origine de cette forte croissance.

Avec un taux d'expansion de 1,9 p. 100, l'économie de l'Ontario a tiré de l'arrière sur la moyenne canadienne pour une quatrième année consécutive. Une combinaison des facteurs explique cette décélération additionnelle en 2006 par rapport à 2005. Parmi ceux-ci, il y a le recul de la production manufacturière, notamment dans le secteur de l'automobile et des pièces, l'appréciation continue du dollar canadien et l'intensification de la concurrence étrangère. La production de services a devancé la production de biens et les gains d'emploi dans les industries de services ont plus que compensé les pertes d'emploi dans la fabrication. En conséquence, le taux de chômage a fléchi à 6,3 p. 100. De plus, le taux élevé de croissance du revenu du travail et les bas taux d'intérêt ont contribué à gonfler les dépenses personnelles de 4,0 p. 100.

L'économie du Québec a décéléré pour atteindre un taux de 1,7 p. 100 en 2006, après une croissance de 2,2 p. 100 en 2005. Cette situation traduit le ralentissement (0,1 p. 100) de la production de biens, devancée par la production de services. Dans le secteur manufacturier, les industries des métaux primaires, y compris la production d'aluminium, de l'aérospatiale et des médicaments ont enregistré une performance exceptionnelle. Comme en Ontario, les pertes d'emploi dans le secteur manufacturier ont été plus que compensées par les gains d'emploi dans les services, avec pour résultat que le taux de chômage est tombé à 8,0 p. 100.

En 2006, l'économie du Nouveau-Brunswick a progressé de 2,6 p. 100, en comparaison d'un maigre taux de croissance de 0,3 p. 100 l'année précédente. La construction a rebondi grâce à deux méga-projets – un terminal de gaz naturel liquéfié à Saint-Jean et la remise à neuf d'une centrale nucléaire. La fabrication a aussi progressé à un taux plus élevé en 2006, soit 3,6 p. 100, plaçant la province au second rang derrière l'Alberta. Par ailleurs, la croissance de l'emploi au Nouveau-Brunswick a été la meilleure parmi les provinces situées à l'est de l'Ontario, ce qui a entraîné le taux de chômage à son plus bas niveau en 31 ans, soit 8,8 p. 100.

La croissance économique en Nouvelle-Écosse a décéléré à 1,1 p. 100 en 2006, alors que les dépenses intérieures sont demeurées stables mais que les exportations ont fortement fléchi (3,8 p. 100). En outre, le secteur de la fabrication a continué à éprouver des difficultés, comme ailleurs au pays.

L'économie de l'Île-du-Prince-Édouard a crû de 2,0 p. 100 en 2006, soit le même taux qu'en 2005.

Une reprise dans l'agriculture, la construction et les services aux entreprises est à l'origine de cette performance.

La production à Terre-Neuve-et-Labrador a progressé de 2,8 p. 100 en 2006, grâce à l'industrie minière. Cette performance rend compte d'une année complète de production à la mine de Voisey Bay. À son tour, l'expansion de la production minière a stimulé les exportations, en hausse de 4,7 p. 100, après un repli en 2005. Enfin, les activités de soutien aux industries d'extraction minière et gazière étaient en forte hausse.

#### L'emploi

En 2006, la création d'emploi au Canada est demeurée robuste, stimulée par la croissance exceptionnelle du nombre de personnes employées en Alberta (4,8 p. 100) et en Colombie-Britannique (3,1 p. 100). Dans l'ensemble du pays, l'emploi a crû de 1,9 p. 100, avec la création nette de 314 600 nouveaux emplois, soit davantage qu'au cours de chacune des deux années précédentes. Encore une fois, l'essentiel de cette augmentation a consisté en emplois à temps plein (2,3 p. 100), les emplois à temps partiel n'intervenant que pour 0,4 p. 100.

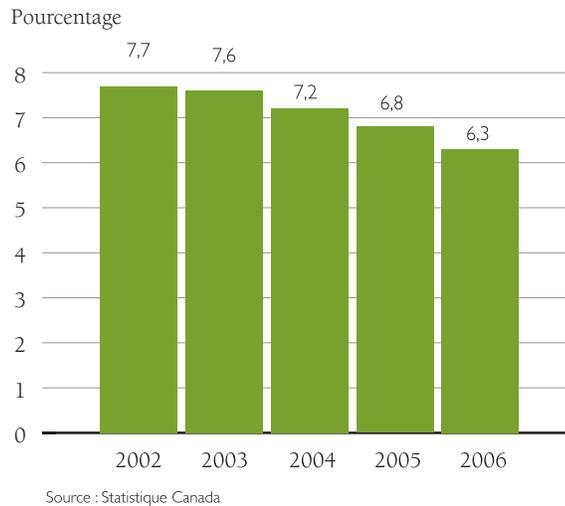
La plus grande partie du gain observé en 2006 provient du secteur de la production des services, qui enregistre une augmentation de 2,7 p. 100 (331 100 emplois), comparativement à un déclin de 0,4 p. 100 (16 500 emplois) pour le secteur des biens. Dans le secteur de la production des biens, la fabrication a vu son niveau d'emploi fondre de 4,1 p. 100 (89 700 emplois). Le déclin de l'emploi manufacturier s'observe dans la plupart des provinces, mais il est plus prononcé au Québec et en Ontario. La production de biens non durables a été la plus durement touchée au sein du secteur manufacturier, l'emploi y reculant de 7,8 p. 100 (69 500 emplois). L'extraction minière, pétrolière et gazière a connu une excellente année, alors que l'emploi y a progressé de 14,2 p. 100 (29 900 emplois). L'exploitation forestière, l'abattage et les activités de soutien connexes ont encaissé le recul le plus marqué parmi l'ensemble des industries, soit 9,4 p. 100 (6 500 emplois). La vigueur de l'emploi dont bénéficie le secteur de la construction depuis quelques années s'est poursuivie en 2006, avec un gain de 4,9 p. 100 (50 200 emplois). La progression de l'emploi dans cette industrie coïncide à nouveau avec l'augmentation du nombre de structures non résidentielles mises en chantier. Dans le secteur de la production des services, l'immobilier et la location ont enregistré la plus forte croissance de l'emploi en 2006, avec une hausse de 6,6 p. 100 (18 600 emplois). La

gestion des entreprises ainsi que les services administratifs et autres services de soutien ont connu une bonne année, avec un taux de croissance de 5,4 p. 100 (35 600 emplois). Enfin, les finances et les assurances ont affiché, encore une fois, une solide performance, avec une progression de 4,8 p. 100 (34 100 emplois).

Bien que le taux de participation soit demeuré inchangé par rapport à 2005, le taux d'emploi a augmenté légèrement, alors que le taux de chômage au Canada touchait un creux historique, de 6,3 p. 100 en moyenne en 2006, contre 6,8 p. 100 en 2005. Notons, enfin, que le taux de chômage a terminé l'année à 6,1 p. 100 en décembre.

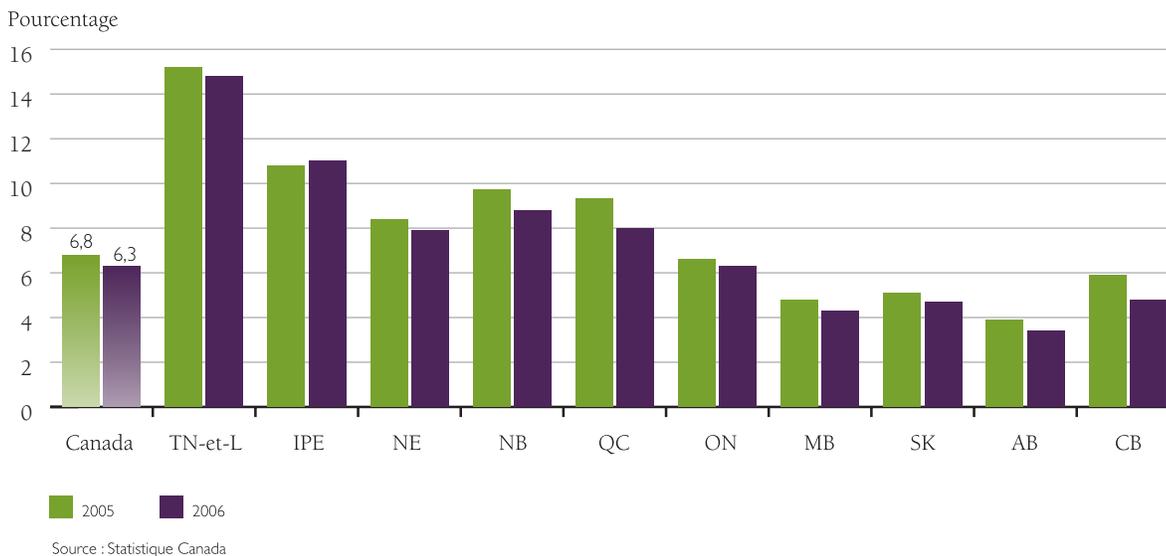
Le taux de chômage a diminué dans toutes les provinces, à l'exception de l'Île-du-Prince-Édouard. Cependant, on observe une variation importante au niveau de la performance. Toutes les provinces situées à l'est de l'Ontario ont enregistré des taux de chômage supérieurs à la moyenne nationale, tandis que les provinces situées à l'ouest avaient des taux de chômage inférieurs à la moyenne nationale. L'Alberta, le Manitoba et la Colombie-Britannique ont affiché les plus bas taux de chômage en 2006, soit 3,4 p. 100, 4,3 p. 100 et 4,8 p. 100, respectivement. Le cas de la Colombie-Britannique est particulièrement révélateur : l'emploi dans cette province a progressé de 3,1 p. 100 en 2006, après avoir enregistré un gain de 3,3 p. 100 en 2005. Cette

**FIGURE 3-4**  
Taux de chômage au Canada, 2002-2006



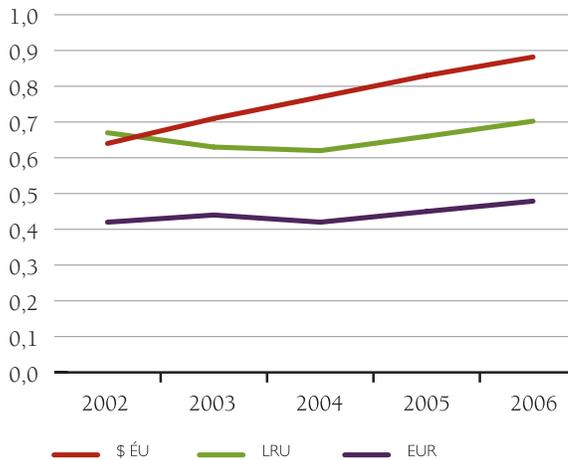
progression de l'emploi pour la période de deux ans équivaut à la croissance enregistrée en Alberta durant la même période, et n'a été dépassée que par une autre grande province au cours de la dernière décennie, soit l'Ontario – avec un gain de 6,6 p. 100 sur la période 1999 2000 – au sommet de la période d'expansion des TIC. Au début de 2007, le chômage en Colombie-Britannique était tombé sous les 4,0 p. 100, un niveau que seules l'Alberta et la Saskatchewan sont parvenues à atteindre<sup>1</sup>.

**FIGURE 3-5**  
Taux de chômage au Canada et dans les provinces, 2005-2006



1 Cross, Philip, « Revue de fin d'année : la ruée vers l'Ouest », *L'Observateur économique canadien*, avril 2007.

**FIGURE 3-6**  
Dollar canadien par rapport au dollar É.-U., à l'euro et à la livre R.-U.



Source : Banque du Canada

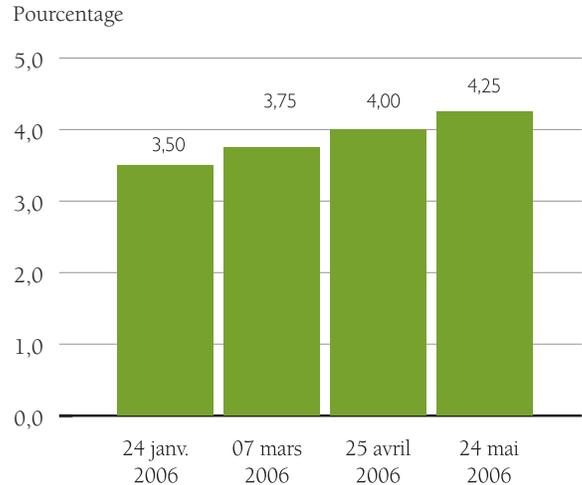
### Le dollar

Comme le montre la figure 3-6, l'appréciation du dollar canadien par rapport aux principales devises (le dollar É.-U., l'euro et la livre R.-U.) s'est poursuivie en 2006. Ainsi, la valeur du dollar canadien par rapport au dollar É.-U. a enregistré un gain supplémentaire de 6,8 p. 100, tandis que les taux d'appréciation par rapport à l'euro et à la livre R.-U. ont été de 6,0 p. 100 et de 5,6 p. 100, respectivement. L'appréciation du dollar traduit en partie l'augmentation des prix des produits de base. Mais en dépit de l'appréciation du dollar, les exportations canadiennes de biens ont augmenté légèrement en 2006 (1,2 p. 100). Plus loin, le Rapport souligne que l'appréciation du dollar a eu des répercussions plus marquées sur certaines catégories de biens d'exportation.

### Les taux d'intérêt

Le relèvement graduel des taux d'intérêt à court terme observé en 2005 s'est poursuivi durant la première moitié de 2006. Comme l'indique la figure 3-7, la Banque du Canada a haussé son taux d'intérêt directeur de 25 points de base à quatre reprises en 2006, le portant à 4,25 p. 100. Le taux directeur n'a pas changé entre le 24 mai 2006 et le 26 avril 2007<sup>2</sup>. Les taux d'intérêt réels à court terme demeurent his-

**FIGURE 3-7**  
Taux directeur de la Banque du Canada



Source : Banque du Canada

toriquement bas, ce qui devrait soutenir les dépenses de consommation et l'investissement dans les structures résidentielles et non résidentielles. Ces facteurs ont influé favorablement sur la croissance réelle du PIB canadien au cours des dernières années.

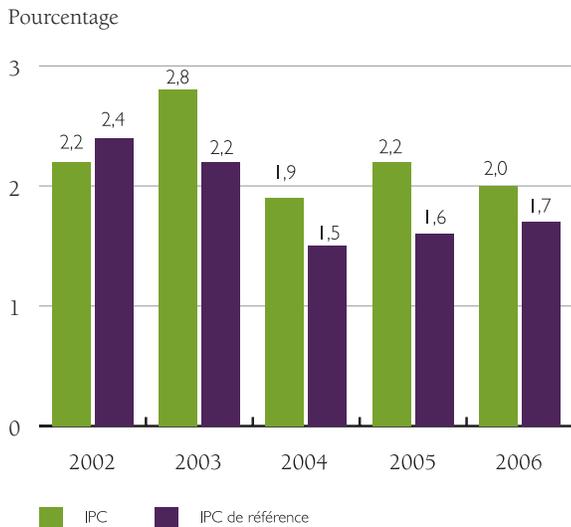
### Les prix

Sur l'ensemble de l'année 2006, les consommateurs ont payé en moyenne 2,0 p. 100 de plus qu'en 2005 pour les biens et services entrant dans le panier de l'indice des prix à la consommation (IPC). Le plus important facteur derrière cette hausse est le coût de remplacement des logements (7,3 p. 100)<sup>3</sup>, ce qui s'expliquerait par la demande courante de maisons nouvelles, gonflée par la hausse de l'emploi et le dynamisme des économies des provinces de l'Ouest. Les autres éléments qui ont contribué à la progression de l'IPC sont l'électricité (5,7 p. 100), par suite des hausses de prix survenues en Alberta et en Ontario, l'essence (5,5 p. 100), et l'achat et la location de véhicules (1,5 p. 100). D'autres facteurs ont par contre eu un effet modérateur : le matériel et les fournitures d'ordinateur (17,6 p. 100), le matériel vidéo (10,4 p. 100), les vêtements pour hommes (2,8 p. 100) et les vêtements pour femmes (2,4 p. 100).

2 Le taux directeur est le taux du financement à un jour auquel les grandes institutions financières empruntent et se prêtent, mutuellement, des fonds pour une journée. La Banque du Canada fixe un niveau cible pour ce taux. Les changements qui surviennent dans le taux cible pour les prêts à un jour influent sur les autres taux d'intérêt, comme les taux sur les prêts à la consommation et les prêts hypothécaires. Ils peuvent aussi influencer sur le taux de change.

3 Le coût de remplacement est le coût du remplacement des composantes structurelles usées d'un logement, évalué à partir du prix des nouvelles maisons (à l'exclusion des terrains).

**FIGURE 3-8**  
Augmentations annuelles de l'IPC et de l'IPC de référence



Source : Banque du Canada

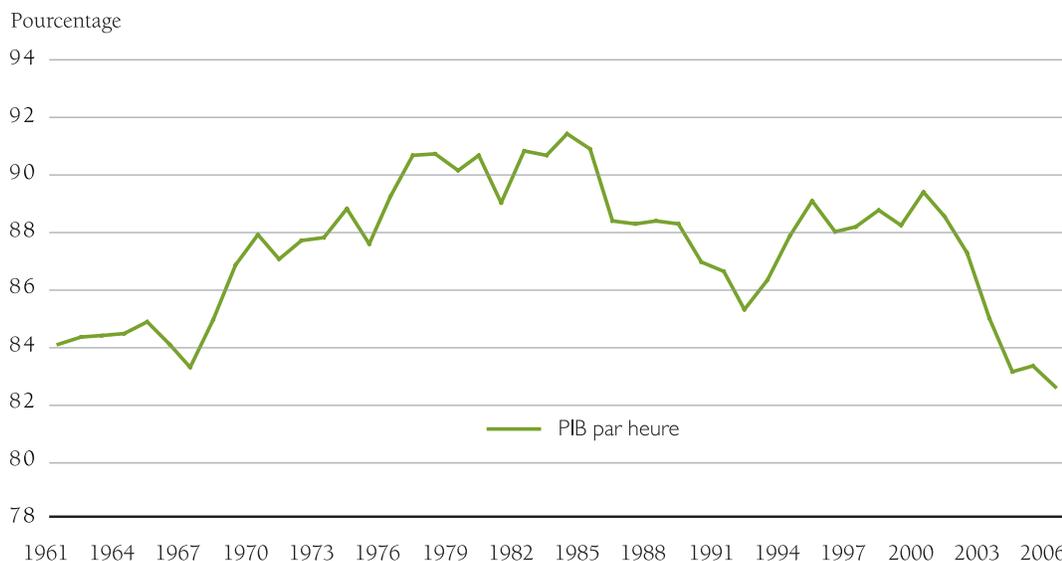
L'IPC de référence, qui exclut les éléments volatiles tels que l'énergie et les aliments, a augmenté beaucoup moins vite, soit de 1,7 p. 100 en 2006, ce qui était néanmoins légèrement supérieur à l'augmentation de 1,6 p. 100 observée en 2005.

### L'écart de productivité

Au chapitre de la productivité, le Canada tire toujours de l'arrière sur ses principaux concurrents. La figure 3-9 montre les niveaux de productivité du travail dans l'ensemble de l'économie canadienne par rapport aux États-Unis. En 2006, la productivité du travail de l'économie canadienne n'atteignait que 82,5 p. 100 de celle des États-Unis, un recul considérable par rapport au niveau de 89,3 p. 100 observé en 2000. Cela se traduit par un écart de revenu annuel avec les États-Unis de 14 279 dollars É.-U. par personne (sur la base de la parité des pouvoirs d'achat).

Il est naturel de faire des comparaisons avec les États-Unis, qui sont le plus important marché du Canada et son plus gros concurrent, de même que l'économie la plus dynamique dans le monde. Mais un nombre croissant d'autres pays affichent une productivité supérieure à celle du Canada. Dans ce groupe, on retrouve non seulement l'Allemagne, l'Irlande, l'Italie, le Royaume-Uni, la Suède, les Pays-Bas, le Danemark, la Belgique et l'Autriche, mais aussi la France, le Luxembourg et la Norvège dont la performance dépasse celle du Canada et des États-Unis<sup>4</sup>.

**FIGURE 3-9**  
Niveaux relatifs de la productivité du travail dans l'économie canadienne (Canada en pourcentage des États-Unis)



Source : Centre d'études des niveaux de vie

4 Base de données du Groningen Growth and Development Centre, février 2006.



# Aperçu de la performance commerciale du Canada



La robuste croissance de l'économie mondiale et de l'économie canadienne ont créé un contexte favorable à l'expansion du commerce international en 2006. Le Canada a inscrit une autre performance record sur le plan du commerce, les ressources naturelles jouant un rôle clé dans ce solide bilan.

En dépit d'une appréciation additionnelle de 6,8 p. 100 du dollar canadien par rapport au dollar É. U., les exportations de biens et de services ont

avancé de 1,1 p. 100, à 523,7 milliards de dollars, en 2006. Cela équivaut à 36,4 p. 100 du produit intérieur brut du Canada. En utilisant le ratio des exportations de biens et de services au PIB et le ratio des échanges totaux de biens et de services au PIB comme indicateurs de l'ouverture de l'économie, on constate que le Canada occupait le second rang des pays du G 8 en 2006 (voir le tableau 4-1). L'indice de Herfindahl<sup>1</sup>, calculé à l'aide des données de l'OCDE pour 2005, montre en revanche que les exportations

**TABLEAU 4-1**  
Indicateurs de l'ouverture au commerce

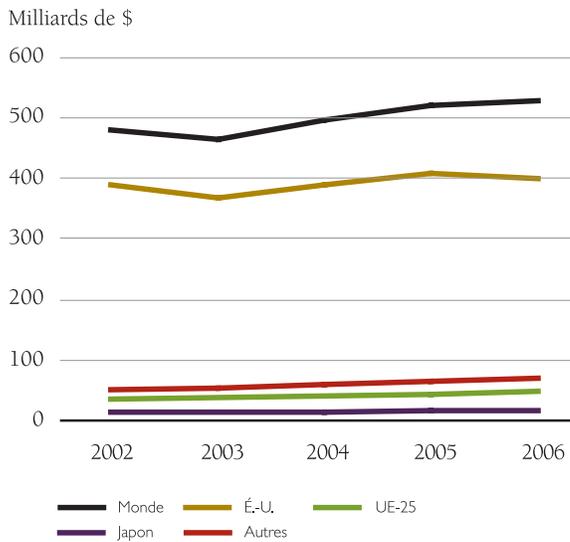
Exportations de biens et de services en proportion du PIB, 2004-2006			
	2004	2005	2006
Canada	38,2	37,8	36,4
France	25,7	26,1	27,5
Allemagne	38,2	40,7	44,9
Italie	25,4	26,1	n.d.
Japon	13,4	14,3	n.d.
R.-U.	25,4	26,4	28,5
É.-U.	10,1	10,5	11,1
Russie	34,4	35,1	33,9
Mémorandum			
Mexique	29,6	29,9	n.d.
Échanges totaux de biens et de services en proportion du PIB, 2004-2006			
Canada	72,3	71,8	70,2
France	51,2	53,1	56,5
Allemagne	71,5	76,2	84,5
Italie	50,0	52,2	n.d.
Japon	24,8	27,2	n.d.
R.-U.	53,7	56,5	61,4
É.-U.	25,4	26,7	27,9
Russie	34,4	35,1	33,9
Mémorandum			
Mexique	61,2	61,4	n.d.

Source : FMI, Statistiques financières internationales.

n.d. : non disponible.

1 The Herfindahl index of geographical concentration for a country's exports is the sum of the squares of the export shares of each country of destination in that country's total world exports expressed as percentages.

**FIGURE 4-1**  
Exportations de biens et de services par grande région, 2002-2006



Source : Statistique Canada

du Canada étaient les secondes moins diversifiées par destination parmi les pays de l'OCDE, devançant uniquement le Mexique à cet égard.

Les importations de biens et de services ont progressé plus rapidement que les exportations de biens et de services, avec un gain de 4,2 p. 100, à 486,5 milliards de dollars. En conséquence, le solde commercial a diminué de 13,9 milliards de dollars pour s'établir à 37,2 milliards de dollars. L'excédent annuel du commerce des biens explique la presque totalité de ce mouvement, avec une baisse de 10,6 milliards de dollars, à 54,3 milliards de dollars. Le solde du compte courant, qui englobe les transactions nettes sur les biens, les services, les revenus de placement et les transferts courants, a reculé de 23,5 p. 100, à 24,3 milliards de dollars, alors qu'il atteignait 31,8 milliards de dollars en 2005.

L'année 2006 a vu les exportations de biens et de services du Canada vers deux de ses principaux marchés – les États-Unis, l'UE 25, le Japon et les autres pays – diminuer, tandis que les importations de biens et de services en provenance de toutes les régions étaient en hausse.

Les exportations de biens aux États-Unis ont fléchi de 1,9 p. 100, à 361,7 milliards de dollars, tandis que les importations de biens en provenance de ce pays ont augmenté de 1,9 p. 100, à 264,8 milliards de dollars.

L'excédent du commerce des biens avec les États-Unis a chuté d'à peu près 11 p. 100, à 96,9 milliards de dollars, mais il demeurerait tout de même plus de 40 milliards de dollars supérieur à l'excédent commercial global du Canada et constituait donc la seule source de son solde commercial positif.

En 2006, les exportations de biens vers l'UE 25 ont progressé de 16,2 p. 100, à 33,6 milliards de dollars, stimulées par la forte croissance des exportations de biens au Royaume-Uni. Ce pays est devenu la seconde plus importante destination des exportations de biens du Canada, devant le Japon. Par une marge importante, la croissance des exportations vers l'UE 25 a devancé celle des importations (9,5 p. 100). Comme à chaque année depuis 1983, les importations en provenance de l'UE ont été supérieures aux exportations, se soldant par un déficit du commerce des biens avec l'Union européenne de 8,4 milliards de dollars, en baisse d'environ un milliard de dollars.

Les exportations de biens du Canada au Japon ont augmenté de 2,8 p. 100, à 10,8 milliards de dollars en 2006, tandis que les importations de biens en provenance de ce pays ont progressé de 5,9 p. 100, à 11,9 milliards de dollars. Ainsi, le déficit des échanges de biens avec le Japon a été supérieur à un milliard de dollars.

Les exportations canadiennes de biens vers les autres pays<sup>2</sup> ont progressé de 16,4 p. 100, à 52,5 milliards de dollars en 2006, tandis que les importations augmentaient de 8,6 p. 100, à 85,6 milliards de dollars. Le taux de croissance des exportations a été près du double de celui des importations. Pour la première fois en cinq ans, le déficit des échanges de biens avec les autres pays a fléchi légèrement, à 33,1 milliards de dollars, alors qu'il avait atteint 33,7 milliards de dollars, en 2005. Ce fait ressort également du déficit du commerce des biens du Canada avec l'ensemble des destinations autres que les États-Unis, qui a reculé à 42,6 milliards de dollars.

