Cinquième rapport annuel sur le commerce international du Canada

Le point sur le commerce

MARS 2004

Le document est disponible sur notre site Web à www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

Pour les mises à jour des tableaux de l'Annexe, consultez : www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp

À PROPOS DE CE DOCUMENT

Le cinquième rapport annuel sur le commerce international du Canada a été produit par la Direction de l'analyse commerciale et économique (EET) du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, sous la supervision générale de John M. Curtis, conseiller économique principal et coordonnateur. Le rapport de cette année a été produit sous la direction de Rick Cameron, directeur adjoint et coordonnateur principal de la recherche. Le rapport a été rédigé par Rick Cameron, avec la contribution de Suzanne Desjardins, Björn Johansson et Mira Patel pour les données statistiques. Shenjie Chen et Aaron Sydor, également de EET, et Bruna Santarossa, de la Division du commerce international de Statistique Canada, ont redigé les sections spéciales du rapport.

Ce rapport reflète les données disponibles au 15 mars 2004.

Vos commentaires sur le rapport de cette année seraient appréciés. Veuillez les transmettre à Rick Cameron, par courriel, à : richard.cameron@dfait-maeci.gc.ca.

© Ministre des Travaux publics et Services gouvernementaux
Canada, 2004

ISBN 0-662-76187-1

Numéro de catalogue : E2-202/2004F-PDF

Table des Matières

MESSAGE DU MINISTRE 1

POINTS SAILLANTS DE LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE ET COMMERCIALE DU CANADA EN 2003 3
Le commerce dans son ensemble 3
Le commerce par région 4
Le commerce par produit 5
L'investissement étranger direct 5
Tendances 6
Tableau. Commerce et investissement canadiens en millions de dollars, 2001-2003 7

I. LE COMMERCE DES MARCHANDISES 9
Aperçu 9
La situation macro-économique au Canada en 2003 10
Encadré A. Comment le commerce international influe-t-il sur la synchronisation des cycles économiques en Amérique du Nord? 11
Figure A-1. Variations du PIB du Canada et des États-Unis 11
Figure A-2. Corrélation entre les variations du PIB réel du Canada et des États-Unis, 1950-1999 12
Le commerce des marchandises du Canada en 2003 13
Figure 1-1. Échanges commerciaux, 1990-2003 13
Figure 1-2. Part des exportations de marchandises par région principale, 2002 et 2003 14
Figure 1-3. Part des importations de marchandises par région principale, 2002 et 2003 14
Figure 1-4. Solde commercial, par région principale, 2001-2003 14
Encadré B. Les effets de l'appréciation du dollar canadien 15
Le commerce de marchandises par grande catégorie de produits 17
Figure 1-5. Échanges commerciaux par catégorie principale, 2002-2003 17
Encadré C. Erreurs d'attribution et sous-dénombrement dans les statistiques du commerce des marchandises 19
Figure C-1. Exportations canadiennes au Mexique : statistiques canadiennes et mexicaines 19
Tableau C-1 : Estimation de l'erreur d'attribution et du sous-dénombrement pour certains pays, en pourcentage des données rapprochées sur les importations 22
Tableau C-2 : Part des exportations canadiennes détenue par certains pays : données publiées et données rapprochées 23
Tableau C-3 : Solde du commerce de marchandises du Canada avec certains pays, données publiées et données rapprochées 23
Le commerce des marchandises par grande région 26
Encadré D. Marchés nouveaux et émergeants 29
Encadré E. L'ALENA : Déjà dix ans 31
Figure E-1. Commerce des biens et services Canada—États-Unis 31
Figure E-2. Part du commerce des biens et services du Canada détenue par les États-Unis 31
Figure E-3. Part des expéditions totales du Canada représentée par les exportations aux États-Unis 31
Figure E-4. Répartition régionale du commerce de marchandises du Canada avec les États-Unis 32

Figure E-5. Part des services dans le commerce Canada—États-Unis 32
Figure E-6. Stocks d'IED, Canada—États-Unis 33
Figure E-7. Commerce des biens et services Canada-Mexique 33
Figure E-8. Exportations et importations de marchandises Canada-Mexique 33
Figure E-9. Croissance des exportations de marchandises du Canada au Mexique 34

II. LES SERVICES 35
Figure 2-1. Commerce des services, 1990-2003 35
Figure 2-2. Services commerciaux, 2003 35
Figure 2-3. Commerce des services de voyage, 2003 36
Figure 2-4. Commerce des services de transport, 2003 36
Figure 2-5. Commerce des services gouvernementaux, 2001-2003 37
Le commerce des services par région 37
Figure 2-6. Solde commercial des services, par région principale, 2001-2003 37

III. LE COMPTE COURANT 39
Figure 3-1. Balance des paiements courants et principaux éléments, 1990-2003 39
Analyse régionale 39
Tableau 3-1. Épargne domestique et investissement en pourcentage du PIB, 1980-2003 41

IV. LE COMPTE CAPITAL ET FINANCIER 43
L'investissement direct (flux) 43
Figure 4-1. Rentrées, sorties et solde des investissements directs, 1990-2003 43
Figure 4-2. Rentrées d'investissements directs, par secteur, 2001-2003 44
Figure 4-3. Sorties d'investissements directs, par secteur, 2001-2003 45
L'investissement de portefeuille 45
Bilan des investissements internationaux 46

V. L'INVESTISSEMENT DIRECT (STOCKS) 47

VI. SYNTHÈSE 51

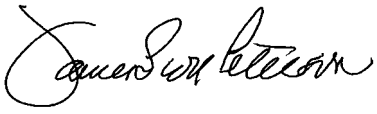
Message de l'honorable James S. Peterson
Ministre du commerce international

Cette édition annuelle du *Point sur le commerce* reflète les difficultés peu communes qu'a connues l'économie canadienne en 2003. Nous nous souviendrons de l'année écoulée comme étant l'année de l'épidémie du syndrome respiratoire aigu sévère, d'un cas d'encéphalopathie bovine spongiforme, de la panne de courant qui a touché l'Ontario et une grande partie du Nord-Est des États–Unis, des incendies de forêt ainsi que de l'incertitude qui a caractérisé l'économie internationale.

Pourtant, en dépit de ces difficultés, nos exportations d'électricité et de gaz naturel ont continué à croître de façon importante. Les services commerciaux tels les services d'ingénierie, environnementaux et de gestion, ont poursuivi leur ascension dans l'ensemble de notre commerce de services. Les cours internationaux des produits de base ont augmenté et notre compte courant – mesure la plus générale de nos relations économiques avec le monde – affiche toujours un excédent qui s'est d'ailleurs accru au cours de l'année.

Je suis optimiste quant à l'année qui vient, notamment en raison de la force sous-jacente de l'économie canadienne qui nous permettra de profiter de la reprise de l'économie mondiale. L'étude 2004 de la firme KPMG sur les coûts des entreprises intitulée *Choix concurrentiels*, a réaffirmé que le Canada est le pays du G-7 où il est le moins coûteux de faire des affaires, en dépit du dollar en hausse. Nouvellement créé, le ministère du Commerce international adoptera une approche dynamique, novatrice et hautement ciblée pour promouvoir le commerce et l'investissement.

Le renforcement du commerce et de l'investissement fait partie intégrante de la stratégie du gouvernement de doter le Canada d'une économie du XXI^{e} siècle. J'espère avoir l'occasion de collaborer étroitement avec tous les intervenants canadiens du commerce et de l'investissement pour trouver de nouveaux moyens d'accroître notre prospérité et nos débouchés dans un marché mondial en pleine évolution.