Par région géographique, 78,9 p. 100 des exportations de biens sont allées aux États-Unis. Environ 7,3 p. 100 et 2,3 p. 100, respectivement, des exportations de biens ont pris la direction de l'UE et du Japon. En 2006, le Royaume-Uni a devancé le Japon comme second plus important pays de destination des exportations de biens du Canada, à 2,6 p. 100, tandis que les pays non-membres de l'OCDE touchaient le niveau record de 7,4 p. 100 des exportations canadiennes, un reflet de la

2 Pays autres que les États-Unis, l'UE-25 et le Japon.

## Caractéristiques des exportateurs canadiens

En 2004, il y avait 43 798 entreprises exportatrices au Canada. Cela représentait une hausse de 59 p. 100 par rapport aux 27 593 entreprises exportatrices recensées en 1993 (année où ces données ont été recueillies pour la première fois), mais une légère baisse par rapport au sommet de 45 198 entreprises enregistré en 2002<sup>1</sup>. Les États-Unis sont la principale destination des exportations canadiennes. En 2004, 36 727 entreprises canadiennes exportaient aux États-Unis, contre seulement 15 489 entreprises exportant vers d'autres destinations<sup>2</sup>. Cependant, les exportateurs canadiens semblent se diversifier. Alors que le nombre d'exportateurs aux États-Unis a diminué par rapport au sommet de 39 781 enregistré en 2002, le nombre d'exportateurs vers des destinations autres que les États-Unis n'a cessé d'augmenter depuis 1999, passant de 10 667 à 15 489 en 2004.

Après les États-Unis, les plus importantes destinations selon le nombre d'exportateurs étaient le Royaume-Uni, l'Allemagne, le Japon, la France

Nombre d'entreprises exportatrices par destination



Source : Registre des exportateurs, Statistique Canada

et la Chine<sup>3</sup>. Fait intéressant, les principaux pays d'exportation selon le nombre d'entreprises exportatrices ne correspondent pas aux principaux pays d'exportation selon la valeur des exportations. Ainsi, le Japon était la deuxième destination en importance en 2004 selon la valeur des exportations, le Royaume-Uni était troisième et

Exportateurs canadiens par groupe d'industrie

Groupe d'industrie	Pourcentage de la population des exportateurs	Pourcentage de la valeur des exportations	Valeur moyenne par exportateur (millions de \$)
Agriculture, forêts, pêche et chasse	4,8	1,1	2,0
Extraction minière, pétrolière et gazière	1,3	5,9	38,2
Services publics	0,1	0,7	38,6
Construction	2,6	0,3	1,0
Fabrication	47,3	66,3	11,8
Commerce de gros	22,4	11,7	4,4
Commerce de détail	4,6	0,4	0,7
Transport et entreposage	3,2	4,2	11,1
Information et industries culturelles	1,2	0,1	1,0
Finances et assurances	2,0	6,4	27,1
Services aux entreprises	7,5	2,4	2,7
Autres	2,9	0,4	1,1

Source : Statistique Canada, *Registre des exportateurs*

- 1 Les données sur le nombre d'entreprises exportatrices proviennent du Registre des exportateurs de Statistique Canada et, au moment de la rédaction de cet article, les dernières données disponibles portaient sur 2004.
- 2 À noter que le nombre d'exportateurs vers les États-Unis et vers les autres pays ne correspond pas au total parce que de nombreuses entreprises exportent à la fois aux États-Unis et vers d'autres destinations; ces entreprises ne sont comptées qu'une fois dans l'agrégat total.
- 3 Chine continentale seulement.

l'Allemagne, sixième. Cela révèle un écart dans l'intensité d'exportation par destination. En 2004, les entreprises exportant aux États-Unis ont rapporté des expéditions moyennes de 8,7 millions de dollars, tandis que les entreprises exportant vers d'autres destinations n'ont expédié qu'environ la moitié de ce montant, soit 3,8 millions de dollars d'exportations en moyenne.

L'écart observé dans l'intensité d'exportation entre les destinations peut dépendre de la structure industrielle des exportations vers une destination particulière, le degré de propriété étrangère et la taille moyenne de l'exportateur. Le tableau 1 fait voir la variation dans l'intensité d'exportation pour divers groupes d'industries.

Les entreprises de propriété étrangère<sup>4</sup> qui exportent à partir du Canada ont une intensité d'exportation beaucoup plus élevée que leurs concurrentes de propriété canadienne. En 2002, elles ne représentaient que 9,0 p. 100 des exportateurs mais accaparaient 45 p. 100 de la valeur

totale des exportations, avec des expéditions moyennes de 43,3 millions de dollars par établissement, comparativement à 5,2 millions de dollars pour les entreprises de propriété canadienne. En plus d'avoir une intensité d'exportation plus élevée, les entreprises exportatrices de propriété étrangère au Canada ont tendance à exporter vers un plus grand nombre de destinations : en 2002, 18 p. 100 des exportateurs sous contrôle étranger ont expédié des biens vers cinq pays ou plus, contre 6 p. 100 pour les entreprises exportatrices sous contrôle canadien<sup>5</sup>.

Les grandes entreprises ont aussi une intensité d'exportation plus élevée que les petites entreprises. Les établissements comptant plus de 200 employés représentaient 6,3 p. 100 des exportateurs mais 48,5 p. 100 de la valeur des exportations en 2003. Par contre, les petites entreprises comptant moins de 50 employés représentaient 72,2 p. 100 des exportateurs mais seulement 25,5 p. 100 de la valeur totale des exportations.

Établissements exportateurs selon le nombre d'employés

Nombre d'employés	Nombre d'exportateurs	Pourcentage de la population des exportateurs	Valeurs des exportations en millions de \$	Pourcentage de la valeur des exportations
Moins de 50	31 277	72,2	88 731	25,5
50 à 99	5 638	13,0	55 283	15,9
100 à 199	3 685	8,5	35 244	10,1
200 et plus	2 710	6,3	198 885	48,5
Total	43 310	100,0	348 143	100,0

Source : Statistique Canada, *Registre des exportateurs*, 2003.

4 À noter que les données sur la propriété étrangère et la taille des exportateurs selon le nombre d'employés correspondent au niveau de l'établissement, une mesure statistique différente de celle utilisée pour produire les données antérieures, qui ont trait au niveau de l'entreprise. Voir les définitions, à la page 8 du document de Statistique Canada intitulé *Profil des exportateurs canadiens*, 1993 à 2004.

5 Craig, Byrd, « Contrôle étranger des exportations de marchandises canadiennes, 2002 », *Le commerce canadien en revue*, Statistique Canada, 2002.

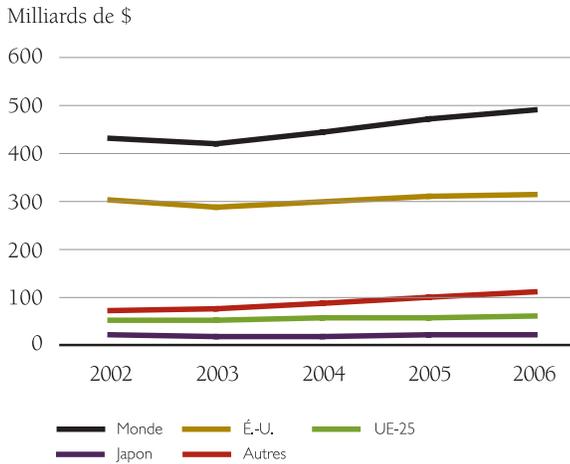
demande croissante en provenance des grandes économies émergentes.

Comme le montre la figure 4-3, à l'exception des produits forestiers et de ceux de l'automobile, qui ont affiché une baisse de 8,6 p. 100 et de 6,0 p. 100, respectivement, toutes les grandes catégories d'exportations ont progressé avec, en tête, les exportations de

biens et de matériaux industriels (11,9 p. 100)<sup>3</sup>. En 2006, la valeur des exportations de biens et de matériaux industriels a atteint 94,7 milliards de dollars, grâce à la vigueur des expéditions de minerais et d'alliages. L'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar É. U., conjuguée au ralentissement de la demande de produits forestiers et de produits de l'automobile aux États-Unis, explique en grande

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

**FIGURE 4-2**  
Importations de biens et de services par grande région, 2002-2006

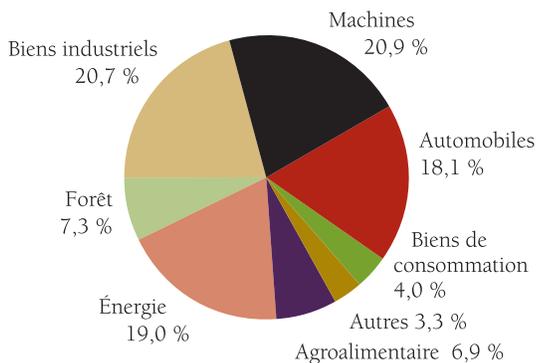


Source : Statistique Canada

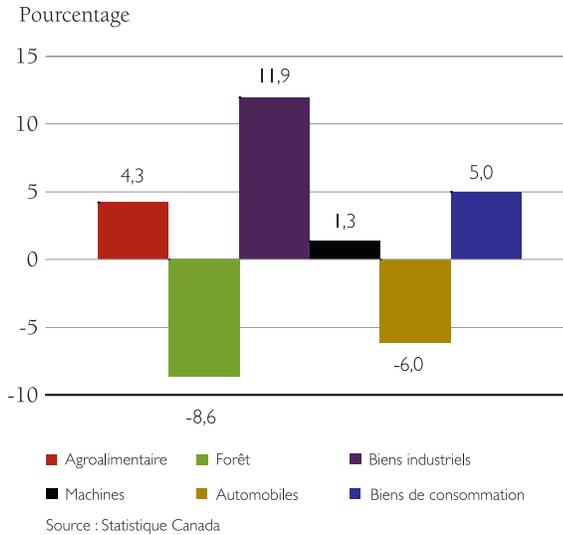
partie la croissance plus lente des exportations. Les exportations d'énergie sont demeurées à peu près à leur niveau de 2005, avec un taux de croissance nul de 2005 à 2006.

Les exportations de produits agricoles et de produits de la pêche (4,3 p. 100) et les exportations d'autres biens de consommation (5,0 p. 100) ont aussi connu une croissance plus forte. Les premières ont continué à profiter de la reprise récente des exportations de bovins aux États-Unis ainsi que de nouveau marchés pour le blé et le colza.

**FIGURE 4-4**  
Composition des exportations de biens en 2006



**FIGURE 4-3**  
Croissance des exportations de biens par grand groupe, 2005-2006

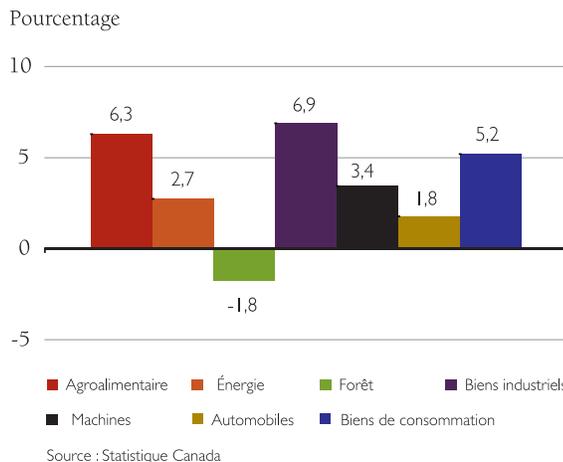


Source : Statistique Canada

Les machines et le matériel (20,9 p. 100), les biens et matériaux industriels (20,7 p. 100), les produits énergétiques (19,0 p. 100) et les produits de l'automobile (18,1 p. 100) comptent, ensemble, pour environ 79,0 p. 100 des exportations de biens en 2006.

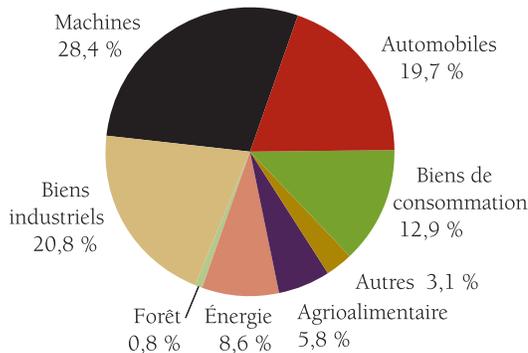
Les importations ont progressé dans toutes les catégories, sauf celle des produits de la forêt (1,8 p. 100). Comme pour les exportations, les importations de biens et de matériaux industriels ont avancé au taux robuste de 6,9 p. 100, pour atteindre 84,0 milliards de dollars. Cette catégorie, qui enregistrait un déficit aussi récemment qu'en 2001, est la seule à avoir

**FIGURE 4-5**  
Croissance des importations de biens par grand groupe, 2005-2006



Source : Statistique Canada

**FIGURE 4-6**  
Composition des importations de biens en 2006



enregistré un excédent commercial plus élevé en 2006, à 10,7 milliards de dollars. Les importations de biens de consommation sont en hausse de 5,2 p. 100, à 52,0 milliards de dollars. Cela traduit la forte demande intérieure pour les importations de biens durables et semi-durables. Cette catégorie a enregistré le déficit commercial le plus élevé en 2006, soit 33,9 milliards de dollars.

Les machines et le matériel (28,4 p. 100), les biens et matériaux industriels (20,8 p. 100), les produits de l'automobile (19,7 p. 100) et les biens de consommation ont représenté plus de 80,0 p. 100 de l'ensemble des importations en 2006.

### Composition de l'excédent du commerce des biens

La composition du commerce des biens du Canada a évolué ces dernières années et cela s'est répercuté sur la taille de l'excédent commercial. Après avoir touché un sommet de 70,7 milliards de dollars en 2001, l'excédent du commerce des biens du Canada a fléchi à 54,3 milliards de dollars en 2006. Durant cette période, les relations commerciales du Canada avec le monde ont été connu des changements structurels. En 2006, l'excédent du commerce des biens a profité des gains enregistrés dans le commerce des biens et matériaux industriels, qui ont contrebalancé les replis survenus dans les biens de consommation, les machines et le matériel, les produits de l'automobile, les produits forestiers et les produits énergétiques.

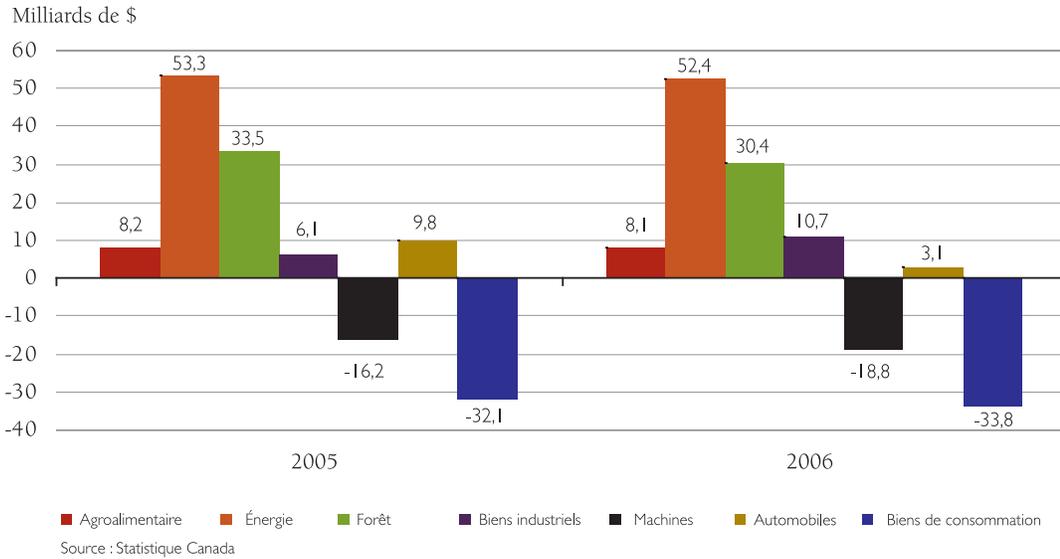
Il est important de rappeler que les avantages du commerce proviennent d'une spécialisation accrue et d'une meilleure productivité, rendues possibles par

l'expansion des exportations et des importations; en soi, ils ne sont pas attribuables aux excédents sectoriels. Il est clair que la poussée des exportations d'énergie du Canada depuis quelques années a haussé le niveau de vie au pays. Mais les consommateurs canadiens ont aussi profité d'une hausse de leur pouvoir d'achat en raison de la baisse des prix à l'importation. De façon similaire, l'accroissement des dépenses des entreprises en machines et en matériel importés contribue à renforcer leur capacité concurrentielle, au Canada comme à l'étranger. L'évolution des soldes commerciaux sectoriels révèle comment l'économie canadienne réaffecte ses ressources à mesure que se modifie la scène économique mondiale.

Les soldes commerciaux sectoriels sont à l'image de la structure industrielle d'un pays et de ses profils de dépenses. Comme les facteurs à l'origine de ces profils mettent un certain temps à changer, les tendances sectorielles du solde commercial persistent généralement sur de longues périodes. Le Canada n'y échappe pas. Des sept grandes catégories de biens, trois ont inscrit systématiquement un excédent commercial depuis 1971. Les trois sont liées aux ressources classiques du Canada : les produits de l'agriculture et de la pêche, les produits de la forêt et les produits énergétiques. En termes nominaux, l'excédent des échanges de produits de l'agriculture et de la pêche a marqué un sommet de 10,7 milliards de dollars en 2001. L'excédent des échanges de produits forestiers est demeuré stable en 2005, à 53,3 milliards de dollars, tandis que l'excédent des échanges de produits énergétiques a enregistré un niveau record – 39,7 milliards de dollars – en 2000. De façon similaire, le Canada a toujours affiché des déficits dans ses échanges de machines et de matériel et de biens de consommation.

Les produits de l'automobile et les biens et matériaux industriels sont les seules catégories à avoir enregistré à la fois des excédents et des déficits au cours des 35 dernières années. Mais les renversements de tendance ont été l'exception plutôt que la règle et ils ont été de courte durée. Les produits de l'automobile ont connu des déficits chroniques de 1972 à 1981. Depuis, cette catégorie a connu des excédents, sauf en 1986 et 1987. Les biens et matériaux industriels (qui englobent les métaux et les produits chimiques) ont enregistré des excédents au cours de 31 des 35 dernières années, et n'ont été déficitaires que durant quatre années consécutives, de 1998 à 2001, alors que les prix des métaux étaient déprimés et que l'on enregistrerait des niveaux élevés d'importations d'acier et de produits chimiques.

**FIGURE 4-7**  
Solde du commerce des biens par grand groupe, 2005- 2006

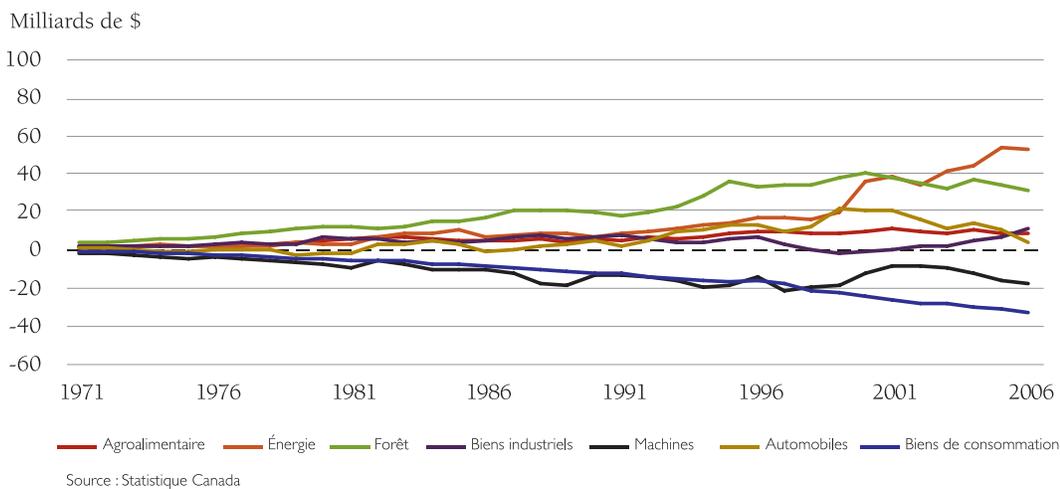


L'excédent global des échanges de biens du Canada repose de plus en plus sur les excédents croissants du commerce des produits énergétiques et des biens et matériaux industriels. Le solde commercial dans les cinq autres catégories a subi le contrecoup d'une baisse des exportations et/ou d'une hausse des importations. La forte appréciation du dollar canadien depuis 2002 a largement influé sur les prix des produits autres que les produits énergétiques et les biens et matériaux industriels. Les prix de toutes les importations non énergétiques ont chuté de façon

générale depuis 2002, en raison de l'appréciation du dollar et du faible taux d'inflation observé chez la plupart de nos grands partenaires commerciaux.

Parallèlement à la montée du dollar, l'intégration de la Chine à l'économie mondiale a joué un rôle clé en transformant les courants commerciaux internationaux depuis quelques années. Il en est résulté une baisse des prix des biens de consommation et des biens d'investissement entrant au Canada. De plus, l'industrialisation rapide de la Chine et d'autres pays asiatiques a contribué à la hausse des prix des

**FIGURE 4-8**  
Solde commercial par grand groupe



produits de base depuis quelques années, notamment ceux de l'énergie et des métaux.

Certains changements survenus au cours des dernières années ont été spectaculaires. Les produits de l'automobile, qui enregistraient l'excédent le plus important (21,4 milliards de dollars) en 1999 après les produits forestiers, n'ont inscrit qu'un modeste excédent de 3,1 milliards de dollars l'an dernier. L'excédent du commerce des produits énergétiques a dépassé pour la première fois celui des produits forestiers en 2001; en 2006, il était de 20 milliards de dollars plus élevé, atteignant 52,4 milliards de dollars.

Les revenus engendrés par la montée des prix de l'énergie et des métaux ont stimulé les dépenses des consommateurs et des entreprises, portant le déficit des échanges de biens de consommation à un nouveau sommet (33,8 milliards de dollars), tandis que le déficit des échanges de machines et de matériel était l'un des trois plus importants en une décennie.

### Les services

Même si les exportations de services ont progressé pour atteindre 65,1 milliards de dollars en 2006, le déficit au poste des services a touché un nouveau sommet, à 17,1 milliards de dollars, ce qui représente une hausse par rapport au niveau de 13,7 milliards de dollars enregistré en 2005, les importations atteignant

le niveau record de 82,2 milliards de dollars. L'augmentation de 3,4 milliards de dollars du déficit est principalement attribuable à la hausse des tarifs de transport et des autres dépenses de voyage des Canadiens à l'étranger. Ainsi, les déficits aux postes des voyages et des transports pour l'année ont été les plus élevés jamais enregistrés, soit 7,2 milliards de dollars et 7,0 milliards de dollars, respectivement.

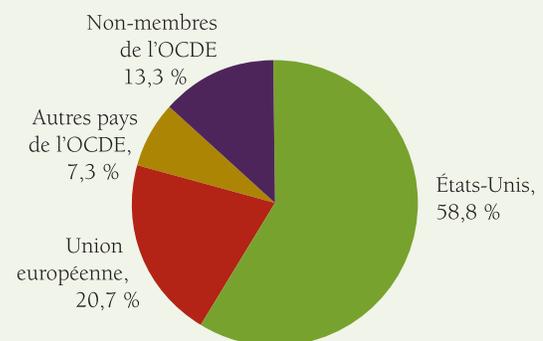
En termes de croissance, les importations totales de services (4,5 p. 100) ont crû plus rapidement que les exportations totales de services (0,3 p. 100). Par grande catégorie, les exportations de services de transport ont affiché une forte croissance (4,7 p. 100); toutes les autres exportations de services ont fléchi, la catégorie des services gouvernementaux ayant subi le recul le plus marqué (3,5 p. 100). Au sein des exportations de services commerciaux, les services audiovisuels (7,5 p. 100), la recherche-développement (5,5 p. 100), les services de construction (4,8 p. 100) et les autres services financiers (4,1 p. 100) ont bénéficié d'une robuste croissance, mais les services informatiques et d'information (-8,6 p. 100) et les services d'architecture, de génie et autres services techniques (-2,8 p. 100) ont vu leurs exportations régresser. Du côté des importations, les services de voyage et de transport ont augmenté de 6,2 p. 100 et de 9,5 p. 100, respectivement, sur l'année. Les importations de services commerciaux

### Statistiques du commerce des filiales étrangères (SCFE)

Outre les exportations, les entreprises canadiennes sont aussi intégrées à l'économie mondiale par le biais des ventes outre-frontière des filiales canadiennes à l'étranger. Au niveau mondial, les ventes des filiales d'entreprises canadiennes à l'étranger sont passées de 316,4 milliards de dollars en 1999 à 372,4 milliards de dollars en 2004.

La répartition géographique des ventes des filiales étrangères en 2004 est présentée à la figure 1. Les ventes des filiales étrangères aux États-Unis (É.-U., 58,8 p. 100) dominaient le tableau global des ventes en 2004, suivies des ventes dans l'Union européenne (U.-E., 20,7 p. 100). La part des États-Unis a toutefois reculé depuis 1999 (64,3 p. 100), alors que toutes les autres régions ont enregistré des gains : la part de l'Union européenne est en hausse de 1,1 point de pourcentage, celle des autres pays de l'OCDE (les pays autres que les É.-U. et ceux de l'U.-E.) a augmenté de 2,7 points

FIGURE 1  
Répartition géographique des ventes des filiales étrangères, 2004



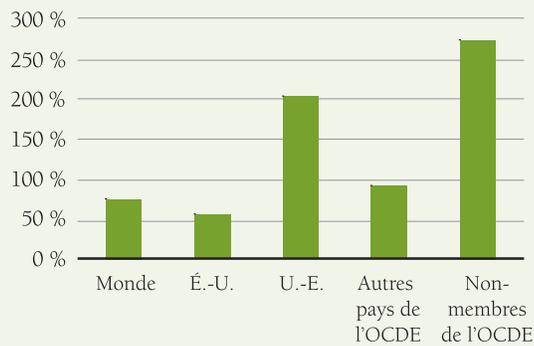
de pourcentage et celle des pays non-membres de l'OCDE a gagné 1,8 point de pourcentage.

L'emploi des filiales canadiennes à l'étranger a progressé de 764 000 en 1999 à 942 000 en 2004. Ces 178 000 emplois additionnels représentent une croissance 23,3 p. 100 en cinq ans. L'augmentation la plus importante au cours de la période est survenue dans l'Union européenne (79 000 emplois, dont 31 000 au Royaume-Uni), suivie des États-Unis (52 000 emplois). La répartition géographique de l'emploi des filiales étrangères est similaire à celle des ventes.

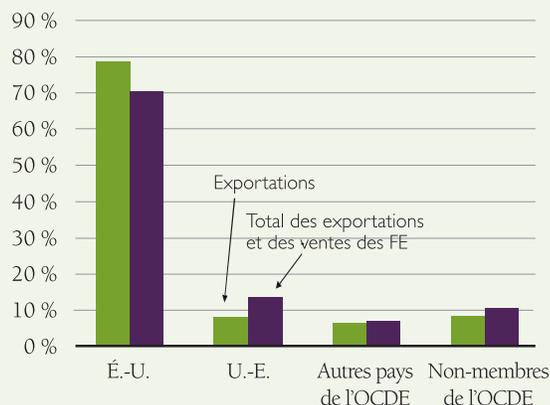
La valeur des ventes des filiales étrangères en pourcentage de la valeur des exportations canadiennes de biens et de services est présentée à la figure 2. Au niveau mondial, les ventes des filiales étrangères représentaient 75,5 p. 100 des exportations canadiennes en 2004. Comme il est plus probable que les entreprises canadiennes desservent le marché américain en y exportant qu'en utilisant des filiales, la part des États-Unis n'atteignait que 56,6 p. 100. Les ventes des filiales étrangères jouent toutefois un plus grand rôle dans les entreprises canadiennes qui desservent des marchés plus éloignés. Ainsi, en 2004, les ventes des filiales canadiennes à l'étranger représentaient deux fois la valeur des exportations vers l'Union européenne et près de trois fois la valeur des exportations vers les pays non-membres de l'OCDE.

La figure 3 fait voir la répartition des exportations de biens et de services en comparaison de la valeur combinée des exportations et des ventes des filiales à l'étranger. En 2004, les États-Unis représentaient 78,5 p. 100 du total des exportations canadiennes, mais seulement 70,0 p. 100 de la valeur combinée des exportations et des ventes des filiales à l'étranger. L'Union européenne représentait seulement 7,6 p. 100 des exportations, mais 13,3 p. 100 de la valeur combinée des exportations et des ventes des filiales étrangères. Les

**FIGURE 2**  
Ventes des filiales étrangères en proportion des exportations totales (pourcentage des exportations de biens et de services, 2004)



**FIGURE 3**  
Répartition du marché d'exportation et du total des exportations et des ventes (pourcentage du total mondial, 2004)



sociétés qui possèdent des filiales à l'étranger ont tendance à exporter vers celles-ci, mais l'importance de ces ventes est fonction de divers facteurs, notamment le secteur industriel dans lequel l'entreprise évolue.

étaient en hausse de 1,2 p. 100 en 2006, grâce à la recherche-développement (24,6 p. 100), aux services d'architecture, de génie et autres services techniques (17,6 p. 100), aux autres services financiers (17,1 p. 100) et aux services audiovisuels (3,9 p. 100). Cependant, les importations de services de construction (-46,3 p. 100), de services informatiques et d'information (-9,2 p. 100) et les redevances et droits de licences (-1,4 p. 100) ont encaissé un recul pour l'année.

Par destination géographique, le déficit du commerce des services avec les États-Unis s'est creusé, passant de 9,4 milliards de dollars à 10,7 milliards de dollars. L'accroissement du déficit avec les partenaires commerciaux autres que les États-Unis a été encore plus rapide, progressant de 49,0 p. 100, soit de 4,3 milliards de dollars, à 6,4 milliards de dollars. Cela s'explique par la poussée des importations de services en provenance des pays de l'UE 25 et des

autres pays (autres que les États-Unis, le Japon et les pays de l'Union européenne).

### Le commerce des marchandises<sup>4</sup>

En 2006, 81,6 p. 100 des exportations canadiennes de marchandises ont pris la destination des États-Unis, ce qui représente une baisse de 1,8 p. 100

des exportations vers ce pays. En comparaison, seulement 2,3 p. 100, 2,1 p. 100 et 1,7 p. 100 des exportations de marchandises ont, respectivement, pris la destination du Royaume-Uni, du Japon et de la Chine. L'UE 25 a accueilli 6,6 p. 100 des exportations canadiennes. Parmi les dix principaux pays de destination apparaissant au tableau 4 2, la croissance

**TABEAU 4-2**  
Exportations et importations de marchandises du Canada par région

Exportations de marchandises du Canada par région (en milliards de \$ et en pourcentage)				
Pays	2005	2006	Part en 2006	Variation en pourcentage
				2006/2005
Monde	436,2	440,2	100,0	0,9
É.-U.	365,8	359,3	81,6	-1,8
R.-U.	8,3	10,1	2,3	22,8
Japon	9,2	9,4	2,1	2,7
Chine	7,1	7,7	1,7	7,9
Mexique	3,4	4,4	1,0	30,3
Allemagne	3,2	3,9	0,9	19,8
Corée	2,8	3,3	0,7	15,8
Pays-Bas	2,2	3,1	0,7	40,2
France	2,5	2,9	0,7	13,8
Belgique	2,3	2,4	0,5	4,7
Mémorandum				
UE 25	24,8	28,8	6,6	16,3

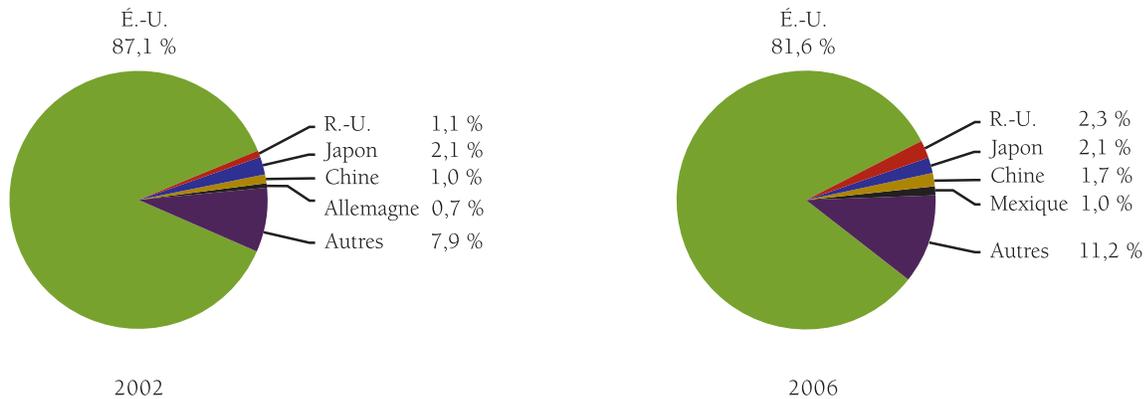
  

Importations de marchandises du Canada par région (en millions de \$CAN et en pourcentage)				
Pays	2005	2006	Part en 2006	Variation en pourcentage
				2006/2005
Monde	380,8	396,5	100,0	4,1
É.-U.	215,2	217,6	54,9	1,1
Chine	29,5	34,5	8,7	16,8
Mexique	14,6	16,0	4,0	9,6
Japon	14,8	15,3	3,9	3,7
Allemagne	10,3	11,1	2,8	8,4
R.-U.	10,4	10,8	2,7	4,0
Corée du Sud	5,4	5,8	1,5	7,2
Norvège	6,1	5,4	1,4	-10,2
France	5,0	5,2	1,3	3,7
Algérie	4,2	5,0	1,3	18,8
Mémorandum				
UE 25	45,6	48,9	12,3	7,2

Source : Statistique Canada

4 L'expression « commerce des marchandises » est employée ici pour désigner le commerce des produits sur la base des données douanières, par opposition au « commerce des biens » qui représente le commerce sur la base de la balance des paiements. Les données douanières sont produites conformément au Système international harmonisé de classification des produits de base (SH) qui est ventilé en chapitres numérotés de 1 à 99. Les chapitres 98 et 99 du SH représentent les transactions spéciales, qui sont exclues de l'analyse qui suit.

**FIGURE 4-9**  
Principaux marchés d'exportations de marchandises en 2002 et 2006



des exportations de marchandises du Canada a été la plus forte dans le cas des Pays-Bas (40,2 p. 100), du Mexique (30,3 p. 100) et du Royaume-Uni (22,8 p. 100). Ce dernier pays a supplanté le Japon comme deuxième plus important pays d'exportation du Canada. Les exportations canadiennes en Chine n'ont progressé que de 7,9 p. 100 en 2006. Cependant, on observe une redistribution des parts des principaux marchés d'exportation entre 2002 et 2006. La figure 4 9 montre que, parmi les cinq plus importantes destinations, les parts de marché ont augmenté dans tous les cas, sauf pour les États-Unis et le Japon : la part des États-Unis a fléchi de 5,5 p. 100 et celle du Japon est demeurée stable. La part du Royaume-Uni a plus que doublé, tandis que les parts de la Chine et de tous les autres pays ont progressé de 70 p. 100 et de 41,8 p. 100, respectivement.

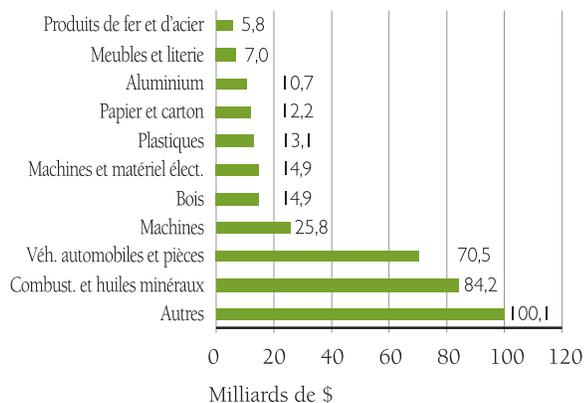
Quant aux importations de marchandises, les États-Unis continuent de dominer le tableau, avec 54,9 p. 100 des importations de marchandises du Canada en 2006. La Chine et le Mexique suivent, à 8,7 p. 100 et 4,0 p. 100, respectivement. L'Algérie est le nouveau venu parmi les dix principaux fournisseurs du Canada, essentiellement en raison des importations accrues de combustibles et huiles minéraux. En termes de croissance, les importations d'Algérie (18,8 p. 100), de Chine (16,8 p. 100) et du Mexique (9,6 p. 100) ont enregistré la croissance la plus rapide parmi les dix principales sources d'importation au Canada en 2006.

### Le commerce des marchandises par secteur avec certains grands partenaires commerciaux

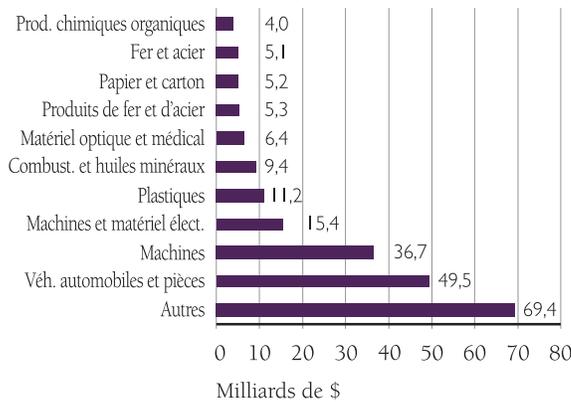
#### Les États-Unis

En 2006, les exportations totales de marchandises du Canada aux États-Unis ont reculé de 1,8 p. 100, à 359,3 milliards de dollars, alors que la part des exportations totales de marchandises détenue par les États-Unis a fléchi de 2,2 p. 100 pour s'établir à 81,6 p. 100. Les exportations de marchandises canadiennes aux États-Unis demeurent concentrées dans trois grandes catégories, soit les combustibles et huiles minéraux (23,4 p. 100), les véhicules automobiles et pièces (19,6 p. 100) et les machines (7,2 p. 100), représentant ensemble environ 50,2 p. 100 de l'ensemble des exportations de marchandises aux États-Unis. La part des dix principales catégories d'exportations atteignait 72,1 p. 100 de l'ensemble

**FIGURE 4-10A**  
Dix principales exportations de marchandises vers les États-Unis, 2006



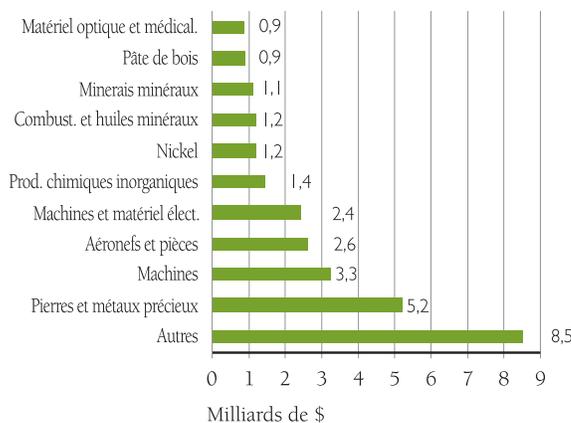
**FIGURE 4-10B**  
Dix principales importations de marchandises des États-Unis, 2006



des exportations canadiennes aux États-Unis, soit 259,1 milliards de dollars. Les dix principales catégories d'exportations aux États-Unis ont toutes affiché un recul en 2006, à l'exception de l'aluminium et des produits de fer et d'acier, en hausse de 25,1 p. 100 et de 1,9 p. 100, respectivement.

En 2006, les importations canadiennes de marchandises des États-Unis ont progressé légèrement, soit de 1,1 p. 100, pour atteindre 217,6 milliards de dollars. À 54,9 p. 100 des importations totales de marchandises, la part des États-Unis était en baisse de 1,6 p. 100 par rapport à l'année précédente. Les véhicules automobiles et pièces, ainsi que les machines et le matériel – tant mécaniques qu'électriques – ont constitué 46,7 p. 100 des importations de marchandises en provenance des États-Unis en 2006. Globalement, les dix principales catégories d'importations de marchandises du SH à deux chiffres représentaient environ 68,1 p. 100 de l'ensemble

**FIGURE 4-11A**  
Dix principales exportations de marchandises vers l'UE, 2006



des importations de marchandises des États-Unis, soit 148,1 milliards de dollars.

Comme dans le cas des exportations, les importations de produits de fer et d'acier ont enregistré l'augmentation la plus rapide en 2006, avec un gain de 6,0 p. 100, tandis que les importations de combustibles et huiles minéraux (-6,0 p. 100) et de machines et matériel électriques (-4,5 p. 100) ont subi les plus importants reculs.

### L'Union européenne

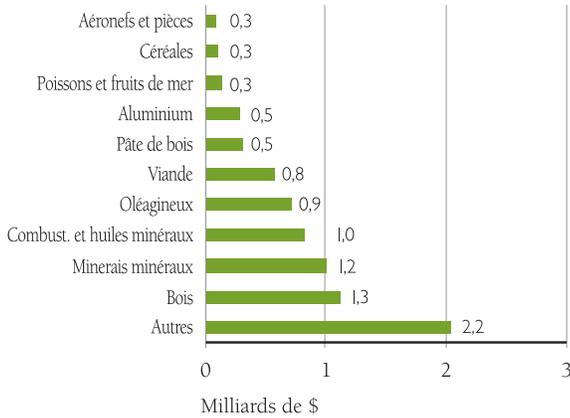
En 2006, les exportations canadiennes de marchandises vers l'UE-25 ont progressé au rythme impressionnant de 16,3 p. 100, pour atteindre 28,8 milliards de dollars, sous l'impulsion des exportations de marchandises au Royaume-Uni (principalement les pierres et métaux précieux). Les exportations de produits d'aéronefs et astronefs ont plus que doublé, passant de 1,3 milliard de dollars à 2,6 milliards de dollars. Les dix principales catégories de produits accaparent 70,0 p. 100 de toutes les exportations vers l'UE 25. Les produits d'aéronefs et astronefs (102,1 p. 100), les produits chimiques inorganiques (45,1 p. 100), les pierres précieuses (29,2 p. 100) et les articles de nickel (23,0 p. 100) ont dominé la croissance des exportations vers l'UE 25, tandis que la pâte de bois (23,4 p. 100) et les combustibles et huiles minéraux (12,0 p. 100) ont accusé les baisses les plus importantes en 2006.

Contrairement à l'année précédente, les importations canadiennes de marchandises de l'Union européenne ont progressé à un rythme plus lent que les exportations canadiennes à ce partenaire commercial en 2006, augmentant de 7,2 p. 100, à 48,9 milliards de dollars. Les machines et le matériel mécaniques, les combustibles et huiles minéraux, les produits

**FIGURE 4-11B**  
Dix principales importations de marchandises de l'UE, 2006



**FIGURE 4-12A**  
Dix principales exportations de marchandises au Japon, 2006



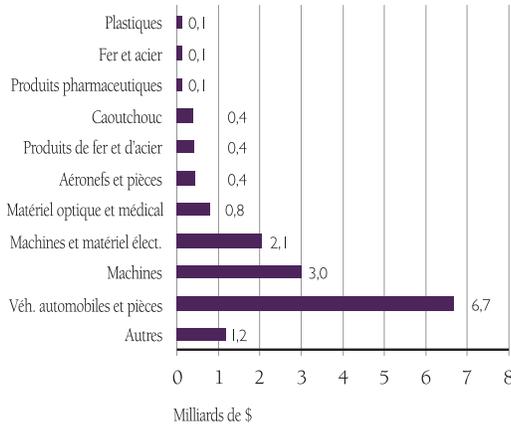
pharmaceutiques et les véhicules automobiles ont représenté 53,6 p. 100 des importations en provenance de l'UE. Si la hausse des importations de produits chimiques organiques, de produits pharmaceutiques, de combustibles et huiles minéraux et de véhicules automobiles s'est accélérée – avec des taux annuels de croissance de 33,0 p. 100, 19,5 p. 100, 17,5 p. 100 et 12,3 p. 100, respectivement – il faut dire que les importations de produits de fer et d'acier ont connu un déclin de 7,9 p. 100.

### Le Japon

Les exportations canadiennes de marchandises au Japon ont progressé de 2,7 p. 100 pour atteindre 9,4 milliards de dollars en 2006. Les dix plus importants produits exportés au Japon comptaient pour plus de 75 p. 100 des exportations totales de marchandises vers ce pays. Cinq produits – le bois, les minerais, les combustibles et huiles minéraux, les graines de céréales et la viande – ont constitué à eux seuls environ 55 p. 100 de l'ensemble des exportations. Les produits à l'origine de la croissance des exportations au Japon sont les minerais, les combustibles et huiles minéraux, l'aluminium et les produits de l'aérospatiale. Par contre, les produits agroalimentaires ont enregistré une forte baisse.

En 2006, les importations canadiennes de marchandises du Japon ont augmenté de 3,7 p. 100, à 15,3 milliards de dollars, alors qu'elles atteignaient 14,8 milliards de dollars, en 2005. Les importations venant du Japon se distinguent par leur concentration dans quelques secteurs : les dix plus importants accaparaient 92,3 p. 100 de l'ensemble des importations, tandis que les trois premiers représentaient plus des trois quarts des importations totales de marchandises

**FIGURE 4-12B**  
Les dix principales importations de marchandises du Japon, 2006

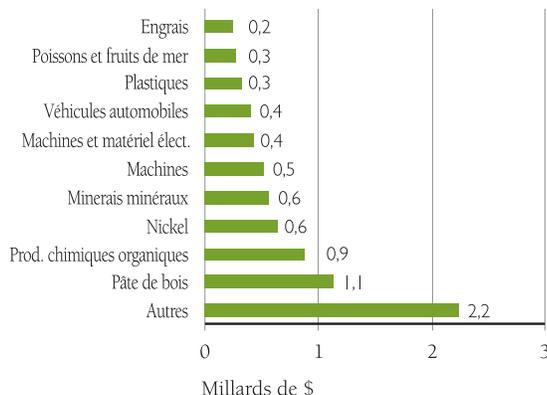


en provenance du Japon. Les principaux secteurs sont les véhicules automobiles (43,5 p. 100), les machines et le matériel (19,6 p. 100) et les machines et le matériel électriques (13,4 p. 100). Les aéronefs et astronefs (22,8 p. 100) et les produits de fer et d'acier (20,6 p. 100) sont les catégories ayant enregistré les augmentations les plus rapides en 2006.

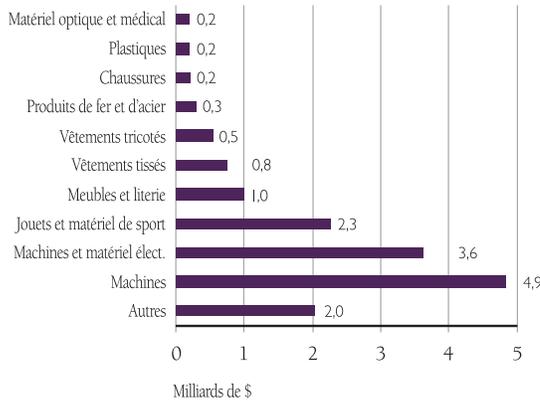
### La Chine

Les exportations canadiennes de marchandises en Chine ont crû de 7,9 p. 100 pour atteindre 7,7 milliards de dollars en 2006, contre 7,1 milliards de dollars l'année précédente. Les dix principaux produits représentaient plus de 70 p. 100 des exportations vers la Chine. Pour la première fois en 2006, une catégorie – la pâte de bois – a franchi la barre du milliard de dollars d'exportations, suivie des produits chimiques organiques, à 881,0 millions de dollars. Les exportations de produits de nickel, de plastiques, de véhicules automobiles et de pâte de bois ont

**FIGURE 4-13A**  
Dix principales exportations de marchandises en Chine, 2006



**FIGURE 4-13B**  
Dix principales importations de marchandises de la Chine, 2006



progressé à une cadence élevée, soit 160,6 p. 100, 51,6 p. 100, 33,0 p. 100 et 27,2 p. 100 respectivement, mais les exportations d'engrais et celles de poissons et fruits de mer ont fléchi de 44,0 p. 100 et de 13,1 p. 100, respectivement.

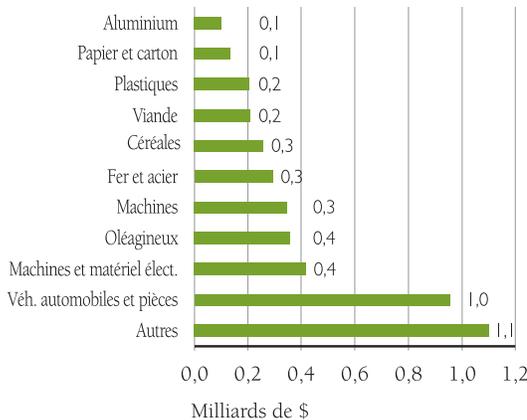
La Chine est la deuxième plus importante source d'importations canadiennes. En 2006, la progression des importations canadiennes de marchandises de la

Chine, soit 16,8 p. 100 (pour atteindre 34,5 milliards de dollars), a été plus rapide que celle des exportations vers ce pays par une forte marge. Les dix principales catégories d'importations ont enregistré des taux de croissance dans les deux chiffres, sauf celle du matériel optique et médical. Les principales catégories d'importations en provenance de la Chine ont été les machines mécaniques, les machines et le matériel électriques, et les jouets et le matériel de sport. En termes de croissance, le fer et l'acier (22,1 p. 100), les machines électriques (21,4 p. 100) et les vêtements tricotés (20,6 p. 100) venaient en tête de liste.

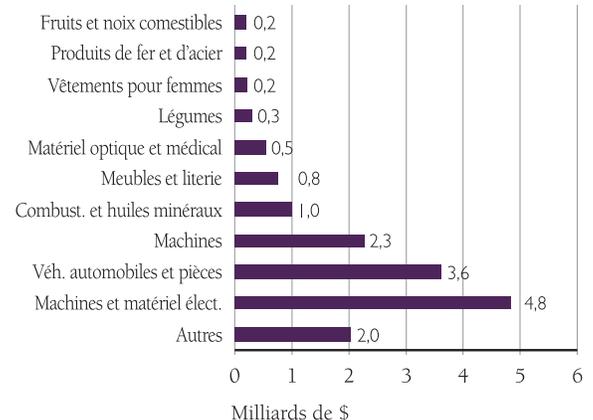
**Le Mexique**

Au niveau des pays, le Mexique est le cinquième plus important marché d'exportation de marchandises du Canada et le troisième marché d'importation. Les exportations de marchandises au Mexique ont fait un bond de 30,3 p. 100 pour atteindre 4,4 milliards de dollars, alors qu'elles étaient de 3,4 milliards de dollars en 2005<sup>5</sup>. Les dix principales catégories d'exportations au Mexique accaparaient environ les trois quarts des exportations totales vers ce pays, avec en tête les véhicules automobiles (21,8 p. 100), les machines électriques (9,5 p. 100) et les oléagineux (8,2 p. 100).

**FIGURE 4-14A**  
Dix principales exportations de marchandises au Mexique, 2006



**FIGURE 4-14B**  
Dix principales importations de marchandises du Mexique, 2006



5 Comme au cours des années précédentes, les écarts entre les statistiques canadiennes et mexicaines étaient significatifs en 2006. Les importations du Mexique en provenance du Canada dépassaient les exportations du Canada au Mexique de 4,0 milliards de dollars. Réciproquement, les importations canadiennes du Mexique étaient de 10,1 milliards de dollars supérieures aux exportations mexicaines au Canada. Des études de rapprochement entre le Canada et le Mexique ont permis d'identifier certains problèmes de mauvaise affectation et de sous-dénombrement comme causes principales de ces divergences. La mauvaise affectation par un pays est l'attribution d'échanges commerciaux à un pays qui n'est pas la destination finale des biens, ce qui engendre une situation où les deux pays imputent des échanges à différents pays. À titre d'exemple, le Canada peut expédier des biens vers leur destination finale au Mexique en passant par les États-Unis. Il y a sous-dénombrement lorsque des échanges commerciaux ne sont pas consignés par le pays qui compile les statistiques; ils sont donc tout à fait absents des statistiques officielles qu'il publie.

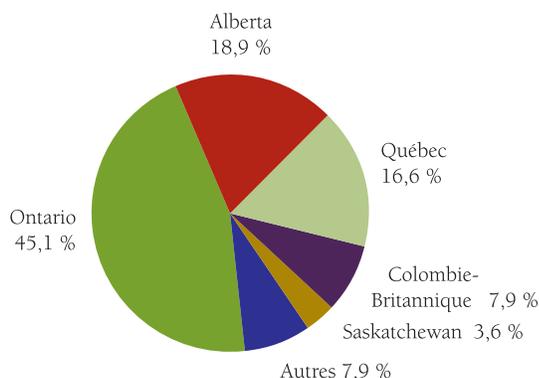
Parmi les dix principales catégories d'exportations au Mexique, trois ont affiché des taux de croissance supérieurs à 100,0 p. 100 en 2006. Il s'agit des plastiques (122,8 p. 100), des produits de fer et d'acier (115,0 p. 100) et des machines électriques (106,1 p. 100).

Les importations de marchandises en provenance du Mexique ont progressé de 9,6 p. 100, à 16,0 milliards de dollars, en 2006. De façon générale, les importations de marchandises du Mexique sont fortement concentrées. L'année 2006 n'a pas fait exception à cet égard, les trois plus importantes catégories d'importations comptant pour 67,1 p. 100 du total, tandis que les dix principales catégories d'importations accaparaient 87,2 p. 100 de l'ensemble des importations. Les combustibles et huiles minéraux (25,7 p. 100), les légumes (13,5 p. 100) et les machines électriques (13,3 p. 100) dominent le tableau de la croissance parmi les grandes catégories d'importations du Mexique en 2006.

### La performance commerciale des provinces

Quatre provinces et un territoire – l'Ontario, la Colombie-Britannique, le Nouveau-Brunswick, la Nouvelle-Écosse et les Territoires du Nord-Ouest – ont vu diminuer leurs exportations de

**FIGURE 4-15**  
Part des exportations de marchandises par province



marchandises vers le monde. Alors que le Manitoba et la Saskatchewan enregistraient les hausses les plus fortes de leurs exportations de marchandises, la Nouvelle-Écosse était durement frappée (recul de 12,2 p. 100). Le Manitoba a principalement exporté des combustibles et huiles minéraux, des produits de nickel, des véhicules automobiles et des céréales, tandis qu'en Saskatchewan, les combustibles et huiles minéraux, les céréales, les oléagineux et les légumes ont été les principaux produits d'exportation.