POINTS SAILLANTS DE LA PERFORMANCE ÉCONOMIQUE ET COMMERCIALE DU CANADA EN 2003

- Les **exportations de biens et de services** ont chuté pour la troisième année consécutive, enregistrant une baisse de 14,8 milliards de dollars, soit 3,1 p. 100, pour s'établir à 457,8 milliards de dollars.
  - Le recul des exportations de biens était généralisé alors que six des sept grands groupes de produits ont enregistré une baisse, notamment les produits de l'automobile, les machines et le matériel, et les biens et matériaux industriels. Seules les exportations de produits énergétiques étaient en hausse.
  - Les exportations de services ont fléchi de 2,0 milliards de dollars, à 56,3 milliards de dollars l'an dernier.
- Les **importations de biens et de services** ont aussi diminué en 2003, accusant une baisse de 14,0 milliards de dollars, soit 3,3 p. 100, à 409,1 milliards de dollars. Les importations de marchandises ont reculé de 15,1 milliards de dollars, tandis que les importations de services augmentaient de 1,2 milliard de dollars. Hormis les produits énergétiques, toutes les importations des grand groupes de produits étaient en retrait sur l'année précédente.
- Le **solde du compte courant** du Canada a augmenté de 2,4 milliards de dollars pour atteindre 25,8 milliards de dollars grâce à une amélioration du déficit du compte des revenus de placements (4,0 milliards de dollars), qui n'a que partiellement été effacé par la baisse des soldes des comptes du commerce et des transferts courants (0,8 milliard de dollars chacun).
- Le **produit intérieur brut** du Canada, aux prix courants, a augmenté à un peu plus de 1,2 billion de dollars en 2003, ce qui représente 38 401 dollars par habitant.
- La croissance du **PIB réel**, soit le produit intérieur brut rajusté pour tenir compte de l'inflation, a ralenti à 1,7 p. 100 l'an dernier, ce qui est près de la moitié du taux de 3,3 p. 100 enregistré en 2002.
- En 2003, 334 200 nouveaux **emplois** ont été créés, ce qui est légèrement inférieur aux 335 000 nouveaux emplois enregistrés en 2002. La création continue d'emploi a contribué à abaisser le taux de chômage à 7,6 p. 100 l'an dernier, par rapport à 7,7 p. 100 un an plus tôt.
- L'**inflation**, mesurée par le changement annuel des prix à la consommation, a enregistré une hausse de 2,8 p. 100 l'an dernier, contre 2,2 p. 100 en 2002. L'inflation de base, qui exclut les aliments et l'énergie, a atteint 2,2 p. 100 l'an dernier, alors qu'elle était de 2,3 p. 100 l'année précédente.

Le commerce dans son ensemble

L'année 2003 a été difficile pour le Canada, alors qu'une série d'événements internationaux, la plupart échappant à notre contrôle, ont eu des retombées négatives sur l'activité économique et la performance commerciale du pays. En conséquence, la croissance réelle de l'économie a diminué de près de moitié, à 1,7 p. 100, l'an dernier. Néanmoins, il s'agissait de la douzième année de croissance ininterrompue. Cette modeste performance ressort aussi des statistiques sur le commerce international du Canada où, par exemple, les échanges totaux ont fléchi de près de 28,8 milliards de dollars l'an dernier.

- Les exportations canadiennes de biens et de services ont diminué de 3,1 p. 100 en 2003, à 457,8 milliards de dollars, le ralentissement des exportations s'étant accéléré par rapport aux deux années antérieures. La baisse des exportations de biens et de services, conjuguée à l'expansion ininterrompue de l'activité économique, s'est traduite par une baisse de 3,2 points de pourcentage de la part des exportations de biens et de services dans le PIB canadien, à 37,7 p. 100, contre 40,9 p. 100 en 2002.

- Les importations de biens et de services au Canada ont aussi diminué en 2003 par rapport à 2002, enregistrant un recul de 3,3 p. 100. Par conséquent, la part des importations de biens et de services dans le PIB canadien a aussi diminué de près de 3 points de pourcentage l'an dernier, passant de 36,6 p. 100 à 33,7 p. 100.

- Le solde du compte courant du Canada s'est tout de même amélioré de 2,4 milliards de dollars l'an dernier, passant de 23,4 milliards à 25,8 milliards de dollars. Bien que l'excédent du commerce des biens et services ait perdu 0,8 milliard de dollars et que l'excédent des transferts courants ait régressé, la baisse de 4,0 milliards de dollars du déficit du compte des revenus de placements a permis d'effacer ces pertes.

Le commerce par région

- Une part plus que proportionnelle de la baisse des échanges totaux du Canada en 2003 est attribuable à la contraction du commerce canado-américain. Les exportations de biens et de services vers cette région ont reculé de 17,3 milliards de dollars (4,5 p. 100), à 364,8 milliards de dollars, tandis que les importations ont baissé de 15,9 milliards de dollars, soit 5,4 p. 100. Les États–Unis ont reçu 79,7 p. 100 de toutes les exportations canadiennes, comparativement à 80,8 p. 100 un an plus tôt. De même, les États–Unis étaient à l'origine de 68,4 p. 100 des importations totales au Canada, en retrait par rapport au niveau de 69,9 p. 100 observé l'année précédente.

    - Les exportations de biens aux États–Unis ont diminué de 4,5 p. 100 (baisse de 15,6 milliards de dollars), à 331,4 milliards de dollars, tandis que les exportations de services ont diminué de 1,8 milliard de dollars (5,0 p. 100), à 33,4 milliards de dollars.

    - Les importations de biens en provenance des États–Unis ont reculé de 6,2 p. 100 (15,7 milliards de dollars), tandis que les importations de services diminuaient de 0,4 p. 100 (0,1 milliard de dollars).

- Les exportations de biens et de services vers l'UE ont augmenté de 5,1 p. 100 l'an dernier, à 33,6 milliards de dollars, alors que les exportations de biens étaient en hausse de 1,4 milliard de dollars (6,2 p. 100) et les exportations de services, de 0,2 milliard de dollars (2,4 p. 100). De même, les importations de biens et de services en provenance de l'UE ont diminué de 0,8 milliard de dollars (1,7 p. 100), une baisse de 1,3 milliard de dollars (3,5 p. 100) des importations de marchandises a plus que compensé la hausse de 0,5 milliard de dollars (4,6 p. 100) des importations de services.

- Les exportations totales au Japon ont accusé, en 2003, un recul de 6,2 p. 100 (près de 750 millions de dollars) pour s'établir à 11,3 milliards de dollars. De même, les importations de biens et de services en provenance du Japon ont chuté de 10,1 p. 100 (1,4 milliard de dollars), à 12,6 milliards de dollars.

    - Les exportations de biens ont fléchi de 3,8 p. 100 (0,4 milliard de dollars), ainsi que les exportations de services qui ont reculé de 20,2 p. 100 (0,4 milliard de dollars).

    - Les importations de biens du Japon étaient en baisse de 9,1 p. 100 (1,1 milliard de dollars), ainsi que les importations de services qui ont régressé de 15,0 p. 100 (0,3 milliard de dollars).

Le commerce par produit

Exportations

- Les exportations de produits de l'automobile ont subi la plus forte baisse en 2003, soit 9,1 milliards de dollars (9,4 p. 100), pour s'établir à 87,9 milliards de dollars. Les exportations de voitures étaient en baisse de 6,3 milliards de dollars, tandis que les exportations de camions diminuaient de 1,7 milliard de dollars et que les exportations de pièces perdaient 1,2 milliard de dollars. Les produits de l'automobile représentaient 21,9 p. 100 des exportations totales de marchandises l'an dernier, en retrait sur le niveau de 23,4 p. 100 enregistré un an auparavant.

- Le secteur des machines et du matériel a connu la deuxième plus importante baisse des exportations l'an dernier, soit 8,1 milliards de dollars (8,3 p. 100). Avec des exportations de 89,2 milliards de dollars, ce secteur a fourni 22,2 p. 100 des exportations totales de marchandises, un recul par rapport au niveau de 23,5 p. 100 observé en 2002.

- Les exportations de biens et de matériaux industriels ont diminué de 3,6 milliards de dollars en 2003, leur part des exportations totales de marchandises reculant de 17,0 p. 100 en 2002 à 16,6 p. 100 l'an dernier. Les exportations canadiennes de ces produits ont atteint 66,6 milliards de dollars en 2003.

- Les produits énergétiques ont vu leur part des exportations totales du Canada passer de 12,0 p. 100 en 2002 à 15,3 p. 100 l'an dernier. Les exportations de ces produits ont enregistré une hausse impressionnante de 11,7 milliards de dollars (23,7 p. 100) en 2003, pour atteindre 61,3 milliards de dollars.

Importations

- Les pertes du côté des importations étaient aussi généralisées en 2003 et elles ont touché notamment le secteur des machines et du matériel, où les importations ont reculé de 7,7 milliards de dollars, soit 7,2 p. 100. Ce secteur représentait 28,8 p. 100 des importations de marchandises, contre 29,7 p. 100 l'année précédente.

- Les importations de produits de l'automobile ont aussi connu un repli important l'an dernier, soit 5,1 milliards de dollars, à 76,4 milliards de dollars, une perte de 6,3 p. 100. La part de ces produits dans les importations totales a ainsi légèrement diminué, passant de 22,8 p. 100 en 2002 à 22,4 p. 100 en 2003.

- Les importations de biens et matériaux industriels ont enregistré une baisse de 3,8 milliards de dollars par rapport à 2002, soit 5,5 p. 100, pour s'établir à 65,1 milliards de dollars. La part des importations totales représentée par ce secteur a glissé de 19,3 p. 100, il y a deux ans, à 19,1 p. 100 l'an dernier.

- Les importations des produits énergétiques ont augmenté de 18,3 p. 100, soit un peu plus de 3,0 milliards de dollars, à 19,6 milliards de dollars en 2003.

L'investissement étranger direct (IED)

- Les entrées d'IED au Canada ont chuté de façon spectaculaire (à 8,3 milliards de dollars) en 2003, diminuant de près des trois quarts par rapport au niveau observé un an plus tôt. C'est la troisième année consécutive où l'on enregistre une baisse à ce poste.

    - Les entrées d'IED au Canada en provenance des principaux partenaires commerciaux étaient toutes en régression en 2003.

- Les sorties d'IED du Canada ont chuté d'un tiers pour s'établir à un peu plus de 30,0 milliards de dollars l'an dernier.

    - Les sorties d'IED vers tous les principaux partenaires commerciaux, sauf l'Union européenne, étaient en baisse.

- Comme cela se produit depuis quelques années, les sorties d'investissement direct du Canada à l'étranger ont dépassé les entrées d'investissement étranger direct au Canada en 2003.

Tendances

- Durant la majorité des années 90, les exportations et les importations de biens et de services ont augmenté plus rapidement que le PIB. En conséquence, leur ratio au PIB a constamment augmenté pour atteindre un sommet en 2000. Du côté des exportations, ce ratio est passé de 25,7 p. 100 en 1990 à 45,3 p. 100, tandis que pour les importations, il a progressé de 25,6 p. 100 à 40,2 p. 100. Depuis 2000, les volumes de commerce ont fléchi quelque peu alors que l'activité économique globale poursuivait sur sa lancée au Canada, avec pour résultat que tant les exportations que les importations occupent maintenant une moins grande place dans l'ensemble de l'activité économique au Canada. Tel qu'il est indiqué précédemment, les exportations de biens et de services en proportion du PIB se situent maintenant à 37,7 p. 100, tandis que la part correspondante pour les importations est de 33,7 p. 100.

- Les exportations de biens et de services aux États–Unis ont augmenté plus rapidement que les exportations totales du Canada dans les années 90 (11,9 p. 100 *c.* 10,3 p. 100) et la part de ce pays dans l'ensemble des exportations canadiennes a atteint 80,8 p. 100. Depuis 2000, les exportations de biens et de services aux États–Unis ont chuté plus rapidement que les exportations totales (-2,5 p. 100 *c.* -2,2 p. 100) et la part des États–Unis dans les exportations totales du Canada a commencé à glisser pour s'établir à 79,7 p. 100 en 2003.

- Les importations de biens et de services en provenance des États–Unis ont aussi augmenté plus rapidement que les importations totales de biens et de services durant la dernière décennie. En 2000, elles représentaient 72,1 p. 100 de nos importations totales. Depuis, les importations de biens et de services des États–Unis ont diminué plus rapidement que les importations totales (-3,1 p. 100 *c.* -1,4 p. 100), et la part des États–Unis dans les importations totales a reculé à 68,4 p. 100, une baisse de 3,7 points de pourcentage.

- Les exportations ayant augmenté plus rapidement que les importations durant les années 90, le solde commercial du Canada est passé d'un déficit au début des années 90 à un excédent à la fin de la décennie. Depuis 2000, les exportations totales ont régressé plus rapidement que les importations totales, et l'excédent commercial global, qui demeure fortement positif, a commencé à diminuer.

- De la même manière, puisque les exportations aux États–Unis ont augmenté plus rapidement que les importations en provenance de ce pays, l'excédent du commerce bilatéral a grimpé de 1,1 milliard de dollars en 1991 à 86,9 milliards de dollars en 2000. Par la suite, les exportations vers ce pays ont cependant diminué plus rapidement que les importations et l'excédent bilatéral a commencé à fondre. L'excédent commercial bilatéral du Canada avec les États–Unis atteignait 84,9 milliards de dollars l'an dernier.

Commerce et investissement canadiens en millions de dollars, 2001-2003

	2001	2002	2003	2001	2002	2003	2001	2002	2003
	Exportations de biens et services			*Importations de biens et services*			*Solde, biens et services*		
Tous les pays	480 404	472 628	457 848	417 908	423 112	409 123	62 496	49 516	48 725
É.-U.	387 108	382 101	364 753	296 400	295 734	279 866	90 708	86 367	84 887
UE-15	33 886	31 983	33 621	45 847	46 754	45 966	-11 961	-14 772	-12 345
Japon	11 929	12 082	11 334	12 692	13 990	12 579	-763	-1 908	-1 244
RDM*	47 481	46 462	48 140	62 969	66 634	70 712	-15 488	-20 171	-22 573
	Exportations de biens			*Importations de biens*			*Solde, biens*		
Tous les pays	421 519	414 305	401 527	350 632	356 459	341 317	70 887	57 846	60 210
É.-U.	352 082	346 991	331 403	254 953	254 929	239 204	97 129	92 062	92 199
UE-15	23 872	22 735	24 150	35 166	36 175	34 898	-11 294	-13 440	-10 748
Japon	10 228	10 292	9 906	10 572	11 732	10 659	-344	-1 441	-753
RDM	35 337	34 287	36 068	49 941	53 623	56 556	-14 604	-19 335	-20 488
	Exportations de services			*Importations de services*			*Solde, services*		
Tous les pays	58 885	58 323	56 321	67 276	66 653	67 806	-8 391	-8 330	-11 485
É.-U.	35 027	35 110	33 351	41 448	40 805	40 662	-6 421	-5 695	-7 312
UE-15	10 014	9 246	9 471	10 681	10 578	11 068	-667	-1 332	-1 596
Japon	1 701	1 790	1 428	2 120	2 257	1 919	-419	-467	-491
RDM*	12 143	12 177	12 071	13 027	13 013	14 157	-884	-836	-2 086
	Investissements directs canadiens à l'étranger			*Investissements directs étrangers au Canada*			*Investissements directs, flux nets*		
Flux :									
Tous les pays	56 737	45 217	30 035	44 608	32 342	8 253	12 129	12 875	21 782
É.-U.	29 044	13 967	6 379	40 816	24 710	4 370	-11 772	-10 743	2 009
UE-15	7 814	14 673	15 096	1 332	4 030	2 042	6 482	10 643	13 054
Japon	1 670	1 538	335	379	998	821	1 291	540	-486
RDM*	18 209	15 039	8 225	2 081	2 604	1 020	16 128	12 435	7 205
Stocks :									
Tous les pays	389 660	431 819	*n.d.*	333 635	349 388	*n.d.*	56 025	82 431	*n.d.*
É.-U.	188 791	201 792	*n.d.*	214 227	224 330	*n.d.*	-25 436	-22 538	*n.d.*
UE-15	81 349	99 853	*n.d.*	91 158	93 973	*n.d.*	-9 809	5 880	*n.d.*
Japon	7 033	9 203	*n.d.*	7 909	8 600	*n.d.*	-876	603	*n.d.*
RDM*	112 487	120 971	*n.d.*	20 341	22 485	*n.d.*	92 146	98 486	*n.d.*