**TABLEAU 4-3**

Exportations de marchandises par province et territoire (millions de \$ et pourcentage)

Province	2002	2003	2004	2005	2006	Part en 2006	Croissance 2006/2005
Ensemble des provinces	396 381,3	381 071,4	412 294,4	436 225,9	440 156,6	100,0	0,9
Ontario	206 496,3	189 095,5	199 025,1	200 796,0	198 669,2	45,1	-1,1
Alberta	49 549,4	57 639,7	67 844,6	81 306,3	83 281,1	18,9	2,4
Québec	68 454,2	64 190,9	68 488,6	71 020,5	73 168,7	16,6	3,0
Colombie-Britannique	30 067,4	29 334,6	32 244,8	35 510,1	34 825,1	7,9	-1,9
Saskatchewan	11 282,1	10 389,1	12 403,8	14 081,1	15 642,7	3,6	11,1
Manitoba	9 567,4	9 328,7	9 734,9	9 854,3	11 574,8	2,6	17,5
Nouveau-Brunswick	8 269,1	8 573,7	9 479,9	10 723,4	10 408,7	2,4	-2,9
Nouvelle-Écosse	5 344,4	5 477,4	5 859,9	5 815,6	5 107,9	1,2	-12,2
Terre-Neuve	5 602,5	4 798,7	4 562,9	4 606,2	4 989,5	1,1	8,3
Territoires du Nord-Ouest	897,3	1 587,8	1 975,1	1 687,1	1 605,2	0,4	-4,9
Île-du-Prince-Édouard	693,7	647,7	666,9	810,2	838,0	0,2	3,4
Yukon	5,9	4,8	4,8	11,4	39,7	0,0	247,8
Nunavut	151,7	2,9	3,2	3,6	5,9	0,0	65,2

Source : Statistique Canada.

**TABLEAU 4-4**  
 Importations de marchandises par province et territoire (millions de \$ et pourcentage)

Province	2002	2003	2004	2005	2006	Part en 2006	Croissance 2006/2005
Ensemble des provinces	348 956,8	336 141,3	355 799,1	380 809,6	396 530,7	100,0	4,1
Ontario	224 752,5	210 191,8	220 593,0	228 594,9	233 475,1	58,9	2,1
Québec	51 436,2	52 412,7	57 439,8	65 276,5	68 701,5	17,3	5,3
Colombie-Britannique	31 534,4	31 269,6	32 879,2	35 295,5	38 887,1	9,8	10,2
Alberta	12 958,1	13 257,6	13 638,6	16 451,7	18 482,9	4,7	12,4
Manitoba	11 339,7	10 398,6	10 565,1	11 795,1	12 425,0	3,1	5,3
Nouveau-Brunswick	5 720,1	5 974,1	6 899,0	8 002,5	7 521,7	1,9	-6,0
Nouvelle-Écosse	5 140,1	5 816,3	6 377,3	6 991,6	7 491,4	1,9	7,2
Saskatchewan	4 145,8	4 151,7	4 668,9	5 596,2	6 497,5	1,6	16,1
Terre-Neuve	1 841,3	2 567,6	2 552,6	2 670,8	2 893,2	0,7	8,3
Yukon	62,8	75,2	85,4	76,9	86,2	0,0	12,1
Île-du-Prince-Édouard	23,1	19,7	36,5	53,9	49,4	0,0	-8,3
Nunavut	0,6	2,9	0,0	2,9	16,0	0,0	449,0
Territoires du Nord-Ouest	2,0	3,5	63,6	1,1	3,7	0,0	229,5

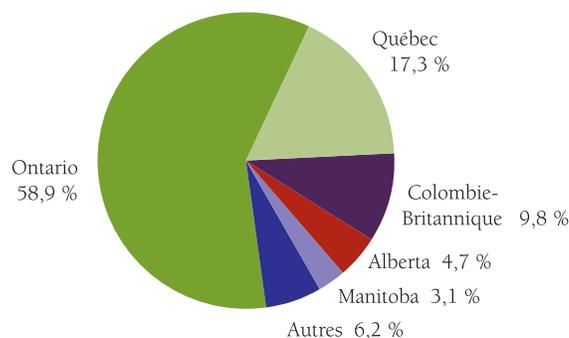
Source : Statistique Canada.

Parmi les provinces et territoires canadiens, l'Ontario a expédié 45,1 p. 100 des exportations canadiennes vers le monde en 2006, suivie de l'Alberta, à 18,9 p. 100, du Québec, à 16,6 p. 100, et de la Colombie-Britannique, à 7,9 p. 100.

Les importations en provenance du monde étaient aussi en hausse dans toutes les provinces et territoires en 2006, à l'exception du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard. Dans les provinces qui ont enregistré la croissance la plus rapide – Saskatchewan, Alberta et Colombie-Britannique – les mêmes catégories de produits semblent être à l'origine de l'aug-

mentation des importations en provenance du monde : les véhicules automobiles, les machines mécaniques et électriques, et les produits de fer et d'acier. Par ailleurs, les importations de combustibles et huiles minéraux en Colombie-Britannique ont fortement progressé.

Par province, l'Ontario détenait une part plus élevée des importations de marchandises canadiennes (58,9 p. 100) que sa part des exportations, suivie du Québec (17,3 p. 100) et de la Colombie-Britannique (9,8 p. 100).

**FIGURE 4-16**  
 Part des importations de marchandises par province


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

### Entrées d'investissement étranger direct dans le monde

Le financement extérieur peut entrer dans un pays de diverses façons. Parmi celles-ci, l'investissement étranger direct (IED) a l'avantage de ne pas créer de dettes, d'être comparativement plus stable et de produire des rendements liés à la performance des projets financés. L'IED peut aussi comporter d'autres avantages, comme le transfert de savoir, de technologie et de compétence, et l'accroissement du commerce connexe à l'investissement.

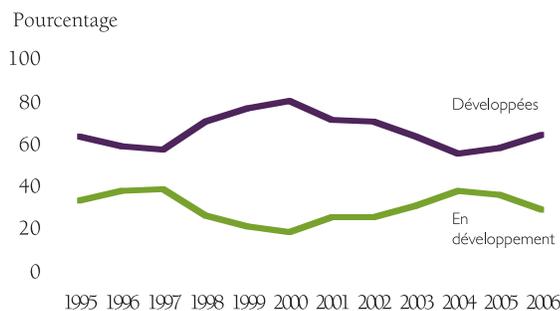
L'IED a joué un rôle fondamental dans le mouvement de mondialisation. Les entrées d'IED dans le monde ont augmenté de près de 600 p. 100 entre 1990 et 2000, passant de 201,6 milliards de dollars É. U. à 1 409,6 milliards de dollars É. U. Le début des années 2000 a été marqué par une chute soudaine de l'IED, reflet du ralentissement de l'économie mondiale, alors que les entrées d'investissement ont fondu à 557,9 milliards de dollars É. U. en 2003 – moins de la moitié du niveau de 2000. Depuis quelques années, on semble toutefois assister à une reprise des entrées d'investissement; la croissance a été de 27-29 p. 100 de 2004 à 2005 et elle est estimée à 34,3 p. 100 pour 2006, ce qui porterait le total des entrées d'investissement dans le monde à 1 230,4 milliards de dollars à la fin de 2006.

La montée des flux d'IED entrant est avant tout la contrepartie de la forte expansion économique qui se poursuit dans de nombreuses régions du monde. Mais d'autres facteurs y ont aussi contribué, dont l'augmentation des bénéfices des entreprises et, subéquemment, la hausse des cours des actions, qui ont stimulé les fusions et acquisitions transfrontières – à l'origine d'une part importante des flux d'IED. La libéralisation du commerce et des régimes d'investissement a aussi exercé une influence globalement positive sur ces flux, bien que certains pays d'Afrique et d'Amérique latine se démarquent à ce chapitre en prenant une orientation opposée.

Cependant, cette croissance n'a pas été répartie uniformément, les pays développés ayant reçu plus du double des flux allant dans les pays en développement. En 2006, les flux d'IED vers les pays développés ont augmenté de 47,7 p. 100, à 800,7 milliards de dollars, ce qui est supérieur à la croissance enregistrée au cours des deux années précédentes par une forte marge. Les États-Unis ont repris le premier rang comme principale destination des flux d'IED, alors qu'ils avaient été devancés par le Royaume-Uni en 2005. La France et l'Italie ont bénéficié d'une croissance substantielle de leurs entrées d'IED, comme la Pologne où la croissance a dépassé 100 p. 100; en revanche, l'Allemagne a enregistré une baisse de 75,1 p. 100 de ses entrées nettes d'investissement. Cela pourrait traduire le rapatriement continu par des entreprises étrangères de prêts intra-sociétés, un phénomène qui serait responsable de la croissance négative observée en 2003-2004. La composante de l'IED correspondant aux prêts intra-sociétés est habituellement plus volatile et dépend de facteurs tels que les taux d'imposition, les écarts de taux d'intérêt et les variations de taux de change.

FIGURE 5-1

Parts des entrées mondiales d'IED des économies développées et des économies en développement



Données : CNUCED, *Investment Brief 2007*, n° 1 et CNUCED, *Rapport sur l'investissement dans le monde, 2006*, tableaux annexes.

**TABLEAU 5-1**

 Entrées mondiales d'IED pour certaines régions et économies, 2002-2006  
 (milliards de dollars É.-U.)

Région/économie d'accueil	2002	2003	2004	2005	2006	Taux de croissance, 2002-2006 <sup>a</sup>
Monde	617,7	557,9	710,8	916,3	1230,4	18,8
<b>Économies développées</b>	<b>441,2</b>	<b>358,5</b>	<b>396,1</b>	<b>542,3</b>	<b>800,7</b>	16,1
Canada <sup>b</sup>	22,1	7,6	1,5	33,8	66,6	31,7
États-Unis	74,5	53,1	122,4	99,4	177,3	24,2
Europe	314,2	274,1	217,7	433,6	589,8	17,1
UE-25	307,1	253,7	213,7	421,9	549,0	15,6
France	49,0	42,5	31,4	63,6	88,4	15,9
Allemagne	53,5	29,2	-15,1	32,7	8,1	-37,6
Italie	14,5	16,4	16,8	20,0	30,0	19,8
Luxembourg	4,0	3,9	4,0	3,7	n.d.	n.d.
Royaume-Uni	24,0	16,8	56,2	164,5	169,8	63,1
République tchèque	8,5	2,1	5,0	1,0	5,4	-10,7
Japon	9,2	6,3	7,8	2,8	-8,2	n.d.
<b>Économies en développement</b>	<b>163,6</b>	<b>175,1</b>	<b>275,0</b>	<b>334,3</b>	<b>367,7</b>	22,4
Afrique	13,0	18,5	17,2	30,7	38,8	31,4
Amérique latine et Caraïbes	54,3	46,1	100,5	103,7	99,0	16,2
Brésil	16,6	10,	18,1	15,1	14,8	-2,8
Chili	2,6	4,3	7,2	6,7	9,9	40,4
Mexique	18,3	14,2	18,7	18,1	16,5	-2,5
Asie et Océanie	96,2	110,5	157,3	200,0	229,9	24,3
Chine	52,7	53,5	60,6	72,4	70,0	7,3
Hong Kong	9,7	13,6	34,0	35,9	41,4	43,8
Inde	5,6	4,6	5,5	6,6	9,5	14,0
Corée	3,0	3,9	7,7	7,2	0,5 <sup>c</sup>	-36,3
Singapour	7,3	10,4	14,8	20,1	31,9	44,4
Russie	3,5	8,0	15,4	14,6	28,4	69,2

Sources : CNUCED, Investment Brief 2007, no 1; et CNUCED, Rapport sur l'investissement dans le monde, 2006.

a Taux de croissance annuel moyen composé sur la période indiquée.

b Les données sur le Canada ne sont pas disponibles auprès de la CNUCED pour 2006; celles-ci proviennent de Statistique Canada et ont été converties en dollars É.-U. au taux de change annuel moyen de chaque année.

c La CNUCED souligne qu'il s'agit là probablement d'une sous-estimation fondée sur les données publiées par la Banque de Corée.

Les entrées d'IED dans les pays en développement ont augmenté beaucoup plus lentement au cours de la même période, progressant de seulement 10 p. 100 en 2006, contre une croissance de 57,0 p. 100 et de 21,5 p. 100 en 2004 et 2005.

Les entrées d'IED en Afrique ont atteint un nouveau sommet en 2006, soit 38,8 milliards de dollars, après avoir marqué un record en 2005, les flux étant surtout concentrés en Afrique de l'Ouest, en Afrique du Nord et en Afrique centrale. La forte demande continue

pour les produits de base et les prix élevés ont joué un rôle clé, notamment dans le cas du pétrole, qui a attiré des investissements non seulement de pays développés, mais aussi d'autres pays en développement.

Simultanément, les flux vers l'Amérique latine et les Caraïbes ont fléchi de 4,5 p. 100, en partie à cause du niveau élevé des prix des produits de base, qui ont entraîné une appréciation de la monnaie de nombreux pays. L'intervention croissante de l'État en Bolivie, en Équateur et au Venezuela pourrait aussi

avoir contribué à réduire les flux d'IED vers la région, engendrant un climat moins favorable pour les investisseurs et une incertitude quant aux politiques futures de ces pays. Le Mexique et le Brésil (les deux principaux pays d'accueil) ont réussi à maintenir leurs entrées d'IED aux niveaux de l'année précédente, tandis que le Chili a enregistré une croissance de 48,4 p. 100 grâce au réinvestissement des bénéficiaires miniers au pays même.

Comme pour l'Afrique, les flux d'IED en Asie et en Océanie ont atteint un niveau sans précédent en 2006, augmentant de 15,0 p. 100, à 229,9 milliards de dollars É.-U. Les flux d'IED vers la Chine ont fléchi légèrement mais demeurent les plus importants de la région, à 70,0 milliards de dollars É. U., alors que les investissements dans les industries de haute technologie ont connu une progression rapide et que Hong Kong s'est classé au second rang en attirant des flux de 41,4 milliards de dollars, une hausse de 15,4 p. 100. En comparaison, l'Inde a vu ses flux d'IED augmenter de 44,4 p. 100, mais cela ne représente au total que 9,5 milliards de dollars. Cela lui a néanmoins suffi pour devancer la Corée du Sud au quatrième rang des pays d'accueil dans la région; la CNUCED note toutefois que les données actuelles sur la Corée comportent probablement une sous-estimation des flux réels vers ce pays. Singapour, qui a inscrit une croissance exceptionnelle de 58,8 p. 100, arrive au troisième rang. Fait intéressant, l'IED sortant de la région est aussi en hausse, les sources les plus importantes étant la Chine et l'Inde.

Les pays pétroliers de la région du Golfe persique au Moyen-Orient et la Turquie, continuent d'attirer d'importantes entrées d'IED; en Turquie, ces flux ont presque doublé, à 17,1 milliards de dollars, avec un taux de croissance de 76,3 p. 100. Les pays du Golfe, avec en tête les Émirats arabes unis, ont aussi vu leurs sorties d'IED augmenter en 2006, principalement par le jeu des fusions et acquisitions.

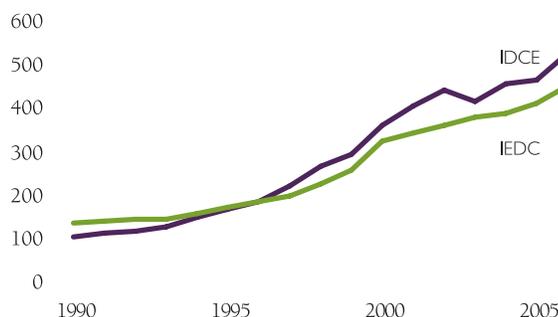
Du côté de l'Europe de l'Est, les entrées d'IED en Russie ont bondi de 94,6 p. 100 pour atteindre 28,4 milliards de dollars É. U. à la fin de 2006. Mais le rythme futur de ces entrées pourrait subir les effets du resserrement récent de la réglementation touchant aux ressources naturelles et des différends qui ont surgi en 2006 sur des questions telles que la protection de l'environnement et les coûts d'extraction.

## L'IED entrant et sortant au Canada

L'ouverture de l'économie canadienne et l'importance du commerce international ressortent de la croissance significative des stocks totaux d'IED entrant et sortant au Canada au cours des 25 dernières années. En 2006, le Canada a vu ses investissements directs à l'étranger et l'IED entrant enregistrer leur plus forte progression en pourcentage en six ans – le taux le plus élevé depuis le boom technologique de 2000. Le stock d'IED entrant du Canada a augmenté de 10,1 p. 100 en 2006, pour atteindre 448,9 milliards de dollars en fin d'année. L'investissement du Canada à l'étranger a aussi augmenté rapidement, enregistrant un taux de croissance de 13,8 p. 100 pour terminer l'année à 523,3 milliards de dollars. Cependant, des raisons différentes expliquent ces hausses. L'accroissement du stock d'IED au Canada est imputable principalement aux investisseurs étrangers qui acquièrent de grandes entreprises canadiennes. Parallèlement, près des trois quarts de l'augmentation de l'investissement direct du Canada à l'étranger est due à des variations dans la valeur des transactions en capital : l'IED canadien à l'étranger est libellé en devises étrangères et la valeur du dollar canadien a reculé en fin d'année.

Dans l'ensemble, la position nette du Canada au poste de l'investissement direct est passée de 52,0 milliards de dollars en 2005 à 74,4 milliards de dollars à la fin de 2006, ce qui signifie que le Canada demeure un exportateur net d'investissement direct. En bonne

**FIGURE 5-2**  
Stocks d'IED entrant et sortant du Canada  
(milliards de \$CAN)



Données : Statistique Canada.  
Investissement direct du Canada à l'étranger (IDCE) = IED sortant  
Investissement étranger direct au Canada (IEDC) = IED entrant

- 1 The value of foreign direct investment is calculated as of the last business day in December, and uses the exchange rates on that date.
- 2 The net direct investment position is defined as the difference between Canadian direct investment abroad and foreign direct investment in Canada.

partie, cette augmentation est imputable à des variations de valeur, par exemple dans les taux de change. Le Canada enregistrait un solde positif net d'investissement direct avec la plupart de ses partenaires, y compris les pays des Caraïbes et le Royaume-Uni. Cependant, il avait un solde négatif net avec de nombreux pays importants, dont les États-Unis (-50,5 milliards de dollars), la France, les Pays-Bas, la Suisse et le Japon.

### L'investissement étranger direct au Canada

Le stock d'IED au Canada continue d'être largement dominé par les États-Unis, qui étaient à l'origine de 273,7 milliards de dollars en 2006, soit 61,0 p. 100 du total. Cela représente une hausse de 14,7 milliards de dollars sur l'année précédente, bien que le pourcentage détenu par ce pays soit légèrement en baisse par rapport au niveau de 64,1 p. 100 enregistré en 2005. Les quatre plus importants investisseurs après

les États-Unis étaient des pays européens (Royaume-Uni, France, Pays-Bas et Suisse), l'investissement direct en provenance du R. U. augmentant de 30 p. 100, principalement en raison d'acquisitions au Canada. L'augmentation de l'IED provenant du Brésil est aussi digne de mention : celui-ci a plus que triplé, à 9,4 milliards de dollars, les acquisitions étant ici aussi la principale raison de la hausse. Parmi les dix principaux pays investisseurs au Canada, le Brésil est aussi celui qui a enregistré le taux de croissance annuel moyen le plus élevé au cours des cinq dernières années (2002-2006), soit 86,7 p. 100; l'IED brésilien au Canada s'est multiplié par douze, passant de 774 millions de dollars à 9,4 milliards de dollars sur la période.

À la fin de 2006, on retrouvait globalement 55 p. 100 de l'IED au Canada dans les industries de biens, un léger recul par rapport au niveau de 59 p. 100 enregistré en 2000. Le secteur de l'énergie et des minéraux métalliques a continué de progresser, sa part des

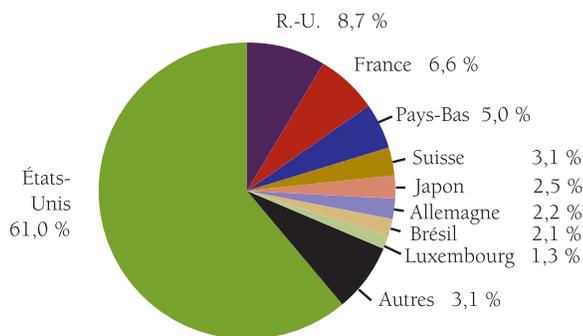
**TABLEAU 5-2**  
Investissement étranger direct au Canada par région et pour les dix principales sources  
(en milliards de \$CAN)

Région	1995	2005	2006	Variation			
				Part en 1995	Part en 2006	en % 2006/2005	Croissance <sup>a</sup> 1995-2006
Monde	168,2	407,6	448,9	100,0	100,0	10,1	9,3
Amérique du Nord	115,3	263,3	279,4	68,5	62,2	6,1	8,4
Amérique du Sud et Amérique centrale	0,4	3,2	9,5	0,2	2,1	199,1	34,1
Europe	40,1	119,2	134,0	23,9	29,9	12,4	11,6
UE-25	35,9	104,4	118,4	21,3	26,4	25,6	11,5
Afrique	0,0	1,2	1,6	0,0	0,3	25,3	44,6
Asie/Océanie	12,4	20,7	24,4	7,4	5,4	18,0	6,4
Monde	168,2	407,6	448,9	100,0	100,0	10,1	9,3
États-Unis	112,9	259,0	273,7	67,2	61,0	5,7	8,4
Royaume-Uni	14,1	30,0	39,0	8,4	8,7	29,9	9,7
France	5,7	28,4	29,5	3,4	6,6	4,1	16,1
Pays-Bas	6,3	22,1	22,6	3,7	5,0	2,3	12,4
Suisse	3,4	13,2	14,1	2,0	3,1	6,8	13,8
Japon	7,0	10,5	11,3	4,2	2,5	7,5	4,5
Allemagne	5,0	9,6	9,9	3,0	2,2	2,9	6,4
Hong Kong	2,8	6,0	n.d.	1,7	n.d.	n.d.	n.d.
Brésil	0,3	3,1	9,4	0,2	2,1	206,4	38,9
Luxembourg	0,1	3,7	5,8	0,1	1,3	58,1	40,5

Données : Statistique Canada, stocks.

a La croissance correspond au taux de croissance annuel moyen composé sur la période indiquée.

**FIGURE 5-3**  
Stock d'IED au Canada par pays



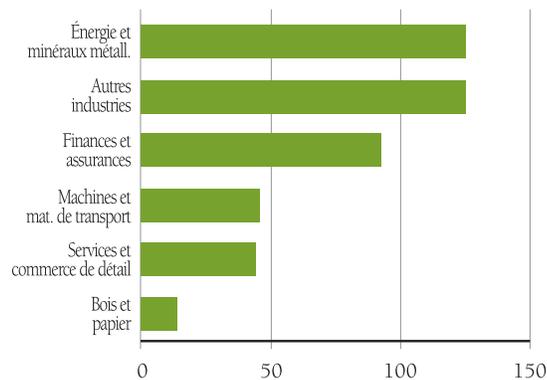
stocks d'IED au Canada passant de 25,2 p. 100 à 27,9 p. 100. Il s'agit d'un gain appréciable par rapport au niveau de 17,5 p. 100 observé il y a dix ans (1997). Une partie importante de l'IED au Canada se retrouve dans le secteur des finances et des assurances, dont la part atteint 20,7 p. 100. Au cours des cinq dernières années (2002-2006), le secteur de l'énergie et des minéraux métalliques a affiché un robuste taux de croissance annuel moyen (10,6 p. 100), à l'instar des finances et des assurances (9,2 p. 100), mais c'est le secteur des services et du commerce de détail qui vient en tête, avec un taux de 11,6 p. 100 sur la période.

Le stock d'IED détenu par les États-Unis est assez largement réparti, l'énergie et les minéraux métalliques et la catégorie « Autres » accaparant chacune 27,6 p. 100 des capitaux détenus par ce pays, suivies des finances et assurances (17,8 p. 100) et des machines et du matériel de transport (12,1 p. 100).

### L'investissement direct du Canada à l'étranger

En 2006, l'investissement direct du Canada à l'étranger était en hausse dans toutes les grandes destinations. Pour les États-Unis, on observe une augmentation de 19,0 milliards de dollars, qui est principalement attribuable aux sorties de capitaux des entreprises canadiennes visant à financer des opérations dans leurs filiales américaines. Les États-Unis demeurent la plus importante destination de l'investissement direct du Canada à l'étranger, avec une part de 42,7 p. 100 de l'IED sortant du Canada, soit 223,6 milliards de dollars. Réciproquement,

**FIGURE 5-4**  
Stock d'IED au Canada par industrie  
(milliards de \$CAN)

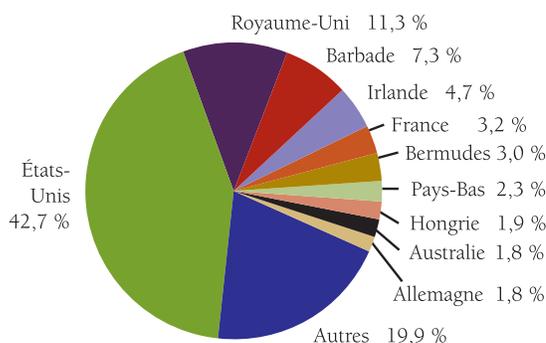


61,0 p. 100 de l'IED entrant du Canada provient des États-Unis. Si la part des États-Unis est demeurée assez stable au cours des cinq dernières années, oscillant entre 41 et 46 p. 100, il apparaît clairement à plus long terme que l'investissement direct du Canada à l'étranger s'est progressivement diversifié, la part dominante des États-Unis reculant à 42,7 p. 100, contre 50,6 p. 100 il y a 10 ans et 65,9 p. 100 il y a 20 ans.

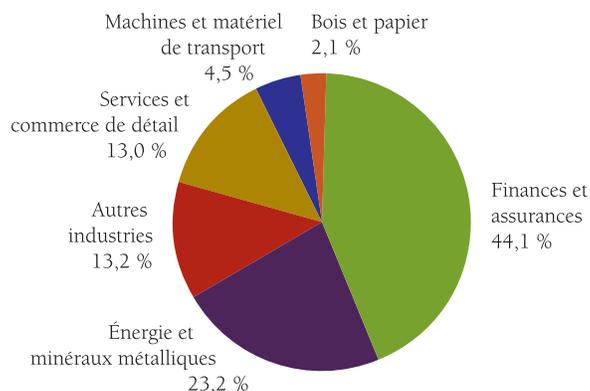
La valeur du dollar canadien par rapport à l'euro et à la livre sterling a fléchi en fin d'année 2006, ce qui s'est traduit par une augmentation de la valeur des avoirs canadiens dans les pays où ces monnaies ont cours. Les pays européens détenaient 29 p. 100 de l'IED du Canada à la fin de 2006, ce qui représente une légère hausse par rapport au niveau de 28 p. 100 observé en 2005. Le Royaume-Uni demeure la seconde destination la plus attrayante pour l'IED canadien, qui atteint 59,0 milliards de dollars dans ce pays en 2006, tandis que l'Irlande, la France et les Pays-Bas figuraient dans la liste des dix destinations les plus importantes.