* RDM représente le reste du monde

I LE COMMERCE DES MARCHANDISES

Aperçu

Depuis le ralentissement de l'activité économique à l'échelle mondiale au début de 2000, la reprise a été inégale et, jusqu'à très récemment, elle n'a pas montré beaucoup de vigueur. Les politiques budgétaire et monétaire sont devenues progressivement plus permissives partout dans le monde, mais elles ont été confrontées à des « facteurs de résistance » tenaces sur la voie de la reprise; parmi ceux-ci, il y a les déséquilibres macro-économiques apparus durant la période d'expansion de la fin des années 90 aux États-Unis, la forte baisse des cours boursiers dans le monde à partir du début de 2000, les problèmes structurels dans la zone euro, les répercussions persistantes de l'effondrement généralisé de la valeur des avoirs au Japon, la faiblesse de plusieurs économies de marché émergentes et, plus récemment, l'aggravation continue des tensions géopolitiques. Même si le Canada s'est relativement bien tiré d'affaire au cours de cette période, son ouverture accrue aux marchés internationaux l'a rendu particulièrement vulnérable à une série de chocs qui ont touché la production destinée aux marchés étrangers, ce qui a freiné l'activité économique en 2003.

La solide croissance économique enregistrée dans le monde vers la fin des années 90 reposait largement sur une demande vigoureuse et soutenue aux États-Unis, dont témoigne le déficit important et croissant du compte courant de ce pays, gonflé par des entrées massives de capitaux qui ont causé une appréciation significative du dollar américain. L'influence du marché américain comme moteur de l'expansion mondiale au cours des dernières années a été telle que le reste de l'économie internationale n'a pu croître au rythme de la croissance tendancielle, ou au-delà (Voir l'encadré B pour l'examen de la synchronisation des cycles économiques entre le Canada et les États-Unis)

Cependant, la forte croissance de la demande intérieure aux États-Unis à la fin des années 90 comportait une part d'« exubérance excessive » quant aux perspectives économiques, qui a amené les entreprises à trop investir et les consommateurs à trop dépenser. En retour, ce phénomène s'est traduit et a été alimenté par une surévaluation des cours boursiers. Outre ces déséquilibres économiques, les tensions géopolitiques croissantes au début de la présente décennie ont freiné encore davantage la croissance économique mondiale. La situation irakienne a engendré de l'incertitude et miné la confiance des consommateurs et des entreprises, provoquant une autre baisse des cours boursiers et ajoutant une *prime* de risque substantielle aux prix pétroliers à partir de la seconde moitié de 2002 et en 2003.

Tout au long de cette période, la politique monétaire a été très libérale et les taux d'intérêt au Canada, aux États-Unis et dans la plupart des autres pays sont tombés à des niveaux sans précédent dans l'histoire récente. De même, la politique budgétaire a favorisé la croissance économique grâce à une série d'allégements fiscaux, notamment aux États-Unis mais aussi, dans une moindre mesure, en Europe et au Japon.

Après trois années de croissance économique léthargique, des signes d'amélioration de la conjoncture économique internationale se sont clairement manifestés vers la fin de 2003. Cette situation était notamment apparente aux États-Unis, où la reprise s'est raffermie aux trois premiers trimestres en consolidant les acquis grâce une solide croissance du PIB au quatrième trimestre, ainsi qu'au Japon où, après une décennie de stagnation, la croissance a enfin redémarré. L'amélioration de la performance du Japon a profité de la forte expansion d'autres économies asiatiques, en particulier la Chine, qui a enregistré un taux de croissance de 9,1 p. 100 en 2003. Par contre, l'activité économique dans la zone euro est demeurée chancelante, alors que la situation de l'Allemagne a continué de nuire au dynamisme économique de l'Europe.

Dans la plupart des économies, l'inflation a été assez stable en 2003, traduisant à la fois une hausse substantielle des prix de l'énergie, qui a exercé des pressions inflationnistes à court terme, et la persistance d'une croissance léthargique et de la faiblesse des marchés du travail, qui a atténué l'inflation et les attentes inflationnistes. Néanmoins, le taux d'inflation dans le secteur des services est demeuré élevé tout au long de l'année dans la plupart des pays, entraînant des taux d'inflation de plus de 2 p. 100. La seule exception à ce tableau est le Japon, dont l'économie montre toujours des signes de déflation, quoique l'évolution des prix pétroliers ait ralenti le taux annuel de régression des prix à la consommation.

La reprise de l'activité économique à l'échelle mondiale en est encore au stade préliminaire, et la vigueur et, en particulier, la durabilité de cette reprise demeurent incertaines. Les déséquilibres fondamentaux demeurent présents aux États-Unis, notamment les importants déficits du compte courant et du budget, et pourraient perturber les taux de change et l'évolution de la situation internationale dans les mois à venir.

La situation macro-économique au Canada en 2003

Pendant une bonne partie du ralentissement observé plus tôt durant la décennie, le Canada a réussi assez bien à manœuvrer contre ces vents défavorables, mais la situation a changé en 2003 en raison d'une série d'événements internationaux, la plupart échappant à son contrôle, qui ont eu un impact négatif sur la performance commerciale et l'activité économique au Canada.

En 2003, le Canada a connu l'hiver le plus rigoureux en une décennie. S'ajoutant aux craintes suscitées par les approvisionnements en pétrole du Moyen-Orient et la fin du programme de remise sur le coût de l'électricité en Ontario, cela a poussé la demande et les prix de l'énergie à des niveaux sans précédent. L'augmentation des prix de l'énergie a fait grimper l'inflation à son niveau le plus élevé en dix ans, soit dans la gamme de « 4 p. 100 et plus », durant les premiers mois de l'année, ce qui a incité la Banque du Canada à resserrer sa politique monétaire. Ce n'est qu'en juillet que l'incertitude suscitée par la guerre en Iraq s'est effectivement dissipée et que le retour d'un mercure plus clément a permis un relâchement des prix de l'énergie et un apaisement de l'inflation; la Banque du Canada a alors réagi en décrétant la première de deux baisses de taux d'intérêt pour redonner un peu de dynamisme à l'économie.

L'industrie américaine a éprouvé des difficultés tout au long de la première moitié de 2003. Les pertes d'emplois incessantes, notamment dans le secteur manufacturier, et la guerre en Iraq ont ébranlé la confiance des consommateurs. Les entreprises américaines ont continué de réduire leurs dépenses, reportant des achats de machines et matériel, tandis que les consommateurs ont évité les achats de biens durables comme les automobiles. Mais au second trimestre, la croissance économique aux États-Unis a dépassé la croissance de l'économie canadienne. Ce n'est qu'au troisième trimestre, toutefois, que le PIB américain a bondi à un taux annualisé de 8,2 p. 100, renforçant la confiance à l'égard de la reprise dans ce pays. Les consommateurs, ayant bénéficié de baisses d'impôt totalisant 100 milliards de dollars américains (8 p. 100), ont été la principale source de ce regain. Au quatrième trimestre, le taux de croissance aux États-Unis est retombé au niveau plus soutenable de 4,1 p. 100, et ce pays est redevenu le moteur de la croissance mondiale.

Le secteur de l'aérospatiale a été ébranlé en mars 2003 lorsque divers transporteurs américains et canadiens, dont Air Canada et US Airways, se sont placés sous la protection de la loi sur les faillites. Bombardier a mis à pied 10 p. 100 de ses effectifs, soit 3 000 travailleurs, dans sa division de l'aérospatiale. Ces mesures et d'autres semblables ont eu des répercussions tout au long de l'année et ont vraisemblablement contribué au déclin des échanges commerciaux dans le sous-secteur Autre matériel de transport, du secteur Machines et matériel.