De nombreux pays des Caraïbes méritent également d'être mentionnés, alors que les Canadiens continuent d'accroître leur investissement direct dans des pays tels que les Îles Caïmans, les Bermudes et la Barbade, qui détiennent les stocks les plus importants d'IED canadien dans la région, à la hauteur de 38,4 milliards de dollars. L'année 2006 a aussi été marquée par de fortes hausses de l'IED canadien en Australie et au Brésil, deux pays qui ont enregistré des gains importants à ce poste, soit 19,2 p. 100 et 22,9 p. 100,

**FIGURE 5-5**  
Stock d'IDCE par pays



**FIGURE 5-6**  
Stock d'IDCE par industrie



**TABLEAU 5-3**  
Investissement étranger direct du Canada à l'étranger par région et pour les dix principales destinations  
(en milliards de \$CAN)

Région	1995	2005	2006	Variation			
				Part en 1995	Part en 2006	en % 2006/2005	Croissance <sup>a</sup> 1995-2006
Monde	161,2	459,6	523,3	100,0	100,0	13,8	11,3
Amérique du Nord	98,8	276,6	307,7	61,3	58,8	11,2	10,9
Amérique du Sud et Amérique centrale	7,9	20,8	23,1	4,9	4,4	10,9	10,3
Europe	37,2	128,3	154,0	23,0	29,4	20,1	13,8
UE-25	34,5	119,2	144,4	21,4	27,6	21,2	13,9
Afrique	0,6	3,6	4,6	0,4	0,9	29,1	19,7
Asie/Océanie	16,8	30,4	33,9	10,4	6,5	11,5	6,6
Monde	161,2	459,6	523,3	100,0	100,0	13,8	11,3
États-Unis	84,6	204,6	223,6	52,4	42,7	9,3	9,2
Royaume-Uni	16,4	48,9	59,0	10,2	11,3	20,7	12,3
Barbade	5,8	33,6	38,4	3,6	7,3	14,4	18,7
Irlande	5,9	19,9	24,7	3,7	4,7	23,9	13,9
France	2,5	14,5	16,9	1,6	3,2	16,7	18,9
Bermudes	3,0	12,8	15,6	1,9	3,0	21,4	16,1
Pays-Bas	2,3	10,6	12,1	1,4	2,3	14,2	16,5
Hongrie	0,1	7,1	9,9	0,1	1,9	39,8	49,9
Australie	3,1	8,0	9,6	1,9	1,8	19,2	10,9
Allemagne	2,6	7,2	9,4	1,6	1,8	30,5	12,4

Données : Statistique Canada, stocks.

a La croissance correspond au taux de croissance annuel moyen composé sur la période indiquée.

respectivement, ce qui mérite de figurer dans la liste des dix principaux pays de destination.

Alors que l'IED au Canada se retrouve principalement dans les industries de biens, l'IED canadien à l'étranger aboutit principalement dans les industries de services et la prévalence à cet égard a augmenté depuis 2000, année où la part détenue par les services atteignait 55 p. 100, tandis qu'elle avait grimpé à 61 p. 100 en 2006. Portant l'examen au niveau des industries, les finances et les assurances obtiennent, de loin, la part la plus importante, soit près du double de celle de la prochaine industrie sur la liste; ce secteur a de plus enregistré le taux de croissance le plus élevé en 2006, soit 20,4 p. 100. Mais les investissements du Canada en énergie et dans les minéraux métalliques ont aussi pris de l'expansion, enregistrant un taux de croissance annuel moyen de 9,8 p. 100 au cours des cinq dernières années, contre un taux de 5,2 p. 100 pour les finances et les assurances.

### La performance du Canada dans le contexte nord-américain

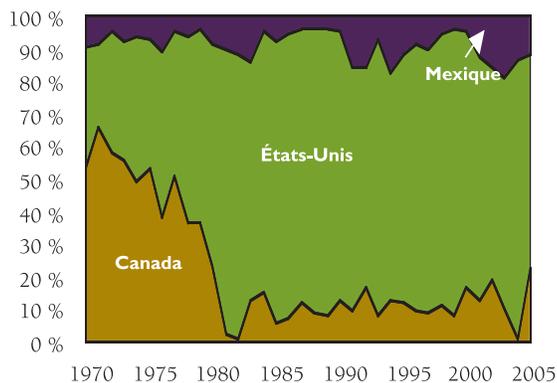
Bien que les flux d'IED entrant au Canada aient augmenté durant la dernière décennie en termes monétaires, leur part des flux totaux entrant en Amérique du Nord est demeuré à peu près stable à 9,3 p. 100 en 1996 et à 10,2 p. 100 en 2003, avec une pointe à 22,4 p. 100 en 2005. Cela pose la question de

l'attrait relatif du Canada en tant que destination de l'investissement. Entre 1996 et 2005, le Canada a reçu en moyenne 11,9 p. 100 des entrées d'IED en Amérique du Nord, en net recul par rapport au niveau remarquable de 49,7 p. 100 enregistré dans les années 70.

Simultanément, la part du stock d'IED entrant en Amérique du Nord que détient le Canada – c'est-à-dire la totalité de l'IED détenu en Amérique du Nord plutôt que les flux annuels – est en déclin depuis quelques décennies, passant de 40,0 p. 100 en 1980 à 12,6 p. 100 en 2001; on observe toutefois une lente remontée depuis quelques années et, en 2005, elle s'établissait à 16,3 p. 100. Ce recul est principalement la conséquence du niveau très élevé des entrées d'IED au Canada durant les années 60 et 70, plutôt qu'un reflet de sa performance récente.

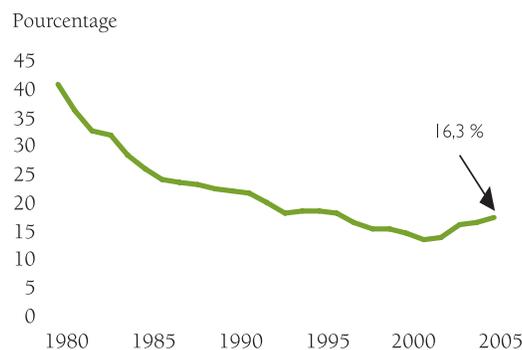
En tant qu'indicateur de l'« ouverture » du Canada, ou de son orientation vers l'investissement étranger, le ratio du stock d'IED entrant au PIB était de 31,6 p. 100 en 2005. Le Canada se classait donc au second rang des pays les plus ouverts du G-7, après le Royaume-Uni (37,1 p. 100). Du même coup, en dépit des niveaux élevés de flux d'IED qu'ils attirent, ce ratio est demeuré à seulement 13,0 p. 100 pour les États-Unis et à 2,2 p. 100 pour le Japon, qui arrive au dernier rang des pays du G-7 à ce chapitre.

**FIGURE 5-7**  
Répartition des flux d'IED entrant en Amérique du Nord



Source des données : CNUCED, *Rapport sur l'investissement dans le monde, 2006*, tableaux annexes; le Mexique est défini comme faisant partie de l'Amérique du Nord.

**FIGURE 5-8**  
Part du stock d'IED entrant en Amérique du Nord détenue par le Canada



Source des données : CNUCED, *Rapport sur l'investissement dans le monde, 2006*, tableaux annexes; le Mexique est défini comme faisant partie de l'Amérique du Nord.



## VI Encadré spécial

### L'émergence des chaînes de valeur mondiales

Aaron Sydor<sup>1</sup>

#### Introduction

L'économie mondiale subit une transformation spectaculaire dont la plupart des Canadiens ne sont probablement pas conscients. L'importance croissante de grands pays à faibles salaires, notamment l'Inde et la Chine, est un élément clé de cette évolution, mais ce n'est pas le seul facteur de changement. Il y a aussi une évolution dans la façon dont les entreprises s'organisent – pour former de grandes chaînes de valeur mondiales. Cela est intimement lié aux raisons pour lesquelles des pays comme la Chine et l'Inde gagnent en stature en ce moment. La façon dont le Canada réagira à ces changements pourrait avoir des conséquences profondes sur la prospérité future des Canadiens.

Une *chaîne de valeur* décrit la gamme complète des activités requises pour faire passer un bien ou un service de l'étape de la conception à celle de l'utilisation finale, et même au-delà. Elle englobe des *activités* telles que la conception, la production, la commerciali-

sation, la distribution et le soutien donné au consommateur final. Les activités que recouvre une chaîne de valeur peuvent être regroupées dans une seule entreprise, ou être réparties entre différentes entreprises, comme elles peuvent se dérouler au même endroit ou être dispersées sur un plus vaste territoire. Une *chaîne de valeur mondiale* décrit la fragmentation géographique de la chaîne de valeur et les liens entre les entreprises et entre les segments de la même entreprise exécutant différentes étapes de la chaîne de valeur<sup>2</sup>.

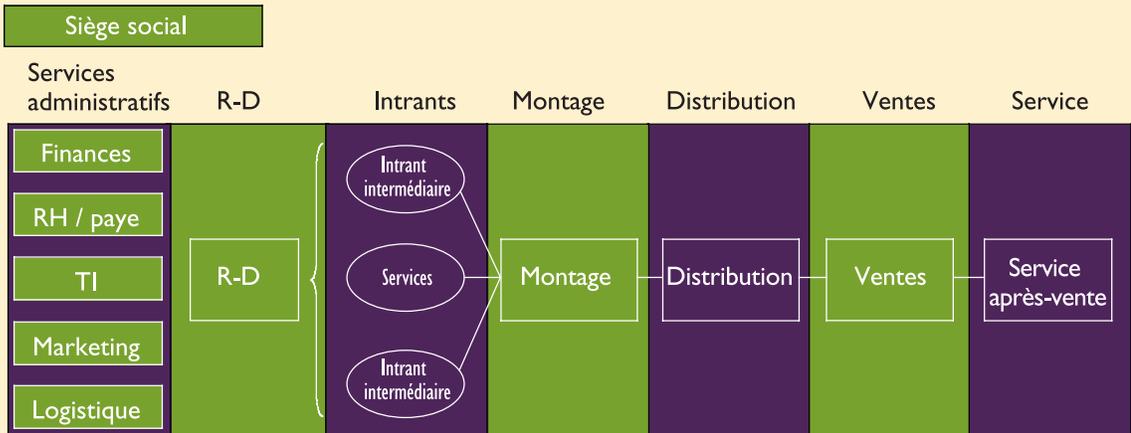
Alan S. Blinder, ancien vice-président de la Réserve fédérale des États-Unis et conseiller économique du président Clinton, a décrit ce phénomène comme la troisième révolution industrielle<sup>3</sup> – la première ayant été le passage de l'agriculture à la fabrication et la seconde, le passage de la fabrication aux services. Si cette image peut sembler un peu exagérée, elle met en lumière l'impact possible de l'évolution des pratiques d'affaires sur la vie de tous les jours : ce que nous

1 Aaron Sydor est directeur, Division de la conjoncture économique et de l'analyse structurelle, à Affaires étrangères et Commerce international Canada.

2 Pour une description plus détaillée de la *chaîne de valeur mondiale* et de ses liens avec d'autres notions similaires, voir l'Appendice Un.

3 Blinder, Alan S., 2006, « Offshoring: The Next Industrial Revolution? »

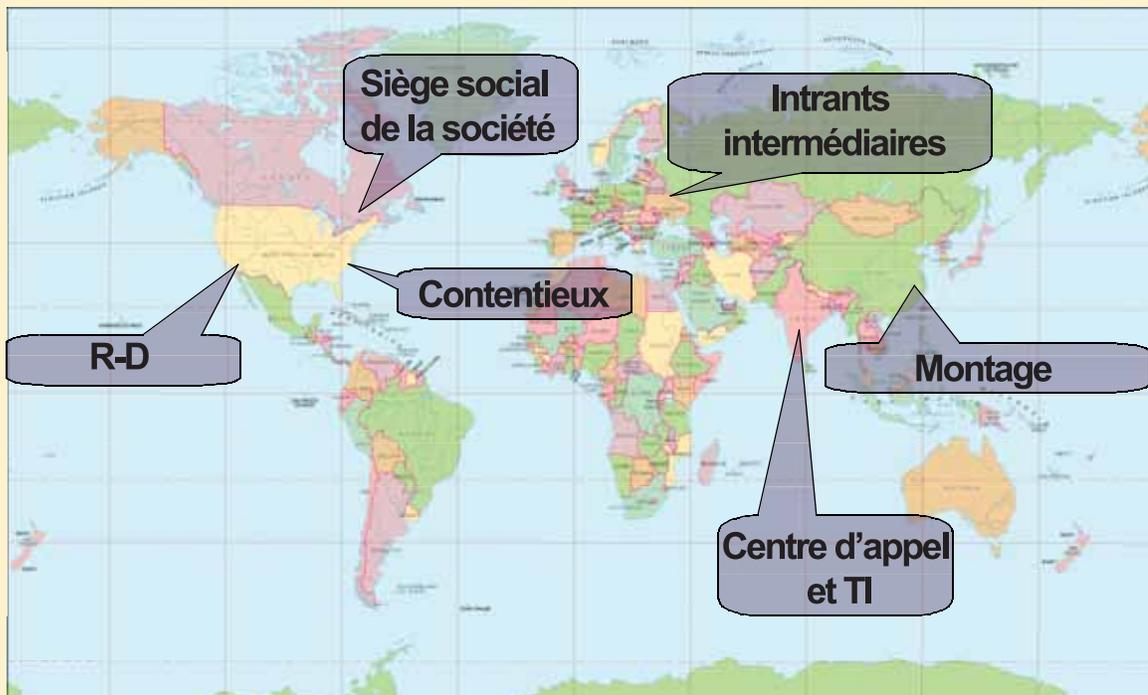
## Une chaîne de valeur simplifiée



consommons, la nature des emplois que nous occupons et notre niveau de vie. Elle souligne aussi comment l'économie mondiale peut changer : l'adoption rapide de nouvelles méthodes de fabrication a permis à la Grande-Bretagne de dominer l'économie mondiale durant plusieurs années après la première

révolution industrielle, tandis que les États-Unis ont été le fer de lance de la seconde. La question à laquelle nous faisons face aujourd'hui est la suivante : Qui dominera la troisième révolution industrielle et comment le Canada tirera-t-il son épingle du jeu?

## Une chaîne de valeur fragmentée à l'échelle mondiale



## Quelle est l'importance des chaînes de valeur mondiales?

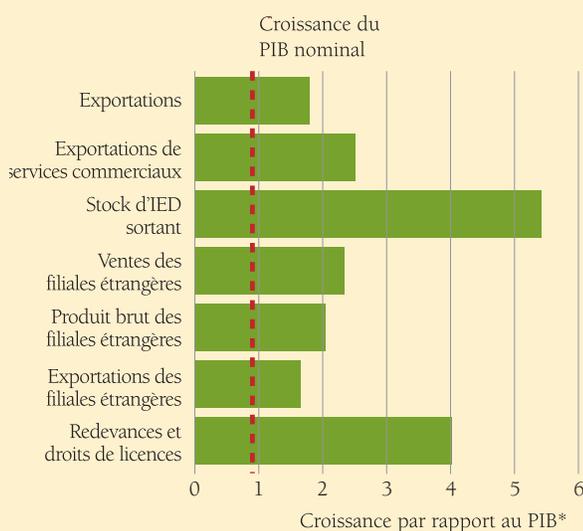
Les chaînes de valeur mondiales ne sont pas un phénomène nouveau. Dans une certaine mesure, elles existent depuis aussi longtemps que l'échange d'intrants intermédiaires. La Compagnie de la Baie d'Hudson (1670)<sup>4</sup> ou la Compagnie des Indes orientales (1602)<sup>5</sup> peuvent être vues comme des entreprises qui géraient une chaîne de valeur mondiale, s'approvisionnant en intrants un peu partout dans le monde pour les transformer en Europe et les revendre à l'étranger. Mais l'importance des chaînes de valeur mondiales a été contrainte par les barrières au commerce et à l'investissement, par les coûts de transport élevés et la capacité de communication limitée entre des centres d'opérations éloignés. Une pratique beaucoup plus répandue était la fabrication de produits finals dans un pays pour les revendre dans un autre (commerce classique) ou la production dans des filiales (biens fabriqués dans de nombreux marchés étrangers, principalement pour y être revendus). Mais cela est en voie de changer. Le contenu en importations des exportations augmente dans la plupart des pays, le commerce international prenant de plus en plus la forme d'intrants intermédiaires. Le commerce des services ne cesse de prendre de l'ampleur et les investissements se font de plus en plus au sein de réseaux de production régionaux, ou même mondiaux, qui constituent de vastes chaînes de valeur mondiales. Enfin, avec l'accroissement du nombre d'activités commercialisables et une part grandissante de la population mondiale participant activement à ces échanges, les répercussions pourraient être colossales.

Il n'y a pas de statistique permettant de saisir la portée actuelle des chaînes de valeur mondiales ou leur progression depuis quelques années. Le diagramme présenté ci-dessous décrit une chaîne de valeur mondiale hypothétique et permet d'illustrer ce point. Il montre une société canadienne fictive dont le siège social est situé à Montréal, les activités de recherche et développement (R-D) se déroulent en Californie, le contentieux se trouve à New York et dont les centres d'appel et les services de technologie de l'information (TI) proviennent de l'Inde. Le produit final est vendu partout dans le monde, y compris au

Canada, tandis que le montage se fait en Chine, à l'aide d'intrants intermédiaires venant d'Europe de l'Est.

Dans cet exemple, si nous pouvions mesurer seulement les flux de commerce de marchandises, tout ce que nous verrions est l'exportation d'intrants intermédiaires d'Europe de l'Est en Chine, puis des exportations chinoises vers d'autres pays dans le monde. Les statistiques canadiennes n'enregistreraient que les importations de la Chine. En ajoutant le commerce des services, on pourrait saisir des paiements de services entre le siège social canadien et le centre de R-D et le contentieux aux États-Unis, le centre d'appel en Inde et les services de gestion des activités manufacturières en Europe de l'Est et en Chine. Mais cela dépendrait de la façon dont l'entreprise est structurée. En outre, les bénéfices réalisés dans divers pays étrangers seraient rapatriés au siège social à Montréal. Enfin, en ajoutant l'investissement étranger direct (IED), nous pourrions observer des flux d'investissement sortant (aussi appelés investissement direct du Canada à l'étranger), à mesure que des installations seraient construites ailleurs dans le monde et que de nouveaux investissements seraient faits en machines, matériel et autres facteurs. Si certaines parties de la chaîne de valeur sont confiées en sous-traitance à d'autres entreprises – par exemple, les services de

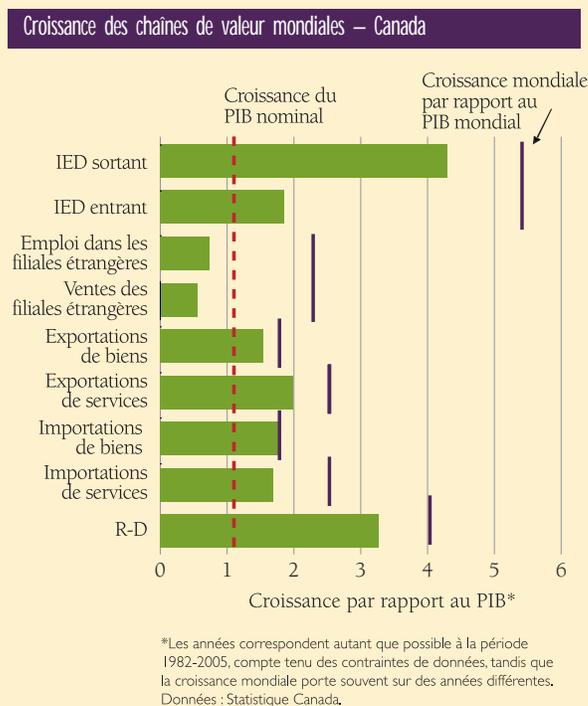
Croissance des chaînes de valeur mondiales – Monde



4 La date d'établissement est tirée de la version en ligne de l'Encyclopaedia Britannica.

5 *Ibidem*.

\* 1982 à 2005 pour les exportations et l'IED et de 1982 à 2004 pour les filiales étrangères et les redevances. Données : CNUCED, Rapport sur l'investissement dans le monde, et OMC.



TI en Inde seraient fournis par une société indienne plutôt que par une société canadienne – nous pourrions nous attendre à observer des paiements pour ces services, du siège social canadien au sous-traitant indien, et nous ne verrions aucun flux d'IED entre le Canada et l'Inde.

Ainsi, il peut être très difficile de mesurer les chaînes de valeur mondiales de façon globale, mais encore plus difficile d'évaluer où (et dans quelle mesure) un pays participe à ces chaînes. Il est donc utile d'employer diverses mesures pour tenter de saisir l'importance des chaînes de valeur mondiales pour l'économie. Plus loin dans l'étude, nous examinons plus en détail où le Canada s'inscrit dans ces chaînes de valeur mondiales et comment il se classe pour chacune des activités des chaînes de valeur.

La première figure présente un certain nombre de mesures qui illustrent la montée des chaînes de valeur à l'échelle mondiale. Nous prenons comme point de référence la croissance du PIB mondial – tout ce qui croît plus rapidement que le PIB devient graduellement plus important pour l'économie. Entre 1982

et 2005, le PIB mondial a progressé de 310 p. 100; en revanche, les exportations mondiales ont augmenté de 553 p. 100, tandis que les échanges de services commerciaux ont bondi de 779 p. 100 – plus de deux fois le rythme de croissance du PIB mondial<sup>6</sup>. Autre constat remarquable : les stocks d'IED sortant ont crû 5,4 fois plus rapidement que le PIB. Diverses mesures de la production des filiales étrangères ont aussi progressé à un rythme beaucoup plus rapide que le PIB, soulignant ainsi l'importance grandissante des filiales étrangères dans l'économie mondiale. Par ailleurs, les redevances et les droits de licences, un indicateur approximatif de l'internationalisation de la R-D et du savoir, ont augmenté plus de quatre fois plus rapidement que le taux de croissance du PIB<sup>7</sup>.

Globalement, on dénombrait 37 000 entreprises multinationales (EM), lesquelles possédaient au moins 170 000 filiales actives à l'étranger en 1990. En 2004, soit juste 14 ans plus tard, le nombre d'EM avait presque doublé, à 70 000, tandis que le nombre de filiales étrangères s'était multiplié par quatre pour atteindre 690 000. En outre, plus du quart des sociétés parentes et près de la moitié des filiales se trouvent aujourd'hui dans des pays en développement.

Les mêmes indicateurs pour le Canada révèlent que les chaînes de valeur mondiales jouent un rôle de plus en plus important au pays : tous, sauf les opérations des filiales canadiennes à l'étranger, affichent un taux de croissance plus élevé que le PIB nominal du Canada. À titre d'exemple, les exportations de biens ont progressé une fois et demie plus rapidement que le PIB, tandis que les services ont connu une expansion deux fois plus rapide et que les stocks d'IED sortant ont augmenté trois fois plus vite que le PIB. Mais systématiquement, la progression de ces indicateurs à l'échelon mondial a été encore plus rapide, ce qui incite à penser que même si le Canada participe aux chaînes de valeur mondiales, il n'y participe pas dans la même mesure que d'autres pays.

Même ces chiffres ne rendent pas pleinement compte de la montée des chaînes de valeur mondiales. L'IED peut être lié à l'implantation de succursales en vue de contourner des barrières tarifaires, ou assurer l'extraction de ressources, tout comme il peut porter sur des

6 Toutes les figures sont exprimées en dollars É.-U. nominaux.

7 À noter que les chiffres sur la croissance du PIB sont indexés indépendamment pour chaque facteur afin de tenir compte des différences dans les années couvertes par chacun des facteurs.

installations spécialisées qui sont intégrées à un système de production mondial. Le commerce peut être de nature classique – la production dans un pays étant destinée aux consommateurs d'un autre – ou peut porter sur des intrants intermédiaires. Certaines de ces questions seront examinées plus loin, mais d'autres devront être abordées ailleurs.

### L'incidence des chaînes de valeur mondiales

Dans les médias populaires, une bonne partie de l'attention a porté sur les effets de l'expansion des chaînes de valeur mondiales en termes de transfert d'emplois à l'étranger – la délocalisation, c'est-à-dire le fait de cesser une activité au pays pour la faire exécuter à l'étranger, souvent dans un pays à faibles salaires<sup>8</sup>. Chez certains, la crainte s'est renforcée devant la possibilité croissante que les activités exportées à l'étranger touchent des emplois du secteur des services, considérés auparavant comme non-commercialisables.

Les estimations relatives au nombre colossal d'emplois qui pourraient être ouverts à la mobilité internationale ont ainsi fait la manchette : Blinder (2006) a estimé que jusqu'à 41 millions d'emplois aux États-Unis pourraient être délocalisés. Le McKinsey Global Institute (2005) a situé ce chiffre à 160 millions d'emplois dans le monde. Van Welsum et Vivkery (2005) ont calculé que les postes susceptibles d'être touchés représentent 18,1 p. 100 de l'emploi total aux États-Unis, 19,2 p. 100 dans l'UE 15 et 18,6 p. 100 au Canada. Bardhan et Kroll (2003) ont suggéré que le nombre de postes visés pourrait être d'environ 15 millions dans le secteur des services aux États-Unis (11,7 p. 100 de l'emploi total en 2003). D'autres estimations élargissent la gamme à entre 10 et 21 p. 100 pour les États-Unis. Le lecteur est invité à consulter Kirkegaard (2007) pour un survol de ces estimations. Une autre façon d'interpréter ces estimations est d'y voir une limite supérieure au nombre de postes qui sont devenus échangeables, ou qui pourraient le devenir. Une distinction est faite ici entre les emplois nécessitant une présence matérielle, comme ceux de chauffeur de taxi, de serveur ou de médecin, et les emplois qui n'exigent pas une telle présence : analyste

financier ou programmeur, par exemple. Cela a ajouté aux craintes soulevées par la délocalisation, alors que plusieurs emplois jugés aujourd'hui délocalisables sont précisément ceux qui étaient auparavant tenus pour non mobiles. En outre, ces postes ont tendance à offrir une rémunération intéressante et sont comblés soit par des membres de la classe moyenne, jusque-là à l'abri des effets de la délocalisation, soit par des personnes déplacées du secteur manufacturier qui ont migré dans le passé vers ces professions.

Mais ces craintes ne semblent pas fondées pour l'essentiel. Une mise à jour d'une étude largement citée de Forester Research prédit qu'aux États-Unis, jusqu'à 3,4 millions de postes dans le secteur des services pourraient être délocalisés d'ici 2015<sup>9</sup>. Appliquant une procédure simple de mise à l'échelle et d'ajustement pour les différences de structure industrielle, on peut affirmer qu'au Canada, ce phénomène toucherait environ 240 000 emplois dans le secteur des services. Si ce nombre paraît élevé, il ne représente tout de même qu'environ 2 p. 100 de l'emploi dans le secteur des services aux États-Unis cette année-là (une proportion similaire au Canada).

Les données du Bureau of Labor Statistics des États-Unis indiquent que 3,9 p. 100 des licenciements collectifs au cours d'une année sont liés à des activités déplacées à l'étranger (non seulement des services, mais aussi des activités manufacturières). Ces 33 200 pertes d'emploi représentent une infime portion des 7,4 millions d'emplois disparus durant la même année pour toute une foule de raisons, et une part encore plus infime des 8 millions nouveaux emplois créés. Une estimation semblable a été faite pour l'UE, soit 4,5 p. 100<sup>10</sup>. Il importe aussi de noter que si le nombre absolu de licenciements attribuables à la délocalisation est limité, les personnes qui perdent leur emploi pour cette raison demeurent en chômage pendant plus longtemps en moyenne, et lorsqu'elles trouvent un nouveau travail, il est habituellement moins bien rémunéré.

Bien que les médias aient souvent insisté sur le défi que pose la montée des chaînes de valeur mondiales, à savoir le déplacement d'emplois à l'étranger par le

8 Pour une définition de la délocalisation et des termes connexes utilisés dans la présente étude, veuillez consulter l'Appendice Deux.

9 Tel que rapporté dans Levine, 2004.

10 Les données sur les États-Unis proviennent du Mass Layoff Program, du Bureau of Labor Statistics, qui consigne les cessations d'emploi touchant 50 employés ou plus. Les données pour l'UE sont tirées de *The European Restructuring Monitor*, rapportées dans Kirkegaard, 2007, « Offshoring, Outsourcing, and Production Relocation – Labour Market Effects in the OECD Countries and Developing Asia ».

biais de la délocalisation, les avantages du phénomène sont pour l'essentiel passés sous silence. Une vision du monde dans laquelle l'achat d'une activité à l'étranger équivaut à une perte d'emploi au Canada s'avère trop simpliste. Il faut plutôt voir dans cet achat un échange qui, comme toute autre forme de commerce, profitera aux deux parties.