En mai, la plupart des pays ont interdit les importations de bœuf canadien après la découverte d'un cas d'encéphalopathie bovine spongiforme (EBS) en Alberta, communément appelée maladie de la vache folle. Avec la fermeture des marchés étrangers, les exportations canadiennes d'animaux vivants, de viande et de préparations à base de viande ont chuté sensiblement. Ce n'est qu'en août que les États-Unis ont rouvert partiellement leurs frontières au bœuf canadien, acceptant seulement du bœuf désossé transformé dans des usines ne traitant que des animaux de moins de 30 mois. Un mois plus tard, soit en septembre, les États-Unis ont accepté de laisser entrer le bœuf canadien provenant d'abattoirs traitant à la fois des vaches jeunes et âgées.

Un peu après la mi-année, soit le 14 août, une panne généralisée a privé l'Ontario et une bonne partie du Nord-Est des États-Unis d'électricité durant une journée. L'état d'urgence a été déclaré en Ontario et on a demandé aux secteurs industriels de réduire leur consommation d'énergie de 50 p. 100 dans la semaine qui a suivi. Les fonctionnaires occupant des postes non essentiels ont été mis en congé pour une période allant jusqu'à une semaine, alors que les températures élevées ont compliqué encore davantage les efforts de rétablissement de l'approvisionnement en énergie. À l'autre bout du pays, plus de 900 incendies de forêt ont dévasté toute la région intérieure du sud de la Colombie-Britannique, causant des pertes aux industries de l'exploitation forestière, du tourisme et de l'agriculture. La production mensuelle a chuté sensiblement, accusant un recul de 0,7 p. 100; les flux commerciaux étaient aussi en forte baisse, les importations enregistrant le repli le plus important en une décennie, dépassant même celui des exportations.

La série de catastrophes naturelles survenues en 2003 n'a pris fin qu'à la fin septembre, lorsque l'ouragan Juan a privé d'électricité la plus grande partie de la Nouvelle-Écosse et causé des dommages tant dans cette province qu'à l'Île-du-Prince-Édouard.

ENCADRÉ A. COMMENT LE COMMERCE INTERNATIONAL INFLUE-T-IL SUR LA SYNCHRONISATION DES CYCLES ÉCONOMIQUES EN AMÉRIQUE DU NORD?

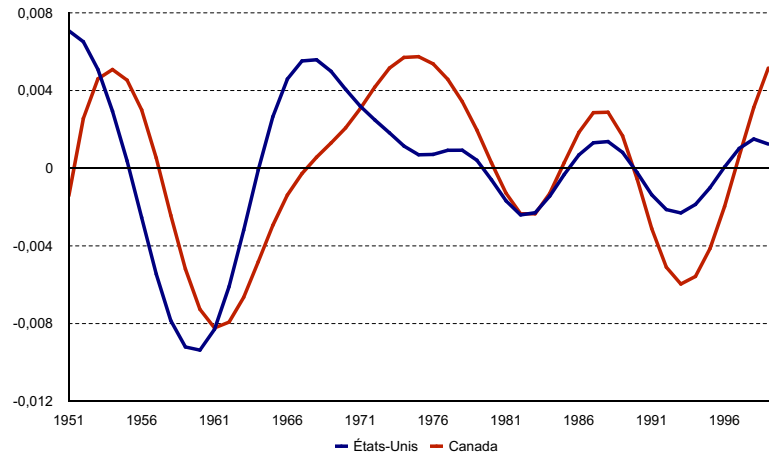
Cet article spécial examine la synchronisation des cycles économiques entre le Canada et les États-Unis au cours des dernières décennies, en tentant de savoir si l'accroissement du commerce entre les deux pays a engendré une augmentation mesurable de la similitude des activités économiques entre les deux pays.

Les corrélations ont-elles changé?

La synchronisation des cycles économiques entre pays a trait à la similitude de plus en plus apparente du moment et de l'ampleur des changements importants dans l'activité économique. Il y a deux grandes approches à la mesure de la synchronisation des cycles économiques. L'une est axée sur la corrélation de la concordance, calculée en fonction du nombre de périodes où les cycles nationaux se trouvent dans la même phase. L'autre est la corrélation de la production, qui consiste à mesurer la similitude du moment et de l'ampleur des changements qui surviennent dans la production. Selon cette dernière mesure, les cycles nationaux sont synchronisés s'ils montrent une corrélation positive et significative l'un avec l'autre. Plus le coefficient de corrélation positif est élevé plus les cycles sont synchronisés. La mesure la plus souvent utilisée est la corrélation de la production et c'est celle qui est surtout employée dans cet article.

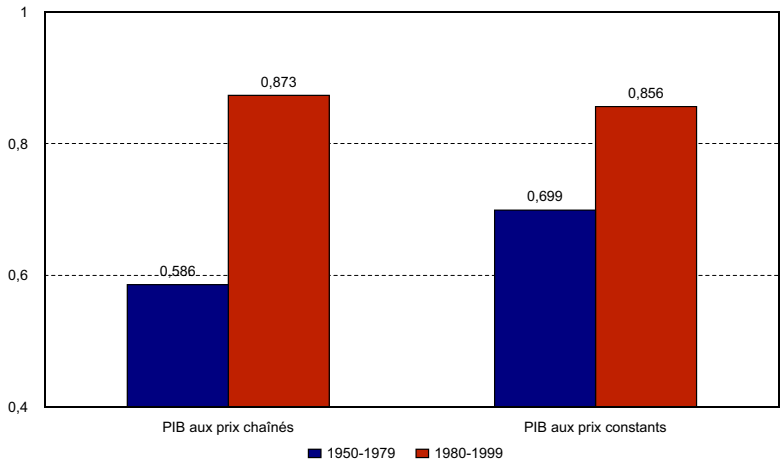
La figure A-1 montre l'évolution du PIB réel du Canada et des États-Unis sur la période 1950-1999[1]. Les tendances des séries de données sur le PIB ont été supprimées pour centrer l'attention sur les fluctuations du cycle économique. Un bref examen visuel du graphique révèle qu'entre les années 50 et les années 70, les changements dans le PIB réel au Canada étaient systématiquement décalés d'environ une année par rapport à ceux des États-Unis. La réaction tardive de l'économie canadienne aux changements survenant dans l'activité économique au sud de la frontière signifie que les responsables des politiques au Canada n'avaient pas à réagir immédiatement aux changements de politique apportés aux États-Unis; ils pouvaient maintenir l'orientation de leur politique jusqu'à ce que, un an plus tard, le cycle économique américain commence à influer sur l'économie canadienne. Mais, à compter de 1980, une nouvelle tendance est apparue : le synchronisme des cycles économiques des deux pays est devenu de plus en plus apparent. L'économie canadienne a commencé à fluctuer de façon presque simultanée avec l'économie américaine, même si l'amplitude des changements dans les deux pays est demeurée sensiblement différente. Afin de mesurer cette observation, nous avons construit un indice de concordance pour deux sous-périodes : avant 1980 et après 1980[2]. Nos calculs montrent que le nombre d'années au cours desquelles le Canada et les États-Unis se trouvaient dans la même phase du cycle économique, exprimé comme fraction du nombre total d'années, est passé de 0,8 entre 1951 et 1979 à 0,85 entre 1980 et 1999.

Figure A-1
Variations du PIB du Canada et des États-Unis



La figure A-2 montre la seconde mesure de synchronisation des cycles économiques : le coefficient de corrélation entre les changements observés dans le PIB réel aux États-Unis et au Canada au cours des deux sous-périodes, 1950-1979 et 1980-1999. Les données sur le PIB réel sont calculées à l'aide de deux indices

Figure A-2
Corrélation entre les variations du PIB réel du Canada et des États-Unis, 1950-99



de prix différents : l'indice des prix chaînés et l'indice des prix constants. Dans les deux cas, les résultats appuient la conclusion d'une augmentation séculaire de la synchronisation des cycles économiques entre les deux pays durant le dernier demi-siècle. Au cours de la première sous-période (1950-1979), les coefficients de corrélation estimés étaient de 0,586 pour les données basées sur les prix chaînés et de 0,699 pour les données basées sur les prix constants; cependant, les coefficients de corrélation sont beaucoup plus élevés pour la deuxième sous-période (1980-1999), soit 0,873 et 0,856, respectivement.

Pourquoi la situation a-t-elle changé?

L'argument habituellement invoqué pour expliquer pourquoi un accroissement du commerce international signifierait une relation plus étroite de l'activité économique entre pays est assez simple : l'expansion du commerce international amplifie la transmission des chocs entre pays. En réalité, l'impact de l'intégration du commerce sur la concordance des cycles économiques pourrait jouer dans un sens comme dans l'autre. D'un côté, l'ouverture au commerce pourrait se traduire par une spécialisation accrue de la production en fonction de l'avantage comparatif de chaque pays sur ses partenaires commerciaux, ce qui favorise les échanges commerciaux inter-industries. Si différents genres de production sont sujets à différents types de chocs, une intégration accrue du commerce pourrait entraîner une concordance moins étroite des cycles économiques en favorisant une spécialisation plus poussée. Par contre, si les profils de spécialisation de la production et du commerce sont dominés par un commerce intra-industrie, la spécialisation pourrait avoir un effet de synchronisation sur les cycles économiques, puisque le profil de spécialisation se manifeste principalement au sein des industries qui sont exposées à des chocs communs. Notamment, la fragmentation de la production et le commerce intra-industrie intensif de « va-et-vient » qui en résultent pourraient accroître sensiblement la coïncidence temporelle des cycles économiques entre pays.

Nos résultats d'estimation montrent que l'expansion du commerce, en particulier le commerce intra-industrie, entre le Canada et les États-Unis, a mené à une plus grande synchronisation des cycles économiques entre les deux pays.

[1] Les chiffres sur le PIB sont exprimés en monnaie locale, aux prix constants, ou chaînés, de 1997. Les valeurs ont été transformées de la façon suivante : d'abord, nous avons pris le logarithme naturel du PIB; puis, nous avons supprimé la tendance des valeurs des variables à l'aide du filtre de Hodrick Prescott (« HP »).

[2] L'indice de concordance calcule le nombre de périodes où les cycles nationaux se trouvent dans la même phase en tant que fraction du nombre total de périodes dans l'échantillon. Lorsque deux cycles sont parfaitement synchronisés, au sens où ils se trouvent dans la même phase, le coefficient de corrélation de concordance est égal à 1. Si les deux cycles sont sans corrélation, le coefficient prend la valeur zéro.

Les marchés du travail, qui avaient affiché des gains en février et mars après un mois de janvier stationnaire, ont fléchi en avril pour la première fois en plus de quinze mois. La crise du syndrome respiratoire aigu sévère (SRAS) semble avoir été à l'origine de cette baisse car les pertes d'emploi ont été concentrées en Ontario, dans le secteur des soins de santé et celui de l'hébergement et de l'alimentation. Au cours du mois d'avril, l'Organisation mondiale de la santé (OMS) a publié une mise en garde aux voyageurs à destination de Toronto, avant de le retirer à la fin du mois, ce qui a accentué le déclin du secteur du tourisme et des activités connexes. Des avertissements semblables ont aussi été émis pour Hong Kong et la province chinoise de Guangdong, où l'on considère que le SRAS y est d'abord apparu. Cependant, le SRAS est réapparu à Toronto en mai, incitant l'OMS à déclarer à nouveau la ville comme zone touchée par cette maladie. Le PIB réel dans le secteur du tourisme a chuté de 4 p. 100 au second trimestre, la plus importante perte trimestrielle enregistrée depuis 1986 et l'équivalent de 0,1 p. 100 du PIB canadien. Essentiellement, ce recul est attribuable à la baisse des dépenses des visiteurs au Canada, notamment pour le transport aérien et l'hébergement. Les marchés du travail sont demeurés faibles durant la plus grande partie des cinq mois suivants, avant de retrouver le sentier de la croissance dans les quatre derniers mois de l'année.

Simultanément, d'importants changements se sont produits au niveau des prix. En particulier, les termes de l'échange (ratio du prix des exportations au prix des importations) ont presque touché un sommet en mars (110,3), le niveau le plus élevé depuis janvier 2001, à la suite de l'augmentation du taux de change et des prix de l'énergie. La hausse du taux de change a eu un impact significatif sur les prix des biens entrant dans le commerce. Les prix à l'exportation ont augmenté, les gains enregistrés dans le secteur de l'énergie surpassant l'effet modérateur du taux de change dans d'autres secteurs d'exportation. Les prix des importations étaient en baisse, entraînés par la robustesse du dollar dans tous les secteurs, sauf l'énergie. Cette baisse des prix a fait sentir ses effets sur les prix à la consommation en avril, alors que le taux d'inflation a fléchi à 3,0 p. 100.

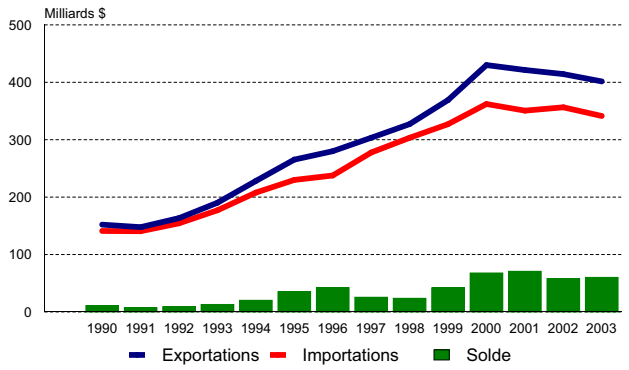
La hausse du taux de change du dollar canadien par rapport au dollar américain a eu globalement pour effet d'abaisser le prix et la valeur nominale des transactions dans de nombreux secteurs (voir l'encadré B); ainsi, les recettes d'exportation et les valeurs à l'importation ont diminué. Les échanges commerciaux ont sans contredit subi un recul.

Le commerce des marchandises du Canada en 2003

Conjugués à la faiblesse de la conjoncture mondiale, ces événements ont pesé sur le commerce de marchandises du Canada. Pour une troisième année consécutive, les exportations de marchandises ont diminué, perdant 3,1 p. 100 (12,8 milliards de dollars), pour s'établir à 401,5 milliards de dollars (figure 1-1). Les pertes ont été limitées aux échanges avec les États-Unis et le Japon, les exportations vers ces pays reculant de 4,5 p. 100 (15,6 milliards de dollars) et de 3,8 p. 100 (0,4 milliard de dollars), respectivement. Les gains enregistrés avec l'Union européenne (hausse de 6,2 p. 100, soit 1,4 milliard de dollars), les autres pays de l'OCDE (hausse de 3,3 p. 100, soit 0,4 milliard de dollars) et tous les autres pays (hausse de 6,3 p. 100, soit près de 1,4 milliard de dollars) ont contribué à compenser en partie ces pertes.

Figure 1-1

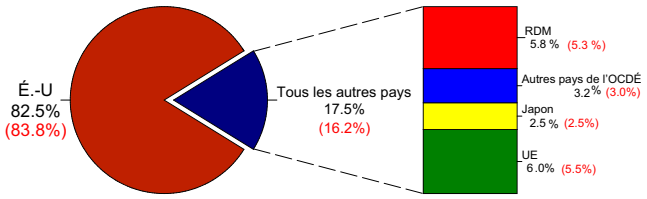
Échanges commerciaux, 1990-2003



Nonobstant le déclin important des exportations aux États-Unis en 2003, ce pays demeure la principale destination des exportations canadiennes, avec un peu plus de 82,5 p. 100 de l'ensemble de nos exportations de marchandises (figure 1-2). Cette part était toutefois en baisse d'environ 1,25 point de pourcentage par rapport à l'année précédente. L'Union européenne et le Japon ont accaparé près de la moitié du reste des exportations du Canada, avec des parts respectives de 6,0 p. 100 et de 2,5 p. 100. Il pourrait y avoir surestimation des statistiques du commerce avec les États-Unis et sous-estimation des statistiques du commerce avec les autres pays. Voir l'encadré C pour une analyse plus détaillée de cette question.