Dans la plupart des cas, à mesure qu'une entreprise prend de l'expansion à l'étranger, elle développe aussi ses activités au pays. Des données américaines montrent que l'expansion des activités d'une multinationale à l'étranger entraîne souvent une hausse de l'emploi au pays<sup>11</sup>. Alors que l'emploi dans les filiales américaines à l'étranger augmentait de plus de 2 millions entre 1997 et 2004, l'emploi dans les sociétés parentes aux États-Unis a progressé de 1,5 million. Une expansion internationale permet aussi à l'entreprise de répartir ses coûts de R-D sur de plus gros volumes de ventes et, ainsi, d'investir davantage en R-D. Le fait de se trouver confrontée aux meilleurs sur le marché mondial l'oblige à être plus innovatrice et à transférer une partie de ces connaissances vers l'économie d'origine. Il a été démontré que les multinationales canadiennes étaient plus productives que les entreprises d'envergure nationales<sup>12</sup>. Enfin, les multinationales canadiennes rapatrient des bénéfices à leur siège social au Canada. En 2006, l'investissement direct du Canada à l'étranger a produit des rendements, lesquels ont été rapatriés au Canada à hauteur de 30,6 milliards de dollars, soit près de trois fois ce qu'ils étaient il y a dix ans.

Il est important également que les entreprises canadiennes, petites et grandes, tissent des liens avec des chaînes de valeur mondiales. Dans la section du rapport consacrée à la fabrication et aux services, nous examinons dans quelle mesure il en est ainsi; cependant, les avantages connexes sont évidents. En s'approvisionnant en intrants intermédiaires ou en services à l'étranger, les entreprises canadiennes peuvent accroître leur efficacité et survivre, sinon prendre de l'expansion dans un contexte mondial de plus en plus concurrentiel. Amiti et Wei (2006) ont ainsi constaté que la délocalisation des services dans le secteur manufacturier aux États-Unis s'est traduite par des gains de productivité de 11 p. 100, tout en n'ayant à peu près aucun effet sur le niveau d'emploi.

Une analyse avantages-coûts du McKinsey Global Institute (2003) a révélé que le pays d'accueil récolte un gain de 1,12 à 1,14 dollar pour chaque dollar d'activité délocalisée. Ainsi, il importe que les entreprises établies au Canada aient non seulement accès aux marchés étrangers, où elles peuvent écouler leurs biens et services, mais qu'elles puissent aussi importer des intrants intermédiaires et des services.

### Les facteurs responsables

En tentant de cerner les facteurs à l'origine du mouvement de mondialisation des chaînes de valeur, nous pourrions plus facilement comprendre pourquoi les chaînes de valeur mondiales prennent forme à ce moment précis, pourquoi on craint de plus en plus que la production se déplace vers des pays à faibles salaires – même s'il y a toujours eu des écarts significatifs dans les structures de coûts des pays – et si ces tendances persisteront ou non. Trois facteurs semblent expliquer l'essor des chaînes de valeur mondiales : 1) la baisse des coûts de transport, 2) l'amélioration des technologies de l'information et des communications (TIC) et 3) l'abaissement des barrières au commerce et à l'investissement international et l'adoption de politiques économiques favorables au marché. Nous aborderons plus en détail chacun de ces thèmes à tour de rôle.

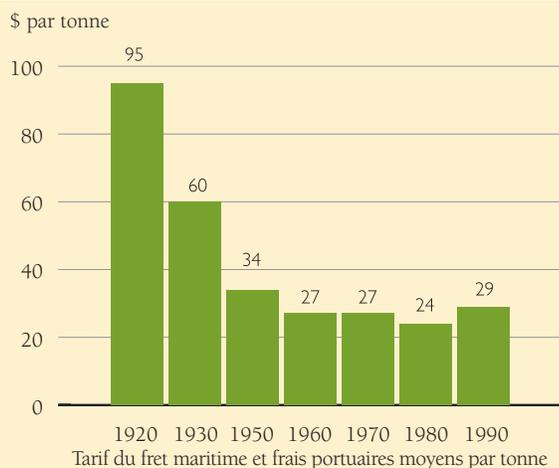
### La baisse des coûts de transport

La baisse des coûts de transport permet d'expédier des biens et services sur de plus grandes distances sans perte de compétitivité par rapport aux biens produits localement. Certains des avantages liés à de faibles coûts de production sont annulés par le coût du transport des intrants intermédiaires ou des biens finals à leur lieu de consommation. Les coûts de transport jouent un rôle important dans les économies d'agglomération – ils expliquent pourquoi les producteurs d'intrants intermédiaires ont tendance à s'établir près des utilisateurs de ces intrants. Le secteur de l'automobile dans le Sud de l'Ontario et dans le Centre-Ouest et le Nord-Est des États-Unis en est un exemple éloquent. À mesure que diminuent les coûts de transport, il devient moins intéressant de s'établir à proximité des fournisseurs ou des consommateurs, et l'on peut ainsi profiter des avantages qu'offre un établissement plus éloigné, toutes choses égales par ailleurs.

11 Un survol de ces données est présenté dans Mankiw et Swagel, 2006.

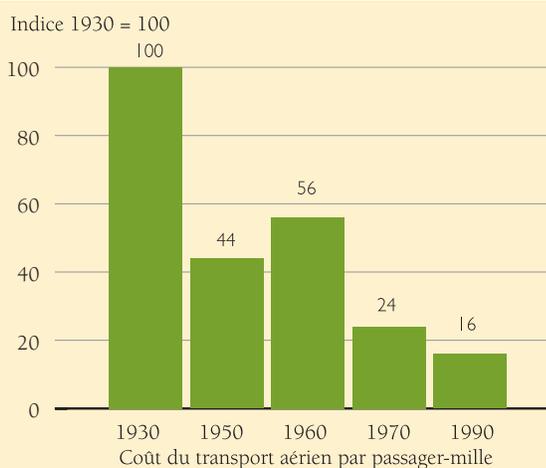
12 Baldwin et Gu, 2005.

Coût du transport aérien



Source : FMI, 1997.

Coût du fret maritime



Source : FMI, 1997, cité dans Acocella, 2005.

Dans le cas du Canada, le transport et l'entreposage représentent aujourd'hui 6,5 p. 100 du coût des facteurs entrant dans la fabrication des biens et services. C'est là une baisse par rapport au niveau de 10,3 p. 100 enregistré en 1963<sup>13</sup>. Pour les biens, la taille et le poids du produit par rapport à son prix influent sur le coût de transport et, partant, sur la distance qui peut séparer le client du lieu de production du bien en ne dérogeant pas au bon sens économique. Les produits légers et compacts peuvent être expédiés sur de plus grandes distances, au même coût, que les produits plus lourds et volumineux. Ainsi, en partie pour cette raison, l'industrie de l'électronique est l'une des plus mondialisées. Mais le coût de transport en termes de temps a aussi de l'importance. Il est coûteux de stocker et d'entreposer des produits. De nombreux produits sont périssables, par exemple les aliments qui risquent de se gâter, mais aussi les produits électroniques qui sont rapidement déclassés par les progrès de la technologie, ou encore les vêtements qui sont vulnérables à l'évolution rapide des tendances de la mode<sup>14</sup>.

La diminution des coûts de transport est aussi importante pour la mobilité des personnes que pour la livraison des services, la gestion d'entités commerciales éloignées, les rencontres entre collaborateurs

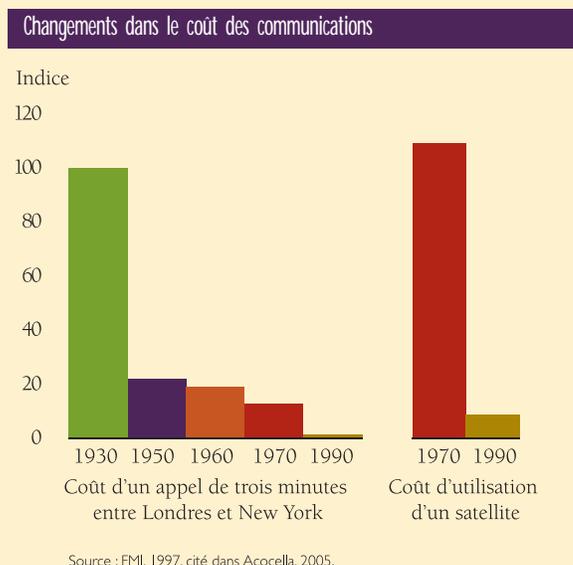
à des projets de R-D, le suivi auprès des fournisseurs ou encore la recherche d'investissements. Dans le cas du mouvement des personnes, c'est le coût global qui compte – le total du prix du billet, du temps de déplacement (dans les airs et sur terre) et la disponibilité de moyens de transport quand le besoin se présente (la fréquence des vols, par exemple).

La conteneurisation est le progrès le plus souvent cité en rapport avec le transport international des biens, mais les données montrant que cela s'est traduit par une réduction durable du coût de transport réel sont partagées. Les mesures directes du coût du transport océanique révèlent une diminution rapide jusqu'aux années 60, mais peu de mouvement, voire une légère augmentation, depuis. Le fait demeure que la conteneurisation est devenue une forme dominante de commerce maritime et qu'il doit y avoir une raison à cela. Aussi récemment que 1980, l'expédition par conteneur ne représentait que 21 p. 100 de toutes les expéditions maritimes. En 2000, la proportion atteignait 70 p. 100<sup>15</sup>. La réponse ne semble pas résider du côté des économies directes de coût, mais plutôt du temps économisé, pour le trajet lui-même et pour le processus de chargement-déchargement. On estime que le trajet océanique moyen d'une expédition internationale a diminué de moitié environ

13 Calculs de l'auteur à l'aide des tableaux entrées-sorties canadiens au niveau d'agrégation S, en excluant du total des intrants les impôts, les subventions et l'intrant travail.

14 Pour plus de détails sur le temps en tant que barrière au commerce, voir Hummels, 2001.

15 Rodrigue, J.-P., et coll., 2006, « The Geography of Transport Systems », Université Hofstra, Département d'économie et de géographie, disponible sur le site <http://people.hofstra.edu/geotrans>.



grâce à la conteneurisation, et qu'une telle économie de temps a contribué à la popularité croissante de ce mode de transport. On estime qu'à elle seule, l'amélioration des délais de transit équivaut à une réduction tarifaire variant entre 20 p. 100 et 5,2 p. 100<sup>16</sup>.

Une autre amélioration significative dans le transport international touche le transport aérien. Le coût du transport aérien a diminué considérablement, tant pour les marchandises que pour les passagers, reculant d'environ le tiers depuis les années 60. Ce que cette baisse de coût ne révèle pas, mais qui a une importance tout aussi grande, est la fréquence accrue des vols et des liaisons directes. Bien que le transport aérien soit encore sensiblement plus coûteux que le transport maritime, il est par contre plus rapide. Une autre démonstration de l'importance du temps dans le coût du commerce est le recours croissant au transport aérien dans les échanges commerciaux. Ainsi, plus du tiers des exportations américaines en valeur sont maintenant expédiées par voie aérienne, et ce chiffre passe à plus de la moitié si l'on exclut les exportations au Canada et au Mexique (où le transport terrestre est particulièrement important)<sup>17</sup>. Au

Canada, 31 p. 100 des exportations à destination de pays autres que les États-Unis se font par la voie des airs, ce qui représente à peu près le double du niveau observé il y a seulement dix ans.

Tout considéré, on estime que l'avènement de moyens de transport plus rapides (transport aérien et transport océanique plus rapide) équivaut à une réduction tarifaire sur les biens manufacturiers variant entre 32 p. 100 et 9 p. 100 de 1950 à 1998<sup>18</sup>.

### Amélioration des technologies de l'information et des communications (TIC)

Les améliorations qui ont marqué les communications – coût moins élevé, service plus fiable, accès accru à toutes les formes de communication, y compris la voix, la vidéo et les données – facilitent l'exercice d'un contrôle sur les opérations éloignées, la conclusion des transactions, l'accès à l'information et la coordination des activités. En outre, les progrès des TIC ont rendu possible le commerce de services qui auraient été considérés non commercialisables dans le passé, par exemple la programmation, la prestation de services financiers ou l'interprétation d'un rayon X par un radiologiste.

On a calculé que le coût moyen de traitement de l'information est passé de 75 dollars à moins d'un centième de cent par million d'opérations entre 1960 et 1990. Par ailleurs, le coût d'un appel téléphonique de trois minutes entre New York et Londres a chuté de 245 dollars en 1930 à moins de 50 dollars en 1960, à 3 dollars en 1990 et à environ 35 cents en 1999 (tous exprimés aux prix de 1990)<sup>19</sup>.

Ces chiffres ne révèlent que la pointe de l'iceberg pour ce qui est de saisir l'effet de transformation des progrès technologiques sur les échanges commerciaux. À titre d'exemple, la normalisation des formats de logiciels permet aujourd'hui à un ingénieur se trouvant en Russie de collaborer à la production d'un dessin technique avec un collègue de Winnipeg, mais aucune statistique ne peut saisir de façon adéquate cette innovation.

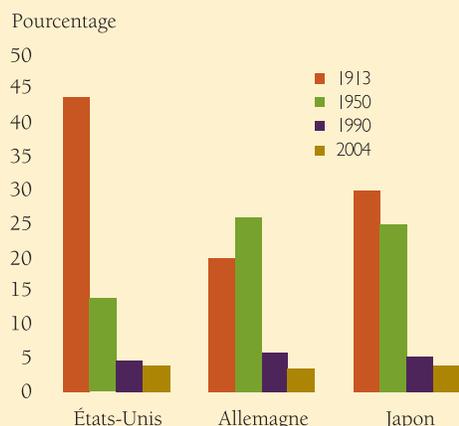
16 Pour une analyse plus détaillée des tendances des tarifs d'expédition internationaux, voir Hummels, 1999.

17 Hummels, 2001.

18 *Ibidem*.

19 ONU, *Rapport sur le développement humain*, 1999.

## Droits de douane en pourcentage de la valeur des biens manufacturés



Sources : CNUCED, 1994, et OMC, 2004, cités dans Acocella, 2005.

### Réduction des barrières au commerce et à l'investissement international et adoption de politiques économiques favorables au marché

Le GATT a été créé par 23 pays en 1948 et comptait 128 membres au moment de devenir l'OMC, en 1995. Depuis, le nombre de membres a atteint 150. Il existe aujourd'hui plus de 300 accords commerciaux bilatéraux et régionaux, contre seulement 120 en 1995. Le nombre de traités bilatéraux en matière d'investissement a augmenté encore plus rapidement, passant de 385 en 1989 à 1 857 en 1999, et à plus de 2 500 en 2006<sup>20</sup>. Les taux tarifaires moyens entre les pays de l'OCDE ont dégringolé, passant d'environ 40 p. 100 au lendemain de la Seconde Guerre mondiale à environ 4 p. 100 en 1993<sup>21</sup>. Mais toutes les réductions de barrières au commerce ou à la circulation des capitaux ne sont pas survenues au moment de joindre les rangs de l'OMC ou de conclure un accord bilatéral de libre-échange ou d'investissement. Une bonne partie de ces baisses s'est faite unilatéralement, notamment dans plusieurs pays en développement qui étaient conscient qu'une telle libéralisation serait bonne pour l'économie locale. En 1997, l'Inde avait déjà abaissé son taux tarifaire moyen à 30 p. 100, alors qu'il était de 82 p. 100 en 1990; le Brésil a réduit son taux tarifaire moyen de 25 p. 100 en 1991 à 12 p. 100 en 1997, tandis que la Chine l'a ramené de 43 p.

100 en 1992 à 18 p. 100 en 1997<sup>22</sup>. Qui plus est, non seulement les obstacles au commerce et à l'investissement international sont-ils tombés, mais d'autres réformes favorables au marché ont été mises en place. Dans certains cas, il y a eu l'effondrement du communisme; dans d'autres, des réformes axées sur le marché au sein du régime communiste; dans d'autres cas encore, il y a eu réforme des politiques internes, en délaissant les mesures de substitution des importations pour embrasser des politiques d'expansion tournées vers l'extérieur.

### La fabrication

À la fin de 2006, le secteur manufacturier employait un peu plus de 1,8 million de Canadiens, soit 12,8 p. 100 de l'emploi total au Canada. La part du PIB détenue par le secteur manufacturier était légèrement supérieure à 15,9 p. 100, reflétant une productivité et une rémunération supérieures à la moyenne nationale dans la fabrication. Le salaire manufacturier moyen atteignait 45 000 dollars, comparativement à une rémunération moyenne de 35 000 dollars pour l'ensemble des industries. Au Canada, comme dans la plupart des pays avancés, la part du PIB et de l'emploi du secteur manufacturier régresse depuis assez longtemps, bien que la valeur de la production manufacturière soit demeurée relativement stable. Une partie de ce déclin relatif découle de l'impartition des services – des services autrefois considérés comme faisant partie de la fabrication et qui sont maintenant produits par des entreprises distinctes, et donc classés comme appartenant au secteur des services. En outre, les consommateurs de la plupart des pays avancés consomment une plus grande part de services en comparaison des produits manufacturés. Les autres grands facteurs ayant contribué à cette tendance sont la hausse de la productivité manufacturière, qui a permis de maintenir la production élevée en employant moins de gens et, enfin, le déplacement des activités manufacturières vers l'étranger.

La part du secteur manufacturier dans l'économie canadienne a enregistré une reprise de courte durée dans les années 90, touchant un sommet de 19,0 p. 100 en 2000 sous l'effet de l'ALE Canada-États-Unis et de la dépréciation de la monnaie<sup>23</sup>. Plus

20 CNUCED, *Rapport sur l'investissement dans le monde, 2006*.

21 « The Road to Cancun ». OECD in Washington, no 45, juillet 2003.

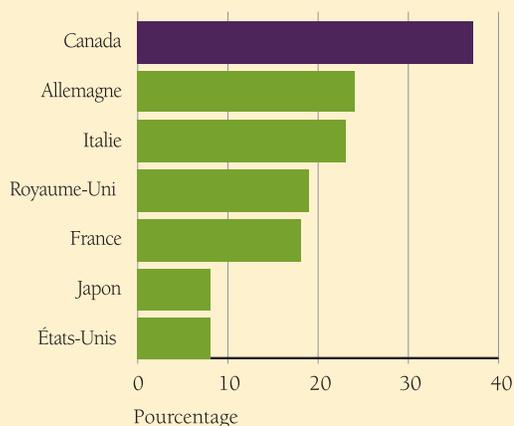
22 ONU, *Rapport sur le développement humain*, « La mondialisation à visage humain », 1999.

23 Pour plus de détails sur ce point, voir Curtis et Sydor, 2005.

récemment, le secteur manufacturier canadien a traversé des années difficiles. L'emploi manufacturier au Canada a fléchi de 11,8 p. 100 (244 000 emplois) depuis son sommet de novembre 2000, bien que la production réelle ait beaucoup moins diminué, cédant seulement 2,7 p. 100 entre 2000 et 2006. Durant cette période, les exportations manufacturières canadiennes ont reculé de 3,6 milliards de dollars en termes nominaux, tandis que les importations augmentaient de 22,4 milliards de dollars. Les facteurs qui ont dicté ce déplacement des exportations vers les importations sont notamment la forte appréciation du dollar canadien (passé de 0,64 dollar É.U. en 2002 à 0,88 dollar É.U. en 2006, un gain de 38,5 p. 100) et la restructuration du secteur de l'automobile. Les exportations canadiennes de voitures et de pièces étaient en baisse de 13,4 milliards de dollars, ce qui signifie qu'à l'exclusion de ce secteur, les exportations manufacturières auraient progressé de 9,8 milliards de dollars. Cependant, en raison de l'essor qu'a connu la fabrication au cours des années 90, le déclin actuel du secteur manufacturier laisse tout de même le Canada avec une part plus élevée d'activités manufacturières dans le PIB que plusieurs autres économies développées (et une part plus faible pour les services, un point sur lequel nous reviendrons en détail plus loin).

Bien qu'une partie de ce repli puisse être attribuée à la délocalisation d'activités manufacturières, il est probable que ce facteur n'ait joué qu'un rôle modeste. En 2003, la dernière année pour laquelle des données sont disponibles, le déficit commercial au poste des produits manufacturés ne représentait que deux et deux dixièmes de un pour cent de la production manufacturière canadienne. Ainsi, même si le déficit commercial avait plus que doublé en 2006, il demeurerait minime en comparaison de la production totale de l'industrie. En outre, une enquête récente des Manufacturiers et exportateurs du Canada a fait ressortir que l'un des problèmes les plus sérieux auxquels font face les fabricants est la pénurie de travailleurs qualifiés<sup>24</sup>. Cela incite à penser que non seulement les emplois manufacturiers hautement qualifiés ne quittent pas le Canada, mais il semble y avoir une demande excédentaire dans ce domaine à l'heure actuelle.

Ratio des intrants importés à l'impartition sur le marché intérieur (pays du G7)



Source : OECD, 2006.

### Les fabricants canadiens s'approvisionnent-ils sur le marché international?

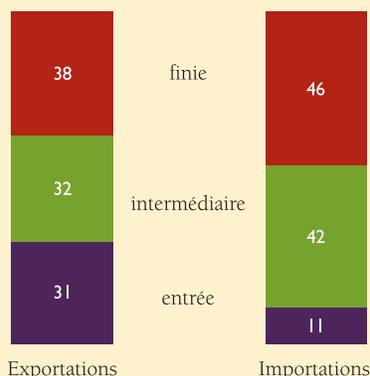
Une préoccupation exprimée est que les entreprises canadiennes ne profitent pas de l'essor des chaînes de valeur mondiales en s'approvisionnant sur le marché international. On fait valoir qu'en se procurant à l'étranger certains intrants intermédiaires, les manufacturiers canadiens pourraient devenir plus concurrentiels et développer d'autres activités à valeur élevée au Canada.

Pour étayer l'argument voulant que les entreprises canadiennes n'achètent pas à l'étranger, en 2002 – l'année la plus récente pour laquelle des données comparables sont disponibles – il y avait environ 44 500 établissements exportant des biens à l'étranger, mais près de 64 200 établissements important des biens, un nombre près de 50 p. 100 plus élevé. Cependant, beaucoup de ces importateurs sont des détaillants ou des grossistes qui importent des biens finals, et seulement 16 700 étaient des manufacturiers – qui avaient une probabilité beaucoup plus élevée d'importer des intrants intermédiaires. Cela se compare à environ 20 800 manufacturiers exportateurs.

En revanche, 37 p. 100 des intrants intermédiaires utilisés au Canada en 2003 étaient importés. Cela place le Canada dans le tiers supérieur des pays de

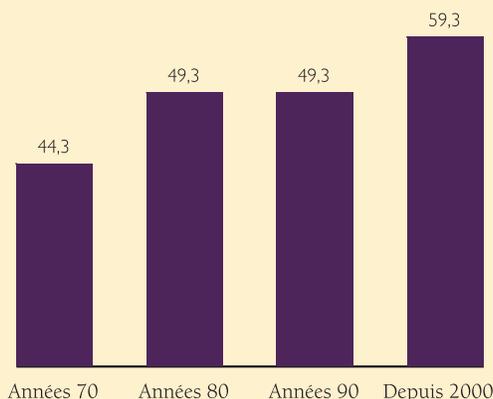
<sup>24</sup> Magazine 20/20, mai-juin 2007.

Étape du commerce canadien du point de vue de l'importateur\* (pourcentage)



\* Les 25 principaux biens échangés en 2005, en excluant les effets de prix.  
 Source : Conference Board du Canada, *Canada's Changing Role in Global Supply Chains*, mars 2007.

Part moyenne du commerce intégré verticalement avec les États-Unis



Source : Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, « La portée et la signification des échanges intra-industrie dans le commerce de marchandises Canada-États-Unis », *Septième Rapport annuel sur le commerce international du Canada : le point sur le commerce 2006*.

l'OCDE et au premier rang des pays du G7 quant au ratio des intrants importés aux intrants acquis sur le marché intérieur<sup>25</sup>. Cette observation est appuyée par les résultats de Baldwin et Gu (2007), qui montrent que la composante étrangère des intrants matériels au Canada a plus que doublé sur la période 1961-2003. On peut donc en conclure que, si les entreprises établies au Canada profitent des occasions d'approvisionnement du marché international pour demeurer concurrentielles, il se peut que les entreprises de plus petite taille ne participent pas autant que les grandes entreprises de propriété canadienne ou étrangère opérant au Canada.

### Où les fabricants canadiens s'insèrent-ils dans les chaînes de valeur mondiales?

Une façon de répondre à cette question est d'examiner ce que le Canada importe et exporte dans l'optique de l'autre pays. Fait peu étonnant, une part élevée des exportations canadiennes est constituée de biens de premier niveau, c'est-à-dire des biens non transformés comme les ressources et les biens à base de ressources. Si l'on exclut les biens de premier niveau, le Canada montre une proportion un peu plus élevée de produits finis que de biens intermédiaires dans les exportations restantes. Du côté des importations, les biens de premier niveau occupent une place relativement limitée, tandis que les biens finis représentent une part légèrement plus élevée que les biens

intermédiaires. Comme environ la moitié des échanges du Canada (exportations et importations) hors de la catégorie des biens de premier niveau consiste en produits finis, il est difficile de savoir si cela est élevé en comparaison des autres pays et de dire si le Canada participe ou non aux chaînes de valeur mondiales. En outre, l'interprétation de ces données est risquée, puisqu'une part croissante du commerce mondial porte sur des produits différenciés, ce qui signifie qu'il n'est pas exceptionnel que le Canada importe des pièces de voiture pour ensuite exporter des voitures, et aussi importer des voitures d'autres marques. Il est aussi difficile de dire, à partir de ces renseignements, si le Canada se spécialise dans la production d'intrants intermédiaires ou dans l'assemblage de produits finis.

Une mesure qui pourrait nous éclairer davantage sur cette tendance est le commerce verticalement intégré, c'est-à-dire le commerce au sein d'une industrie portant sur différentes étapes de la production, comme l'importation de pièces de voiture et l'exportation de véhicules assemblés. La proportion du commerce canado-américain qui est intégrée verticalement a augmenté au cours des deux dernières décennies et représente aujourd'hui plus de la moitié du commerce canadien, ce qui signifie que le Canada importe des biens intermédiaires pour ensuite exporter des produits plus finis, ou vice-versa. Cette observation

25 OCDE, « Draft Synthesis Report on Global Value Chains », 2006.

### Part des avoirs des filiales manufacturières américaines détenue par le Canada



Données : États-Unis, Bureau of Economic Analysis.

appuie fortement l'hypothèse selon laquelle le Canada participe activement aux chaînes de valeur mondiales tout en accroissant l'importance de ces chaînes pour l'économie canadienne<sup>26</sup>.