Figure 1-2

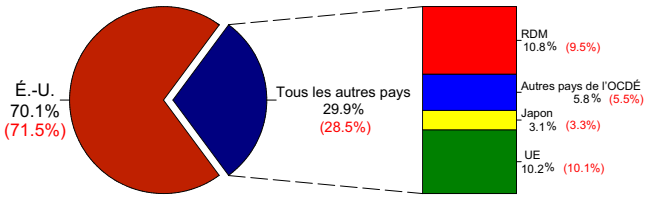
Part des exportations de marchandises par région principale, 2002 et 2003



Noir : parts en 2003
Rouge : parts en 2002

Figure 1-3

Part des importations de marchandises par région principale, 2002 et 2003



Noir : parts en 2003
Rouge : parts en 2002

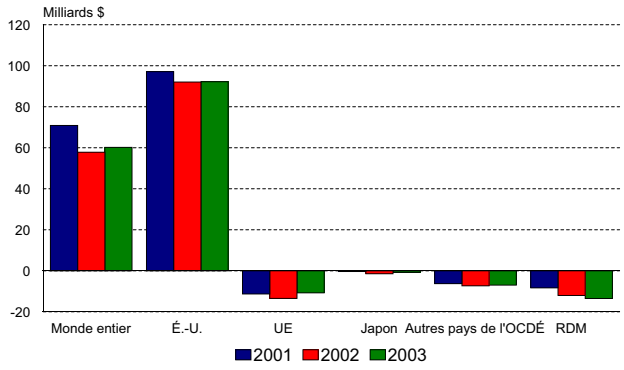
Les importations de marchandises au Canada ont diminué de 4,2 p. 100 (15,1 milliards de dollars) en 2003, pour s'établir à 341,3 milliards de dollars. Comme dans le cas des exportations, le recul des importations en provenance des États-Unis, soit 15,7 milliards de dollars (6,2 p. 100), est supérieur à la baisse totale observée. Les importations du Japon (baisse de 1,1 milliard de dollars, soit 9,1 p. 100) et de l'UE (baisse de 1,3 milliard de dollars, soit 3,5 p. 100) ont aussi diminué, tandis que les importations en provenance des autres pays de l'OCDE et de tous les autres pays étaient en hausse. Notamment, les importations de sources autres que l'OCDE ont progressé de 8,4 p. 100, c'est-à-dire de 2,9 milliards de dollars, l'an dernier.

Dans ce contexte, la part des importations de marchandises du Canada qui provient des États-Unis a perdu près de 1,5 point de pourcentage pour s'établir à 70,1 p. 100, en 2003 (figure 1-3). La part des importations totales de marchandises provenant du Japon a aussi fléchi l'an dernier, passant de 3,3 p. 100 à 3,1 p. 100. Même si les importations en provenance de l'UE étaient en baisse, la part des importations canadiennes représentée par cette région a gagné un dixième de point de pourcentage, à 10,2 p. 100. Cela s'explique par le fait que les importations de l'UE ont diminué moins rapidement que l'ensemble des importations. Collectivement, les autres pays de l'OCDE ont vu augmenter leur part des importations de marchandises au Canada l'an dernier, soit de 5,5 p. 100 à 5,8 p. 100, tandis que la part de tous les autres pays a gagné 1,25 point de pourcentage pour atteindre 10,8 p. 100 en 2003.

En dépit de l'affaissement généralisé du niveau d'activité commerciale, imputable à une baisse des exportations et à une baisse encore plus marquée et rapide des importations, l'excédent du commerce de marchandises avec le monde s'est accru de 2,4 milliards

Figure 1-4

Solde commercial, par région principale, 2001-2003



de dollars, à 60,2 milliards de dollars en 2003 (figure 1-4). Il s'agit du troisième plus gros excédent jamais enregistré, après celui de 2001 (70,9 milliards de dollars) et celui de 2000 (67,8 milliards de dollars).

Par ailleurs, le Canada enregistre un excédent dans ses échanges de marchandises avec les États-Unis. Malgré les baisses assez substantielles des exportations et des importations du Canada avec ce pays l'an dernier, l'excédent du commerce bilatéral n'a régressé que marginalement, à 92,2 milliards de dollars, une perte de seulement 0,1 milliard de dollars sur le niveau de 2002.

Le Canada importe davantage de marchandises de ses partenaires commerciaux autres que les États-Unis qu'il n'en exporte vers ces pays, accusant un déficit dans ses échanges avec ces autres destinations. En 2003, ces déficits commerciaux ont diminué, sauf celui enregistré avec tous les autres pays (non-membres de l'OCDE). Dans le cas de l'UE, la hausse des exportations et

Encadré B. Les effets de l'appréciation du dollar canadien

Les marchés mondiaux traversent une période de profond changement alors que la valeur du dollar américain subit une correction par rapport aux monnaies d'autres économies. Ce réalignement des taux de change s'est traduit par une appréciation de la valeur relative de certaines monnaies, dont le dollar canadien, qui a gagné près de 20 p. 100 en 2003 seulement. Dans cet article spécial, nous examinons les effets de l'appréciation de la monnaie sur les secteurs de l'économie canadienne.

Quels sont donc ces effets?

Selon la vision traditionnelle, une hausse de la valeur du dollar canadien rend les exportations canadiennes plus coûteuses pour les étrangers (c.-à-d. que nos exportations deviennent moins concurrentielles), ce qui force les Canadiens à réduire leurs prix pour demeurer compétitifs.

Cela suppose que les entreprises canadiennes haussent immédiatement les prix en dollars américains de leurs exportations dans la pleine mesure de l'appréciation de la monnaie pour maintenir leur marge bénéficiaire. Ainsi, face à des prix plus élevés, les acheteurs étrangers réduisent ou annulent leurs commandes et les exportations chutent. Mais cela ne correspond pas vraiment à la façon dont les entreprises canadiennes opèrent dans le contexte actuel. Elles ont plutôt tendance à fixer leurs prix sur les marchés étrangers et à absorber tout rajustement du dollar canadien par une réduction de leur marge bénéficiaire[1]. Puis, progressivement, elles cherchent des façons de rétablir leur marge bénéficiaire.

En fait, c'est probablement ce qui se produit déjà. Il faut se rappeler qu'une part importante des exportations du Canada est constituée de produits de base et d'autres produits axés sur les ressources dont le prix est fixé sur les marchés mondiaux en dollars américains. Pourtant, la plupart des intrants requis pour produire ces exportations, comme la main-d'œuvre, les matériaux et les services, sont achetés au Canada et leur prix est fixé en dollars canadiens. Si le prix de vente en dollars américains ne change pas mais que le coût des intrants est établi en dollars canadiens, les bénéfices des sociétés diminueront. Il en est ainsi parce que les recettes d'exportation reçues en dollars américains vaudront moins lorsqu'on les convertit en dollars canadiens à un taux de change plus élevé.

Mais l'examen des seules exportations ne fait pas ressortir un tableau complet. Les entreprises canadiennes importent une part relativement élevée des matières qu'elles utilisent dans leurs activités — de 34 à 40 p. 100 en moyenne[2]. Cela signifie que lorsque la valeur du dollar canadien augmente, beaucoup d'entreprises voient diminuer le coût d'une part importante de leurs importations[3].