On a aussi affirmé que la dépendance des exportations canadiennes, et en particulier du secteur manufacturier, à l'égard du marché américain avait été exagérée parce que les exportateurs canadiens vendent à des multinationales américaines qui exportent ensuite vers de nombreuses autres destinations. Il n'existe pas de données sur la part des exportations canadiennes aux États-Unis représentant des ventes à des multinationales américaines, qui peuvent elles-mêmes réexporter des produits au Canada ou vers les marchés étrangers. Cependant, nous savons que 34 p. 100 du commerce Canada-États-Unis est constitué d'échanges intra-firme, c'est-à-dire entre des divisions de la même entreprise opérant de part et d'autre de la frontière. En outre, 58,9 milliards de dollars É. U. d'importations de biens aux États-Unis proviennent de filiales américaines au Canada qui vendent des produits à leur société mère. En appliquant le même ratio aux achats totaux faits par les sociétés mères aux États-Unis (en tenant compte des achats auprès d'entreprises non affiliées), on peut faire valoir qu'une tranche supplémentaire de 70 milliards de dollars É. U. d'importations de biens aux États-

Unis en provenance du Canada représente des achats faits par des multinationales américaines auprès d'entreprises non affiliées au Canada – essentiellement, la moitié des importations américaines du Canada représente des expéditions de filiales américaines au Canada à la société mère (dans une proportion de 45,6 p. 100) ou des expéditions de biens d'entreprises canadiennes non affiliées à des multinationales américaines (dans une proportion de 54,4 p. 100)<sup>27</sup>.

### Le Canada en tant que destination concurrentielle pour la fabrication dans le monde

Comme nous le faisons valoir dans ce rapport, l'enjeu le plus important associé à l'essor des chaînes de valeur mondiales pour le Canada est de réussir à attirer et à conserver des activités à valeur élevée au Canada. Au moment où les tâches deviennent plus mobiles à l'échelle internationale, la concurrence venant de l'extérieur pour attirer ces activités augmentera et de légères différences dans le contexte économique pourraient avoir une importance croissante.

Pour l'ensemble du secteur manufacturier, le tableau est partagé. Comme nous l'avons déjà indiqué, l'économie canadienne affiche toujours une part d'activités manufacturières supérieure à celle de la plupart des autres pays avancés, mais néanmoins inférieure à certains pays, comme l'Allemagne. En outre, même si le secteur manufacturier au Canada a progressé en proportion de l'économie durant les années 90, sous l'impulsion de l'ALE Canada-États-Unis, de l'ALENA et de la baisse du dollar canadien, il éprouve des difficultés depuis quelques années.

Les excédents ou les déficits commerciaux peuvent nous instruire sur la nature de l'avantage comparatif d'un pays. Le Canada a généralement enregistré de légers déficits dans ses échanges manufacturiers durant les années 90 et au début des années 2000, inscrivant des excédents seulement en 1995 et 1996. Depuis 2002, année où le dollar canadien a commencé à s'apprécier, le déficit du commerce des produits manufacturés du Canada a généralement augmenté. En 2006, il a touché un sommet récent à 27,8 milliards de dollars, soit un peu moins de 9 p. 100 des

26 « La portée de la signification des échanges intra-industrie dans le commerce de marchandises Canada-États-Unis », encadré B, *Septième rapport annuel sur le commerce international du Canada – Le point sur le commerce, 2006*, Affaires étrangères et Commerce international Canada.

27 Ces calculs sont très approximatifs et devraient être interprétés avec prudence.

exportations manufacturières. Mais ce chiffre dissimule beaucoup d'information. Le Canada enregistre des excédents commerciaux enviables dans plusieurs industries manufacturières, certaines liées à la transformation des ressources mais d'autres fabriquant des produits de haute technologie.

Dans l'ensemble, le Canada a eu beaucoup de succès pour ce qui est d'attirer des installations manufacturières de l'étranger. Environ la moitié du secteur, mesurée par les avoirs ou les revenus, est constituée de producteurs étrangers. Le Canada a réussi à obtenir encore plus d'investissements des États-Unis, le plus gros investisseur au pays. La part des installations manufacturières des multinationales américaines au Canada, mesurée en fonction des avoirs, est passée de 11,7 p. 100 en 1997 à 14,5 p. 100 en 2004, ce qui voudrait dire que le Canada demeure une destination attrayante pour l'investissement manufacturier.

### Les services

Pour plusieurs, la préoccupation la plus sérieuse que pose l'expansion des chaînes de valeur mondiales est la délocalisation des services. Si l'on considère depuis longtemps que les activités manufacturières se prêtent au commerce, on a souvent soutenu que toute perte d'emploi manufacturier serait largement compensée par des emplois de meilleure qualité, plus propres et mieux payés dans le secteur des services. Mais d'où viendront les emplois si ces tâches peuvent être effectuées aussi bien dans un pays à faible coût?

Comme nous l'avons indiqué dans une section antérieure, les estimations du nombre d'emplois du secteur des services qui pourraient être délocalisables varient beaucoup, mais certaines sont très élevées. Une autre préoccupation a trait au fait qu'un nombre significatif des postes jugés depuis peu délocalisables sont considérés comme des emplois bien rémunérés et modérément spécialisés.

La possibilité que des marchés émergents, où les taux de salaire sont beaucoup plus bas, rivalisent pour l'obtention de ces postes est au centre des pré-

occupations. Une étude situe le nombre de jeunes professionnels dans les pays en développement à 33 millions<sup>28</sup>. Cela se compare à environ 15 millions dans les pays à salaires élevés. Si l'on inclut le personnel de soutien, les médecins et les infirmières de tous les groupes professionnels, le chiffre passe à 392,8 millions dans les pays à faibles salaires et à 181,3 millions dans les pays à salaires élevés<sup>29</sup>. Mais tous les travailleurs qualifiés ne sont pas de même qualité. Selon une autre estimation, seulement 13 p. 100 environ de ces personnes offriraient un niveau de qualité suffisant pour travailler au service d'une multinationale d'envergure mondiale dans leur domaine de compétence. Utilisant une mesure plus générale des personnes qui possèdent un diplôme universitaire, le nombre possible de travailleurs qualifiés en Chine s'établit à 930 000 et, en Inde, à 750 000, comparativement à 1,5 million dans l'UE, 1,3 million aux États-Unis et 129 000 au Canada<sup>30</sup>.

### Dans quelle mesure y a-t-il délocalisation des services au Canada?

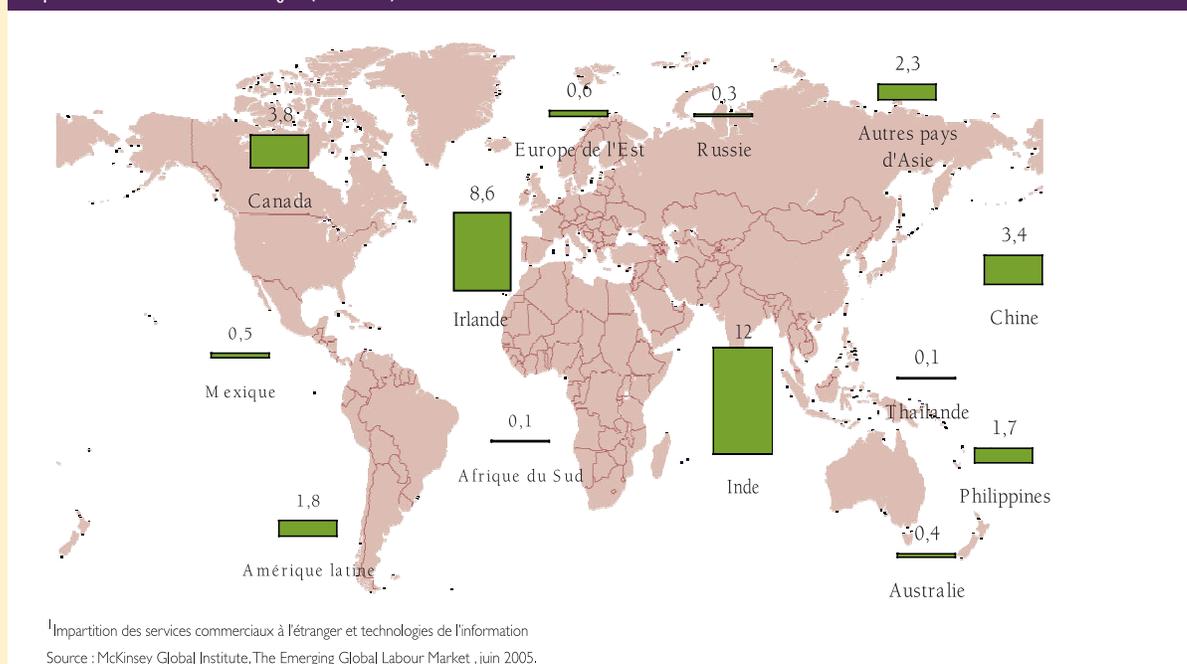
Le Canada enregistre actuellement un important déficit dans son commerce des services qui, dans une certaine mesure, pourrait être interprété comme une forme de délocalisation des services. Cependant, à l'instar du secteur manufacturier, ce déficit est minuscule en comparaison avec la production totale du secteur, ce qui permet de penser que la délocalisation des services n'a eu jusqu'ici qu'une incidence minimale sur l'emploi au Canada. En 2005, le Canada a exporté des services commerciaux pour une valeur de 35,1 milliards de dollars, tandis que les importations de services ont atteint 37,9 milliards de dollars, entraînant un déficit de 2,8 milliards de dollars dans les échanges de services commerciaux. Le Canada affiche de modestes excédents dans les services d'informatique et d'information (1,6 milliard de dollars) et les services de gestion (0,2 milliard de dollars), les deux catégories de services commerciaux le plus étroitement associées au phénomène de la délocalisation. En outre, 88 p. 100 des importations de services commerciaux au Canada provenaient de pays riches –

28 Les jeunes professionnels englobent les ingénieurs, les spécialistes du domaine de la finance et de la comptabilité, les analystes, les chercheurs en science de la vie et les professionnels généralistes qui possèdent une formation universitaire et jusqu'à sept ans d'expérience.

29 Selon un échantillon de 28 pays à faibles salaires et de 8 pays à salaires élevés. McKinsey Global Institute, *The Emerging Global Labour Market*, 2005.

30 États-Unis, National Science Foundation, 2007.

Impartition de services à l'étranger (ISCE et TI)<sup>1</sup> milliards de dollars É.-U., 2003



le Canada enregistrait un excédent commercial notable de 3,1 milliards de dollars avec les pays à faibles salaires en 2004, la dernière année pour laquelle des données sont disponibles. Les échanges de services commerciaux du Canada avec l'Inde représentaient seulement un cinquième de un pour cent des importations totales de services commerciaux du Canada. Qui plus est, le Canada avait un excédent de 37 millions de dollars avec l'Inde, équivalant à près de la moitié des importations en provenance de ce pays en 2004. Tout ce que l'on peut dire est que les importations de services commerciaux indiens au Canada ont crû rapidement au cours des dernières années, ayant plus que triplé depuis 1999 et augmenté de 73 p. 100 de 2003 à 2004. L'étude récente de Morissette et Johnson (2007) corrobore une telle interprétation. Les auteurs ont constaté qu'à l'exception des emplois de soutien administratif, rien n'indique que les postes les plus vulnérables à la délocalisation aient enregistré une croissance plus faible de l'emploi. Entre 2000 et 2006, l'emploi dans les professions susceptibles d'être touchées par la délocalisation des services a progressé de 1,8 p. 100

l'an, en moyenne. L'emploi dans les autres professions a augmenté au même rythme<sup>31</sup>.

Dans le cas des postes de soutien administratif, les auteurs concluent que les pertes sont survenues trop tôt et dans des secteurs qui risquent peu d'être vulnérables à la délocalisation. Ainsi, ils n'ont probablement aucun lien avec ce phénomène.

Baldwin et Gu (2007) ont perçu une tendance à l'accroissement de l'impartition des services (remplacer ce qui était auparavant exécuté à l'interne) entre 1961 et 2003 dans le secteur manufacturier, mais cette tendance est encore plus prononcée dans le secteur des services. En outre, une part croissante de ces achats provenait de l'extérieur du pays (délocalisation). La part des importations d'intrants de services a presque triplé au cours de cette période. Les auteurs ont aussi observé que la délocalisation des services est associée à un mouvement vers les activités à plus grande valeur ajoutée au Canada, mais n'a pas eu d'effet favorable sur l'emploi dans les services.

Comme dans le secteur manufacturier, on se préoccupe aussi du fait que les entreprises canadiennes ne tirent pas pleinement parti des occasions qu'offre la

<sup>31</sup> Morissette et Johnson, 2007.

capacité de déplacer certaines tâches vers des régions à faible coût. À titre d'exemple, on a constaté qu'une augmentation d'un point de pourcentage de la délocalisation dans le secteur des services entraînait une hausse de 0,43 à 0,57 point de pourcentage de la productivité du travail<sup>32</sup>.

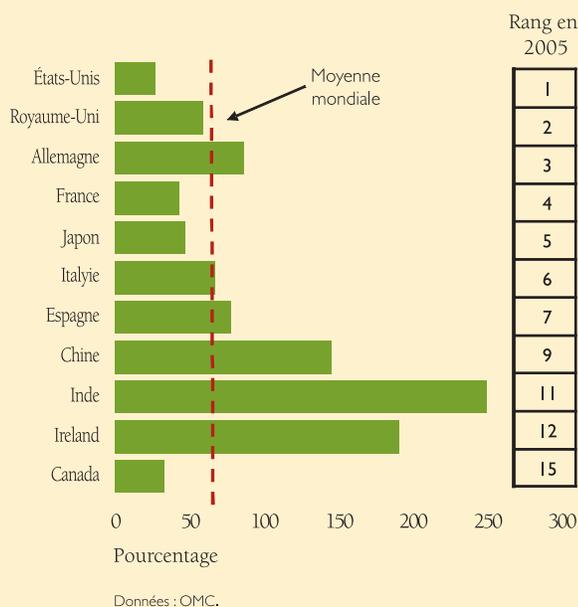
Comme on pouvait s'y attendre, l'impartition a eu une incidence positive sur les salaires des travailleurs non affectés à la production, sur les salaires des travailleurs qualifiés et sur l'emploi de la main-d'œuvre qualifiée<sup>33</sup>.

### Le Canada en tant que destination de la délocalisation des services (impartition venant de l'étranger)

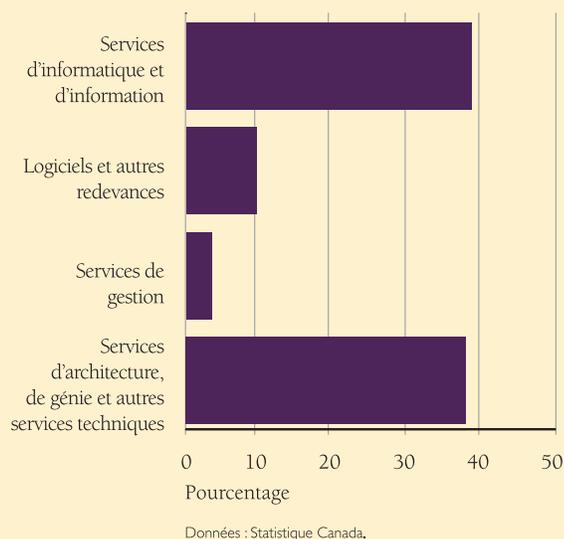
On a affirmé que le Canada était un bénéficiaire net de la délocalisation des services. Une étude du McKinsey Global Institute (2005) a classé le Canada au troisième rang dans le monde, derrière l'Inde et l'Irlande, en termes de destination des services délocalisés. Mais cela semble porter surtout sur des centres d'appel de premier niveau plutôt que sur des services de TI hautement spécialisée. Si le Canada représentait 11 p. 100 des nouveaux centres d'appel, il ne comptait que pour 2 p. 100 des centres de technologie de l'information à haute valeur ajoutée<sup>34</sup>. En utilisant à nouveau les soldes commerciaux comme indicateur de l'avantage comparatif, on peut opposer à cela que le Canada enregistre des excédents commerciaux appréciables dans plusieurs catégories de services commerciaux parmi les plus étroitement associées à la délocalisation des services. Ainsi, le Canada a exporté près de 40 p. 100 plus de services d'informatique et d'information et de services d'architecture, de génie et d'autres services techniques qu'il n'en a importés en 2005.

Cependant, le Canada semble accuser un certain retard dans l'évolution vers une économie de services de façon générale. La part des services dans l'ensemble de l'économie est l'une des plus faibles des pays du G7. Et même si le Canada se classe au neuvième rang dans le monde pour ses exportations de marchandises, il n'arrivait qu'au quinzième rang pour les exportations de services en 2005. Ce classement est loin derrière celui de nombreux pays de plus petite taille,

Croissance des exportations de services (2000-2005)



Excédent commercial en pourcentage des exportations (2005)



comme les Pays-Bas, l'Irlande, la Belgique et l'Autriche, et représentait le second plus bas taux de croissance parmi les quinze premiers pays, un indice que le

32 Amity et Wei, 2004b.

33 Feenstra et Hanson, 1999; Hijzen, Gorg et Hine, 2003; et Egger et Egger, 2001, respectivement.

34 Trefler, 2006-01.

Canada prendra encore plus de retard si la tendance se maintient. Le Canada attire aussi moins d'investissement dans les services spécialisés par rapport à la taille du secteur. Alors que les entreprises sous contrôle étranger représentent plus de 50 p. 100 des avoirs du secteur manufacturier, elles ne comptent que pour 15,5 p. 100 des entreprises de services professionnels, scientifiques et techniques.

Pour résumer, la délocalisation des services bien rémunérés vers les pays à faibles salaires ne constitue pas un enjeu à l'heure actuelle pour le Canada, et même si ce phénomène progresse rapidement, il demeurera limité dans sa portée pour quelque temps encore. La question plus générale qui se pose pour le Canada est peut-être de savoir pourquoi il n'est pas un acteur plus important sur la scène mondiale dans les industries de services à haute valeur et à forte concentration de savoir, et comment il pourrait devenir une destination de choix à partir de laquelle exporter ces services sur le marché mondial.

### La recherche-développement (R-D)

La recherche-développement (R-D) est l'une des activités économiques les plus convoitées. L'innovation est la seule méthode par laquelle un pays peut aspirer

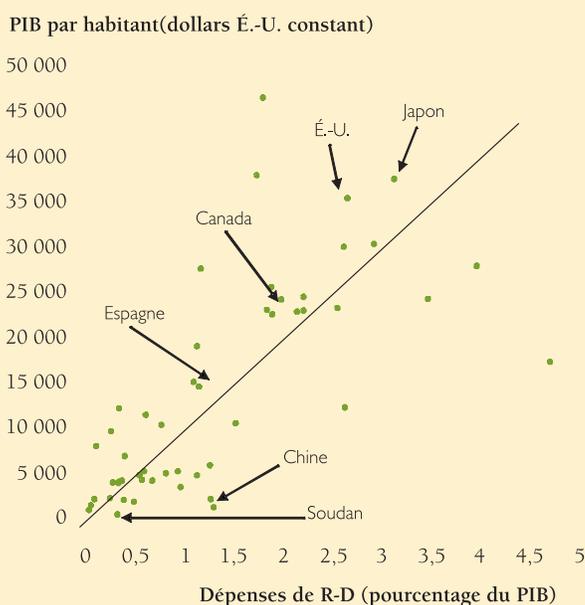
à plus long terme à un meilleur niveau de vie pour ses citoyens. S'il est possible de faire travailler plus de gens, de les faire travailler de plus longues heures ou de leur donner plus de machines pour faire leur travail, on ne pourra progresser ainsi que pour un temps. Ce n'est qu'en trouvant de nouvelles méthodes de travail, en apportant des améliorations aux machines et en enrichissant les connaissances humaines, tout en faisant des percées dans tous les domaines – des produits électroniques ménagers, aux médicaments permettant de sauver des vies et aux technologies environnementales – qu'une société pourra améliorer constamment son niveau de vie.

En outre, les emplois en R-D sont perçus comme assez bien rémunérés, fournissant du travail à des personnes hautement qualifiées, procurant des retombées à la collectivité avoisinante et suscitant un niveau encore plus élevé de R-D. À titre d'exemple, la ville d'Ottawa profite non seulement des établissements de recherche gouvernementaux et des grandes entreprises qui ont choisi d'y établir leurs activités de R-D, mais aussi de toutes les petites entreprises – et celles qui ont grandi depuis – favorisées par cet investissement initial. Selon Research Infosource, 27 des 100 plus grandes entreprises en termes de dépenses de R-D au Canada sont basées à Ottawa, tandis que 27 p. 100 des dépenses totales de R-D de ces 100 entreprises se font dans la région d'Ottawa. En effectuant de la R-D et en mettant au point de nouveaux produits ou services, une entreprise exerce par ailleurs un plus grand pouvoir sur les prix, ce qui lui permet de réinvestir ses bénéfices dans l'économie locale plutôt que de simplement rivaliser au niveau des prix. Cet aspect prend plus d'importance alors qu'un nombre croissant d'activités deviennent banalisées.

Tous les pays reconnaissent l'importance de la R-D pour maintenir et faire progresser leur niveau de vie. Il n'est donc pas étonnant qu'ils rivalisent de plus en plus pour attirer des activités de R-D. À l'instar de beaucoup d'autres secteurs d'activité, les marchés émergents sont de plus en plus présentes dans ce secteur.

Mais la mobilité des activités de R-D augmente parallèlement à celle des autres étapes de la chaîne de valeur. Alors que, dans le passé, ces fonctions auraient été situées à proximité du siège social de l'entreprise à cause de la nature complexe et tactile des activités de

#### Dépenses de R-D et niveau de vie



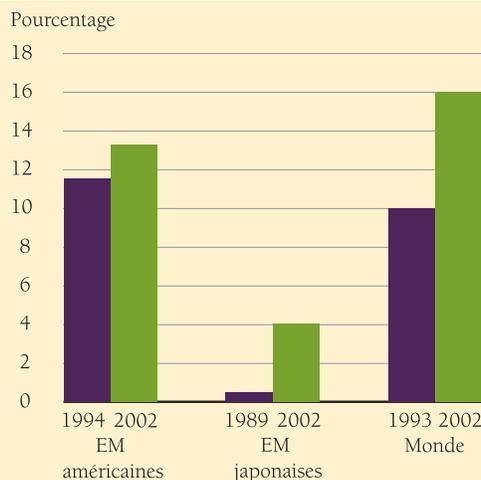
Données pour 2004.  
Source : Calculs du Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada, à l'aide de données tirées de la Base de données sur les indicateurs du développement dans le monde, de l'ONU.

R-D et du besoin pour les chercheurs d'avoir des contacts directs, cela est aujourd'hui moins nécessaire. Les choses ont évolué ainsi pour diverses raisons, dont certaines sont liées aux facteurs mêmes qui influent sur d'autres fonctions, par exemple les progrès technologiques qui facilitent les communications à distance à plus bas coût. Après tout, Internet a d'abord été adopté par les chercheurs pour communiquer et coordonner leurs travaux. Les logiciels normalisés permettent à un ingénieur de consulter et de modifier un dossier produit par un collègue à l'autre bout de la planète, ouvrant la possibilité à des travaux de R-D en continu. Même des progrès en apparence sans lien, par exemple la libéralisation du transport aérien qui a permis un plus grand nombre de liaisons directes à moindre coût, facilitent les communications et l'exercice d'un contrôle. Qui plus est, alors que les entreprises font face à la concurrence, elles doivent rechercher des méthodes leur permettant d'améliorer leur efficacité et d'accroître la valeur de l'ensemble de leurs fonctions, y compris la R-D, ce qui les amène à envisager de déplacer ces fonctions pour avoir accès à des compétences spécialisées, réduire leurs coûts, ou pour d'autres raisons.

Ainsi, les entreprises multinationales allemandes ont établi un plus grand nombre de centres de R-D hors de l'Allemagne durant les années 90 qu'au cours des 50 années précédentes<sup>35</sup>. Les multinationales dépensent plus en R-D, tant dans leur pays d'origine qu'à l'étranger, mais leurs dépenses hors du pays d'origine ont augmenté deux fois plus rapidement. En moyenne, 16 p. 100 des dépenses de R-D des entreprises multinationales ont eu lieu hors du pays d'origine en 2002, en hausse par rapport au niveau de seulement 10 p. 100 observé en 1993. La proportion des dépenses de R-D des multinationales américaines hors des États-Unis est passée de 11,5 p. 100 en 1994 à 13,3 p. 100 en 2002. Même si ce changement semble modeste – 1,8 point de pourcentage – il représente 2,9 milliards de dollars É. U., soit près du tiers des dépenses totales de R-D des entreprises canadiennes au cours de la même année.

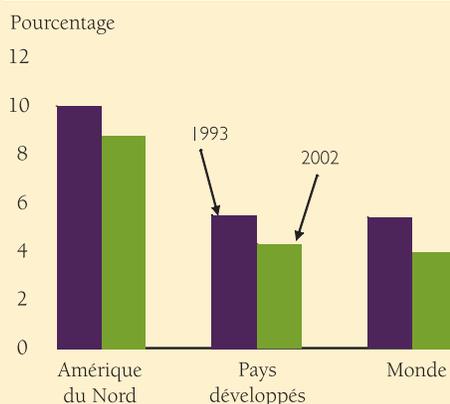
La performance globale du Canada au chapitre de la R-D est peu reluisante. En proportion du PIB, la R-D au Canada est passée de 1,7 p. 100 en 1995 à 2,0 p. 100 en 2006, ce qui demeure inférieur à la moyenne de l'OCDE, soit 2,3 p. 100. De plus, une bonne partie

Dépenses étrangères en R-D en pourcentage des dépenses totales des entreprises multinationales (EM)



Source : Calculs du Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada à l'aide de données tirées du Rapport sur l'investissement dans le monde 2005, de la CNUCED.

Part du Canada dans les dépenses de R-D des entreprises multinationales hors de leur pays d'origine

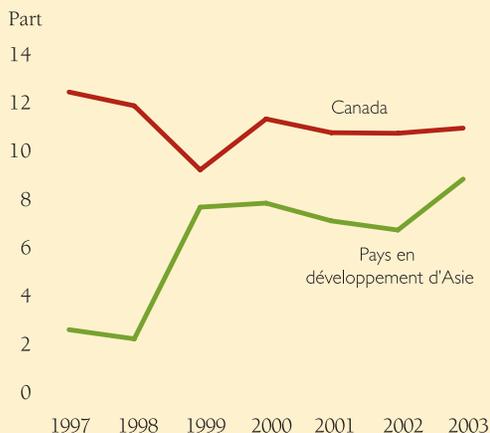


Source : Calculs du Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada à l'aide de données tirées du Rapport sur l'investissement dans le monde 2005, de la CNUCED.

de cette augmentation provient de la hausse des dépenses de R-D des gouvernements. En particulier, la part des dépenses de R-D émanant des établissements d'enseignement supérieur a augmenté de 10 points de pourcentage, pour atteindre 37 p. 100 de toutes les dépenses de R-D au Canada, tandis que les parts du gouvernement fédéral et des entreprises ont toutes deux diminué. Si l'on considère uniquement les dépenses du secteur des entreprises (en

35 CNUCED, Rapport sur l'investissement dans le monde, 2005.

## Dépenses de R-D des entreprises multinationales américaines hors des États-Unis\*



\*\* Filiales étrangères de propriété majoritaire américaine.  
Source : Calculs du Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada, à l'aide de données du Bureau of Economic Analysis, des États-Unis.

excluant les secteurs gouvernemental et quasi-gouvernemental, tel que les établissements de soins de santé et les universités), les dépenses du Canada n'atteignent que 1,0 p. 100 de son PIB, soit environ les deux tiers de la moyenne de l'OCDE et beaucoup moins que les pays les plus performants comme la Finlande et le Japon (2,4 p. 100 dans chaque cas).

Les exportations canadiennes de services de R-D ont augmenté de 316 p. 100 entre 1990 et 2005 et représentent 8 p. 100 des exportations de services commerciaux du pays. Par ailleurs, les paiements au titre des redevances et des droits de licences ont littéralement explosé, grimant de plus de 3 300 p. 100 depuis 1990; ils représentaient 12 p. 100 des exportations de services commerciaux en 2005. Bien que le Canada maintienne un important excédent commercial dans ses échanges de services de R-D, c'est l'inverse que l'on observe au poste des redevances et des droits de licences.

Fait intéressant, alors que les deux tiers des exportations canadiennes de services de R-D proviennent de sociétés affiliées depuis 2000, l'inverse était vrai durant les années 90. En effet, même si les entreprises multinationales ont effectué beaucoup plus de R-D pour l'exportation au cours de la période plus récente,

il n'en a pas toujours été ainsi. Il se peut que les entreprises canadiennes de plus petite taille aient perdu en partie leur attrait au cours des dernières années sur le marché de l'impartition internationale des activités de R-D, quoique cela soit difficile à confirmer.

Les filiales étrangères (les entreprises de propriété étrangère présentes au Canada) comptent pour plus du tiers des dépenses de R-D du secteur des entreprises au Canada (ce qui est à peu près leur part de l'économie canadienne) et une autre tranche de 5 p. 100 provient d'entreprises canadiennes mais est financée par des sources étrangères. Cela signifie que près de 40 cents de chaque dollar de dépenses de R-D dans le secteur des entreprises au Canada sont liés d'une façon ou d'une autre à une source étrangère. Cela n'a rien d'étonnant puisque les 700 plus grandes entreprises au chapitre des dépenses de R-D dans le monde représentaient 69 p. 100 des dépenses globales des entreprises en R-D et que seul un petit nombre de ces entreprises sont canadiennes. Ainsi, la société Siemens dépense à elle seule en R-D plus que le Brésil ou la Russie<sup>36</sup>.

Cependant, les mesures directes de l'attrait du Canada comme destination des activités de R-D des multinationales étrangères semblent indiquer que le pays n'affiche pas une bonne performance. La part du Canada en Amérique du Nord (Canada et États-Unis), dans l'ensemble des pays développés et même dans le total mondial a reculé dans tous les cas. Cela signifie que la part du Canada diminue non seulement parce qu'il doit faire face à de nouveaux concurrents, comme la Chine ou l'Inde, mais aussi parce qu'il doit rivaliser avec des pays développés, dont les pays de l'UE et le Japon, et ce qui est probablement plus important, les États-Unis – son principal rival en Amérique du Nord. Les multinationales établies aux États-Unis revêtent une importance toute particulière pour le Canada; pourtant, la performance du pays sur ce plan n'a pas non plus été robuste. La part du Canada a fléchi légèrement, passant de 12,5 p. 100 en 1997, à 11,0 p. 100 en 2003. Ce déclin de 1,5 point de pourcentage représente approximativement la valeur des dépenses de R-D des multinationales américaines en Australie.

L'importance des nouveaux acteurs est manifeste. Les économies en développement d'Asie représen-

36 *Ibidem*.

taient moins de 3 p. 100 des dépenses de R-D des multinationales américaines hors des États-Unis aussi récemment qu'en 1998, mais la cadence a augmenté rapidement par la suite et, en 2003, leur part atteignait près de 9 p. 100 – une hausse de plus du triple en seulement cinq ans. Dans la section consacrée à la fabrication, nous présentons le nombre total d'ouvriers peu spécialisés que la Chine, à elle seule, pourrait ajouter à l'économie mondiale. Mais le nombre de personnes qualifiées est peut-être plus important pour le Canada dans l'optique d'attirer et de conserver des activités à valeur élevée comme la R-D. Alors que les estimations du nombre de diplômés en sciences et en génie de ces économies émergentes varient beaucoup, nous retenons la suivante : selon le rapport de 2006 de la National Science Foundation des États-Unis, à venir jusqu'en 2002 (ou l'année la plus récente disponible), le nombre de personnes possédant un premier diplôme en sciences et en génie était de 534 000 en Chine, 176 000 en Inde, 60 000 au Canada et 416 000 aux États-Unis<sup>37</sup>. Nonobstant la grande variabilité des estimations du nombre de diplômés en sciences et en génie, on peut aussi s'interroger sur la qualité de la formation reçue. McKinsey arrive à la conclusion que 10 p. 100 des ingénieurs chinois et 25 p. 100 des ingénieurs indiens auraient une éducation de qualité suffisante pour être embauchés par une multinationale<sup>38</sup>. Néanmoins, on peut penser que les marchés émergents deviendront des concurrents de plus en plus redoutables pour la localisation internationale des activités de R-D mobiles, vivement convoitées.

### Les sièges sociaux

Les sièges sociaux abritent souvent plusieurs des postes les mieux rémunérés au sein d'une entreprise, dans les domaines de la gestion, des finances, du contentieux, de la comptabilité, des ressources humaines, etc. On les appelle souvent les « fonctions du siège social » mais, comme pour d'autres étapes de la chaîne de valeur, leurs attaches à un emplacement donné ou à d'autres fonctions vont en s'affaiblissant. Ces fonctions deviennent de plus en plus mobiles. En effet, les craintes que suscite l'impartition à l'étranger tournent autour de l'exode possible de ces activités bien rémunérées et hautement qualifiées vers des pays

où les salaires sont inférieurs. Et, plus encore que la R-D, les sièges sociaux peuvent avoir un impact sur l'économie locale, et dans certains cas sur l'économie nationale, bien au-delà de leur effet sur l'emploi direct – les banques ont peur de perdre des clients, les bourses de valeur craignent de perdre des inscriptions, tandis que les vérificateurs et les avocats redoutent de voir partir leur clientèle. De plus, le siège social incarne le pouvoir décisionnel de l'entreprise, il offre des postes de gestion supérieure auxquels peuvent aspirer tous les employés de l'entreprise, il est souvent associé aux œuvres philanthropiques locales et il peut servir de champion national. Pour ces raisons, les sièges sociaux et les fonctions qui les caractérisent figurent parmi les activités les plus convoitées. La meilleure façon d'illustrer ce propos serait peut-être de mentionner quelques-uns des déménagements de sièges sociaux qui ont retenu l'attention ces dernières années. En 2001, Boeing a déplacé son siège social de Seattle à Chicago, où l'on prévoyait qu'il embaucherait environ 500 personnes. Lun des motifs invoqués pour justifier cette décision est le panier de généreux stimulants offert par l'État de l'Illinois et la ville de Chicago, estimé à environ 62 millions de dollars É.-U. en concessions fiscales, subventions et autres avantages. Cela représente environ 124 000 dollars É.-U. par employé.

En particulier, Les Canadiens, se sont inquiétés de la situation de leurs sièges sociaux. À la fin des années 90 et au début de la présente décennie, on craignait que la faible valeur du dollar canadien ne contribue à accentuer le mouvement de prise de contrôle de sociétés canadiennes par des prédateurs étrangers, à rabais, provoquant ainsi une véritable « éviscération » du secteur des entreprises au Canada. Au cours des dernières années, cette crainte a été ravivée par le nombre élevé d'acquisitions étrangères de sociétés canadiennes alors que le dollar canadien s'appréciait. Certains des plus grands noms dans les milieux d'affaires au Canada ont ainsi été acquis par des étrangers – la Compagnie de la Baie d'Hudson, Falconbridge, Inco, Dofasco, Algoma Steel et les hôtels Quatre Saisons, pour en nommer quelques-uns. Le chef de la direction de la Banque Royale du Canada, Gordon Nixon, a noté que durant la dernière année, 116

37 États-Unis, National Science Foundation, 2006, tableau 2-37 en appendice.

38 McKinsey Global Institute, *The Emerging Global Labour Market: Part 2 - the Supply of Offshore Talent in Services*, juin 2005.

sociétés canadiennes inscrites en bourse avaient été acquises par des intérêts étrangers, soit plus que dans tout autre grand pays, y compris des économies beaucoup plus importantes comme les États-Unis, le Royaume-Uni, la France et les pays nordiques combinés<sup>39</sup>.

Cela soulève deux questions :

- 1) Qu'est-il arrivé du nombre de sièges sociaux au Canada?
- 2) Le fait que des sièges sociaux soient détenus par des intérêts étrangers importe-t-il?

Sur le premier point, le nombre de sièges sociaux a en réalité augmenté au Canada pour atteindre 4 161 en 2005, alors qu'il était de 4 061 en 1999, tandis que le nombre d'emplois dans les sièges sociaux a progressé encore plus, soit de 17 000, pour s'établir à 175 000 en 2005<sup>40</sup>. Sur le second point, les entreprises sous contrôle étranger comptaient pour la totalité de l'augmentation du nombre de sièges sociaux au Canada durant cette période et pour six nouveaux emplois sur dix dans les sièges sociaux. On a aussi constaté que, parallèlement aux prises de contrôle étrangères, le nombre de nouveaux sièges sociaux dépassait le nombre de sièges disparus, et que l'emploi dans les sièges sociaux était aussi élevé après qu'avant les prises de contrôle<sup>41</sup>. Bien que ces données ne tiennent pas compte de la vague plus récente de fusions et acquisitions, sur une période significative marquée par la crainte d'un exode, non seulement le nombre de sièges sociaux et le nombre d'emplois dans les sièges sociaux n'ont-ils pas diminué, mais ils ont augmenté et les acquisitions étrangères pourraient même avoir contribué à améliorer la situation.

Si l'on consulte une autre source, soit le palmarès des 500 plus grandes entreprises publiée annuellement par le magazine *Fortune*, le nombre de sociétés canadiennes qui y figurent a presque triplé, passant de 5 en 1995 à 14 en 2006<sup>42</sup>. Ces 14 entreprises canadiennes représentent 2,8 p. 100 des entreprises inscrites sur la liste – une part légèrement plus élevée que la part du PIB mondial détenue par le Canada

(2,5 p. 100). La CNUCED dresse aussi annuellement une liste des plus grandes sociétés transnationales dans le monde, tenant compte non seulement de la taille de l'entreprise mais aussi de la proportion des revenus et des avoirs hors du pays d'origine. Dans le classement de 2005, le plus récent qui soit disponible, on retrouve trois sociétés canadiennes – ici aussi, représentant une part légèrement plus élevée que la part du Canada dans le PIB mondial, ce qui incite à penser que le Canada s'en tire aussi bien qu'on aurait pu l'espérer.

Bien que le Canada semble tirer raisonnablement bien son épingle du jeu, nous devons reconnaître que la situation peut évoluer rapidement car les sièges sociaux, à l'instar d'autres fonctions, deviennent de plus en plus mobiles. Beckstead et Brown (2006) ont constaté qu'au cours de la période de six ans écoulée entre 1999 et 2005, plus du tiers des sièges sociaux canadiens avaient disparu (fermés ou partis du Canada). Comme nous l'avons noté précédemment, la seule raison pour laquelle il y a eu une augmentation nette du nombre de sièges sociaux durant cette période, est qu'un nombre encore plus grand d'entreprises ont commencé à opérer ou sont déménagées au Canada. On observe un niveau à peu près semblable de roulement dans l'emploi des sièges sociaux<sup>43</sup>. Les données pour les États-Unis confirment cette observation. Environ 5 p. 100 des sièges sociaux déménagent durant une année (soit dire environ le tiers en six ans, comme au Canada)<sup>44</sup>.

Même si la performance du Canada pour ce qui est d'attirer, de conserver et de développer des sièges sociaux peut être jugée satisfaisante, certains pays font mieux. En partant de la liste *Global 500* et en faisant à une mise à l'échelle de la taille de l'économie en fonction du PIB, on constate que certains pays montrent une performance nettement supérieure. Le leader mondial est la Suisse, qui abrite 12 des 500 plus grandes entreprises dans le monde mais dont la taille de l'économie est d'environ le tiers de celle du Canada. Les Pays-Bas, la France, le Royaume-Uni et

39 Rapporté dans le *Toronto Star*, « Target Canada », 21 avril 2007.

40 Statistique Canada, « L'emploi dans les sièges sociaux au Canada », *Le Quotidien*, 12 juillet 2006.

41 Beckstead et Brown, 2006.

42 Magazine *Fortune*, liste annuelle des 500 plus grandes sociétés dans le monde.

43 Beckstead et Brown, 2006.

44 Strauss-Kahn et Vives, 2005.

la Corée du Sud affichent aussi un bilan sensiblement meilleur que celui du Canada.

En outre, les entreprises canadiennes ne sont généralement pas d'envergure planétaire. Si l'on compte 14 sociétés canadiennes parmi les 500 plus grandes entreprises dans le monde, la plupart apparaissent au bas de la liste. Ainsi, en additionnant les recettes des entreprises de la liste *Global 500*, la part des entreprises canadiennes serait de loin inférieure à la part du PIB mondial détenue par le Canada. De plus, comme l'ont souligné Moore et Rugmen (2003), les entreprises canadiennes sont généralement des acteurs régionaux plutôt que mondiaux, la majorité de leurs revenus provenant d'Amérique du Nord. Seul un petit nombre de sociétés canadiennes figurant sur la liste tirent une part importante de leurs recettes hors de l'Amérique du Nord<sup>45</sup>. Il est bien connu que les États-Unis accueillent une part élevée des exportations canadiennes – 75,9 p. 100 en 2006. Mais cela ne tient pas compte des opérations des filiales canadiennes à l'étranger, beaucoup plus diversifiées sur le plan géographique que le sont nos exportations<sup>46</sup>. Mais ici aussi, les entreprises canadiennes n'ont pas la même présence mondiale que les multinationales d'autres pays. La valeur des ventes hors de l'Amérique du Nord des multinationales américaines est 21 fois supérieure à celle des multinationales canadiennes, tandis que le nombre d'employés est 18 fois plus élevé. Étant donné que le PIB des États-Unis est à peu près 11 fois celui du Canada, on peut affirmer que les entreprises américaines ont une présence internationale à peu près deux fois plus grande que les entreprises canadiennes, en tenant compte de la taille de l'économie. Mais cela pourrait changer. Dans les années 80, 69,3 p. 100 des flux d'IED sortant du Canada allaient aux États-Unis; dans les années 90 et jusqu'à maintenant au cours de la décennie, le chiffre correspondant est de 48,9 p. 100.

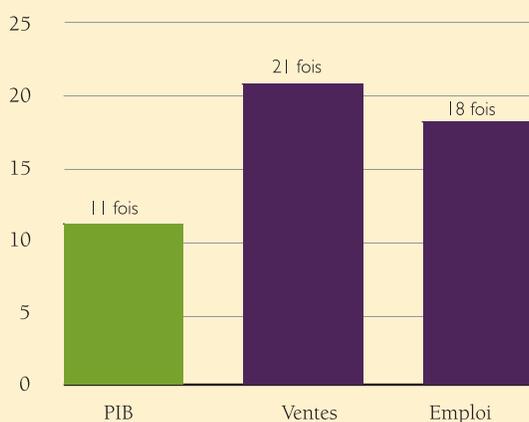
L'Institute for Competitiveness and Prosperity, de l'Ontario, a identifié 72 leaders mondiaux au Canada – des sociétés faisant partie du groupe des cinq plus grandes entreprises dans un segment du marché. C'est plus du double des 33 entreprises que l'organisme a pu identifier en 1985, confirmant la bonne performance signalée précédemment. Il faut rappeler à

Nombre de sociétés figurant au Fortune Global 500 normalisées en fonction de la taille de l'économie



Données : Magazine Fortune et ONU, Indicateurs du développement dans le monde.

Activités des multinationales canadiennes et américaines hors de l'Amérique du Nord\*



Données : Statistique Canada, Statistiques du commerce des filiales étrangères, et Bureau of Economic Analysis des États-Unis, *Operations of Majority Owned Non-bank Foreign Affiliates*, 2004.

nouveau que pour maintenir une telle performance, le Canada doit offrir un environnement propice à attirer des multinationales et à garder celles qui y sont déjà (canadiennes et étrangères), et à permettre l'éclosion de nouvelles entreprises canadiennes. La même étude notait que seulement 16 des 72 entreprises figurant actuellement sur la liste y étaient en 1985<sup>47</sup>. Il y a

45 Karl Moore et Alan Rugman, *Policy Options*, 2003.

46 Voir l'encadré intitulé « Statistiques du commerce des filiales étrangères (SCFE) ».

47 Institute for Competitiveness and Prosperity, *Annual Report*, 2007.

donc un roulement considérable et il est difficile de choisir d'éventuels gagnants. Des recherches similaires aux États-Unis débouchent à peu près sur la même conclusion : il y a un roulement élevé parmi les sièges sociaux et le développement de petites entreprises qui pourront devenir des champions dans leur domaine constitue un volet important de ce phénomène<sup>48</sup>.

Avec l'expansion de la Chine, de l'Inde et d'autres pays, le Canada comptera pour une part encore plus restreinte de l'économie mondiale. En revanche, les entreprises auront un plus grand marché à desservir et la taille moyenne des acteurs mondiaux augmentera vraisemblablement. Mais l'essor des chaînes de valeur mondiales pourrait profiter au Canada s'il réussit à attirer les sièges sociaux de ces entreprises en croissance. L'amélioration des communications et des transports réduira le besoin pour les sociétés de se regrouper en un même lieu. Ainsi, il est peut-être moins probable aujourd'hui que seulement quelques villes, comme New York, Londres et Shanghai, abritent toutes les grandes sociétés mondiales; les pays moins peuplés, comme le Canada, peuvent rivaliser s'ils arrivent à offrir une destination attrayante. Non seulement la croissance des autres pays ne cause pas de tort au Canada, mais elle lui est profitable. Pour ce dernier, le défi consiste non pas à maintenir un nombre donné de sièges sociaux d'entreprises, mais à permettre aux multinationales canadiennes de se développer et d'acquiescer une stature mondiale.

### Conclusions et conséquences

Avec l'essor des chaînes de valeur mondiales, il est de plus en plus facile de localiser des activités un peu partout dans le monde, en fonction de l'endroit où il est le plus efficace de mener une activité. Les progrès de la technologie ont accru par ailleurs la mobilité internationale d'un plus grand nombre d'activités, y compris un large bassin d'emplois hautement spécialisés dans les services qui, auparavant, étaient considérés non commercialisables. Cela survient dans un

contexte où s'intensifie la concurrence internationale en vue d'attirer les activités de plus grande valeur. Non seulement les concurrents émergents, tels que la Chine et l'Inde, progressent-ils rapidement le long de cette chaîne de valeur, mais les rivaux de longue date ne restent pas inactifs.

La crainte de voir des emplois disparaître à cause de la délocalisation a largement dominé le débat jusqu'ici, mais comme nous l'avons montré, cette inquiétude est mal fondée. Non seulement les chiffres qui font la manchette sur le nombre d'emplois pouvant être délocalisables exagèrent-ils grandement l'effet du phénomène jusqu'à maintenant, mais ils passent sous silence ses avantages éventuels. Le véritable défi que pose la montée des chaînes de valeur mondiales est de faire du Canada une destination de choix pour les activités à valeur élevée essentielles à l'amélioration continue du niveau de vie des Canadiens. À cet égard, de légères différences dans le contexte économique entre divers endroits joueront un rôle de plus en plus important pour déterminer quelles tâches seront effectuées dans chaque pays, province ou ville. Par conséquent, il est devenu impératif de parfaire l'environnement économique.

Comme l'a noté Blinder (2006), de la même manière que la première révolution industrielle n'a pas éliminé l'agriculture dans les pays riches et que la seconde révolution industrielle n'a pas éliminé la fabrication, la troisième révolution industrielle ne chassera pas à l'étranger tous les services impersonnels. Il est aussi utile de signaler que la première et la seconde révolution industrielle ont nécessité des rajustements, mais ont aussi produit des avantages incommensurables. Il en sera de même de la troisième révolution industrielle. Cependant, à la lumière de l'expérience passée, on peut penser que ceux qui sont le mieux préparés et aptes à s'adapter le plus rapidement seront aussi ceux qui en tireront le plus grand bénéfice.

48 Klier et Testa, 2002.

## Appendice Un : Définition de « chaîne de valeur mondiale »

À certains égards, l'expression « chaîne de valeur mondiale » peut être considérée comme un substantif – un état du monde dans lequel différentes étapes de la chaîne de valeur sont dispersées un peu partout sur la planète et reliées dans des réseaux de production complexes. Cet état contraste avec le « commerce classique », souvent considéré comme étant la production d'un bien à un endroit en vue de le vendre dans un autre. Ou encore, des multinationales exploitant des réseaux mondiaux de succursales qui produisent et vendent essentiellement sur le même marché.

Dans la même veine, on peut envisager le phénomène en employant la forme verbale – « délocaliser » et « impartir » signifiant le mouvement d'activités d'un endroit vers un autre. Mais ce n'est qu'une des façons dont les chaînes de valeur mondiales peuvent se former. À titre d'exemple, une entreprise en expansion peut simplement créer une nouvelle fonction à un endroit éloigné de son pays d'origine pour fournir des services au reste de l'organisation, mais sans déplacement d'activité. Il importe aussi de signaler qu'il ne s'agit pas d'un processus à somme nulle : le gain fait à un endroit n'enlève pas forcément quelque chose à l'autre. Les données montrent qu'à mesure qu'une entreprise en expansion commence à produire à un endroit, il y a une probabilité élevée qu'elle étende sa production à d'autres endroits. Cela aide à comprendre pourquoi les mesures de la délocalisation font ressortir si peu de pertes d'emploi alors que les entreprises accroissent leur main-d'œuvre à l'étranger.

## Appendice Deux : Glossaire des termes

Une terminologie entièrement nouvelle s'est créée autour du phénomène des chaînes de valeur mondiales. Dans ce qui suit, nous décrivons comment ces termes ont été utilisés dans le présent rapport, en présentant un cadre permettant de comprendre comment ces notions peuvent être liées aux chaînes de valeur mondiales.

*Impartition* – Le déplacement d'une activité hors de l'entreprise. Ce phénomène est souvent associé aux services. Un exemple serait le cas d'une entreprise qui avait son propre personnel de nettoyage et d'entretien et qui a confié en sous-traitance ces tâches à une entreprise de l'extérieur.

*Délocalisation* – Déplacement d'activités hors des frontières nationales. Cela peut se produire au sein ou à l'extérieur de l'entreprise. Ce phénomène est souvent associé au déménagement d'une activité – la fermeture complète ou partielle d'installations ou l'arrêt d'un type particulier d'activités dans un établissement au pays, lesquelles seront remplacées par des installations situées dans un pays étranger. À titre d'exemple, une entreprise ferme son centre d'appel au pays et en ouvre un dans un pays étranger.

*Impartition à l'étranger* – Mouvement d'activités hors de l'entreprise et des frontières nationales. Ce phénomène est souvent associé aux services. Il représente une combinaison des deux premiers phénomènes. Un exemple serait la fermeture d'un centre d'appel au pays en vue de confier ces services en sous-traitance à une autre entreprise établie à l'étranger.

*Délocalisation de l'étranger* – Le fait d'accueillir des activités délocalisées de l'étranger. Cela peut se produire au sein ou à l'extérieur de l'entreprise. Ainsi, un centre d'appel peut être fermé à l'étranger et cette activité déménagée quelque part au pays.

*Délocalisation à proximité* – Délocalisation (sortie) ou impartition de l'étranger (entrée), mais à destination ou en provenance d'un endroit situé à proximité.

*Activité ou fonction* – Terme employé pour décrire l'étape de la chaîne de valeur qui est déplacée. Chaque étape de la chaîne de valeur correspond à une activité ou à une fonction.

*Chaîne d'approvisionnement mondiale* – Ensemble des intrants requis pour fabriquer un produit. Souvent associée à une entreprise donnée et ayant trait généralement à la production de biens. À titre d'exemple, une chaîne d'approvisionnement mondiale serait constituée de toutes les sources d'approvisionnement en produits d'une entreprise (dans le cas d'un vendeur de produits, comme un commerce de détail) ou d'intrants intermédiaires (dans le cas d'un producteur).

*Commerce intégrateur* – L'observation d'un commerce croissant d'intrants intermédiaires et/ou de flux intra-industrie pouvant découler de la formation de chaînes de valeur mondiales. Souvent associé uniquement aux biens.

### Bibliographie

- Amiti, Mary, et Shang-Jin Wei (2005). « Service Offshoring, Productivity, and Employment: Evidence from the United States », *IMF Working Paper*, n° WP/05/238.
- Baldwin, John R., Beckstead, Desmond, et Mark Brown (2003). « Exode, rationalisation ou concentration? Analyse des sièges sociaux au Canada, 1999 à 2002 », Statistique Canada, *Document de recherche*, n° 019.
- Baldwin, John R., et Wulong Gu (2007). « Outsourcing and Offshoring in Canada: Trends, Causes and Economic impact », Statistique Canada, non publié.
- Baldwin, John R., et Wulong Gu (2005). « Liaisons globales : multinationales, propriété étrangère et croissance de la productivité dans le secteur canadien de la fabrication », Statistique Canada, *Document de recherche*, n° 009; n° 11-622-MIF au catalogue.
- Bardhan, Ashok D., et Cynthia Kroll (2003). *The New Wave of Outsourcing*, Fisher Centre for Real Estate and Urban Economics, Université de la Californie à Berkeley, document n° 1103.
- Beckstead, Desmond, et W. Mark Brown (2006). « L'emploi dans les sièges sociaux au Canada, 1999-2005 », Statistique Canada, *Études analytiques*, n° 014.
- Blinder, Alan S. (2006). « Offshoring: The Next Industrial Revolution? », *Foreign Affairs*, 1<sup>er</sup> mars 2006.
- Curtis, John M., et Aaron Sydor. « L'ALENA et le changement structurel dans l'économie canadienne », paru dans *L'ALENA : Le libre-échange par défaut*, publié sous la direction de Dorval Brubelle et Christian Deblock.
- Hummels, David (1999). « Have International Transportation Costs Declined? », document non publié, disponible sur le site [https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/res\\_display.asp?RecordID=1158](https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/res_display.asp?RecordID=1158).
- Hummels, David (2001). « Time as a Trade Barrier », Center for Global Trade Analysis, Department of Agricultural Economics, Purdue University, *GTAP Working Paper*, n° 1152.
- Kirkegaard, Jacob Funk (2007). « Offshoring, Outsourcing, and Production Relocation – Labour-Market Effects in the OECD Countries and Developing Asia », Peterson Institute for International Economics, *Working Paper*, n° 07-02.
- Klier, Thomas, et William Testa (2002). « Location Trends of Large Company Headquarters During the 1990s », *Economic Perspectives*.
- Levine, Linda (2004). *Offshoring (a.k.a. Offshore Outsourcing) and Job Insecurity Among U.S. Workers*, Congressional Research Service, Report for Congress.
- Mankiw, N. Gregory, et Phillip Swagel (2006). « The Politics and Economics of Offshore Outsourcing », *NBER Working Paper*, n° 12398.
- McKinsey Global Institute (2005). *The Emerging Global Labour Market*.
- Morissette, René, et Anick Johnson (2007). « Offshoring and Employment in Canada: Some Basic Facts », Statistique Canada, *Research Paper*, n° 300.
- Olsen, Karten Bjerring (2006). « Productivity Impacts of Offshoring and Outsourcing: A Review », *STI Working Paper*, OCDE.
- Strauss-Hahn, Vanessa, et Xavier Vives (2005). « Why and Where Do Headquarters Move? », *CEPR Discussion Paper*, n° 5070.
- Van Welsum, D., et G. Vickery (2005). *The Share of Employment Potentially Affected by Offshoring – An Empirical Investigation*, OCDE, DSTI/ICCP/IE(2005)8/Final.