Cela signifie que la vulnérabilité du dollar canadien dépendra en partie de l'intensité des exportations dans une entreprise ou un secteur et en partie de l'utilisation d'intrants intermédiaires importés. Le premier facteur accroît le risque, tandis que le second contribue à le réduire. Une étude récente de TD Economics adopte une telle approche[4]. L'étude examine en détail le secteur manufacturier pour déterminer sa vulnérabilité à une appréciation de la monnaie. L'auteur rajuste la dépendance à l'égard des exportations dans diverses industries manufacturières pour tenir compte des effets de l'utilisation d'intrants intermédiaires importés et ainsi obtenir une mesure de la dépendance nette à l'égard des exportations. L'étude débouche sur la conclusion que le fait de tenir compte des intrants importés change sensiblement le classement des secteurs les plus exposés à une appréciation de la monnaie. L'industrie du matériel de transport est celle qui dépend le plus des exportations, mais l'étude montre que ce sont les industries des produits du papier et du bois qui sont les plus exposées à une hausse de la valeur de la devise, suivies des industries du meuble et du matériel de transport. L'étude révèle aussi que la vulnérabilité de l'industrie des machines et des métaux primaires est supérieure à la moyenne.

La vigueur accrue du dollar canadien est de mauvaise augure pour les secteurs du tourisme et des voyages au Canada. Pendant des années, la faiblesse du dollar canadien a incité les Canadiens à demeurer au pays, tout en attirant les voyageurs d'autres pays, notamment les États-Unis. Avec la hausse du taux de change, les Canadiens devraient voyager davantage à l'étranger, mais les voyageurs étrangers ne verront plus le Canada comme un pays que l'on peut visiter à faible coût.

De même, la montée du dollar haussera les coûts de production des émissions de télévision et des films américains parce que les coûts assumés en dollars canadiens durant le tournage seront plus élevés une fois convertis en dollars américains, dont la valeur a fléchi. l'effet probable sera une baisse du niveau d'activité liée aux productions cinématographiques américaines au Canada.

Cependant, la valeur accrue du dollar procurera aussi des avantages aux producteurs canadiens. Premièrement, l'appréciation du dollar canadien peut aider toute entreprise canadienne ayant des créances libellées en dollars américains. En effet, une entreprise dont les emprunts ont été contractés en dollars américains verra son passif diminuer à mesure qu'augmente la valeur de la devise canadienne. Si l'appréciation du dollar survient lorsque la dette arrive à échéance, l'entreprise pourra avoir à rembourser un montant sensiblement moins élevé en dollars canadiens. De plus, on oublie souvent que les entreprises canadiennes importent une bonne partie des machines et du matériel qu'elles utilisent pour produire des biens et services. Un dollar canadien plus robuste abaisse le prix relatif des machines étrangères par rapport aux autres intrants. De surcroît, cela réduit le coût des investissements nouveaux en machines et matériel importés parce qu'il n'est plus nécessaire de convertir autant de dollars en devises étrangères pour régler ces acquisitions. La perspective d'un hausse des investissements est de bon augure pour l'accroissement de la productivité future au Canada et, par le fait même, de sa compétitivité. Cela aidera, en retour, à amortir l'impact de l'appréciation de la devise.

Et que disent les données?

Dans une enquête menée en novembre 2003, Exportations et développement Canada demandait aux exportateurs comment leur entreprise réagirait à une augmentation de la valeur du dollar. Seulement 18 p. 100 des répondants ont indiqué qu'ils tenteraient de hausser leurs prix à l'exportation. Un quart des entreprises interrogées ont affirmé qu'elles se contenteraient d'absorber le coup. Un autre quart ont indiqué qu'elles chercheraient à abaisser leurs coûts ou à accroître leur productivité, tandis que 12 p. 100 ont répondu qu'elles hausseraient leur volume de production. Autrement dit, la plupart de ces entreprises établissent leurs prix sur les marchés étrangers, acceptant à court terme une réduction de leur marge bénéficiaire et recherchant des façons de l'améliorer par la suite. En outre, plus du tiers des entreprises prévoyaient embaucher du personnel supplémentaire au cours des six prochains mois et un peu moins de la moitié entrevoyaient une expansion de leurs ventes à l'étranger. Cette enquête a rejoint 1 000 entreprises exportatrices.

---

[1] S. Poloz, « Les effets économiques des fluctuations du taux de change », Exportations et développement Canada, 21 octobre 2003.

[2] Poloz (*supra*) évalue le contenu canadien des exportations à un peu plus de 60 p. 100, ce qui laisse 40 p. 100 aux importations; T. Evans (« Quelles industries sont les plus exposées à la hausse du dollar? », Exportations et développement Canada, 15 mai 2003) situe le contenu en importations des exportations à 34 p. 100.

[3] Evans, *supra*.

[4] Marc Levesque, « Les effets cachés de la hausse du dollar canadien », TD Waterhouse*, Perspectives de placement*, novembre-décembre 2003.

la baisse des importations se sont soldées par une amélioration de 2,7 milliards de dollars du déficit commercial, à 10,7 milliards de dollars. Dans le cas du Japon, les importations ont reculé davantage que les exportations, entraînant une baisse de plus de moitié du déficit bilatéral (688 millions de dollars), à 753 millions de dollars. Dans le cas des autres pays de l'OCDE, les exportations et les importations étaient en hausse, mais les exportations ont progressé davantage, ce qui a permis de réduire le déficit avec ces partenaires commerciaux de 336 millions de dollars, à 7,0 milliards de dollars. Enfin, les exportations de marchandises du Canada vers tous les autres pays ont augmenté, mais les importations ont augmenté encore plus et le déficit commercial avec ces pays s'est creusé de 1,5 milliard de dollars pour atteindre 13,5 milliards de dollars.

Avec le recul des exportations et des importations en 2003, le niveau global des échanges de marchandises du Canada a fléchi l'an dernier. En d'autres termes, le commerce bilatéral (la somme des exportations totales et des importations totales) a été moins élevé qu'en 2002. Les échanges bilatéraux de marchandises ont reculé de 27,9 milliards de dollars, à 742,8 milliards de dollars, contre 770,8 milliards de dollars un an auparavant, une baisse de 3,6 p. 100. La contraction des flux commerciaux entre le Canada et les États-Unis a été la principale cause de ce repli : en 2003, le commerce bilatéral Canada—États-Unis était en baisse de 31,3 milliards de dollars, soit 5,2 p. 100, à environ 570,6 milliards de dollars.

Dans l'ensemble, les États-Unis ont accaparé 76,8 p. 100 du commerce total (dans les deux directions) du Canada l'an dernier, en baisse par rapport au niveau de 78,1 p. 100 observé l'année précédente. Tout de même, cela représentait des échanges de marchandises avec les États-Unis de plus d'un million de dollars à chaque minute de chaque jour de l'année.

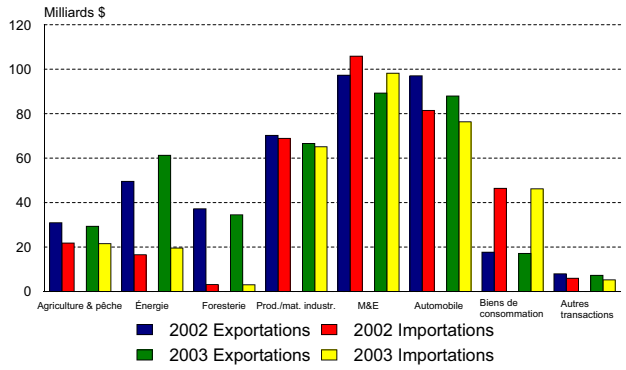
Le commerce de marchandises par grande catégorie de produits

Tel qu'il est mentionné précédemment, les exportations totales de biens ont diminué de 12,8 milliards de dollars (3,1 p. 100) en 2003, alors que six des sept grandes catégories de produits ont enregistré des pertes (figure 1-5). La catégorie des produits énergétiques est la seule à avoir enregistré une augmentation des exportations en 2003 avec un gain de 23,7 p. 100, à 61,3 milliards de dollars. Les baisses les plus notables ont frappé le secteur des produits de l'automobile (9,1 milliards de dollars, soit 9,4 p. 100), celui des machines et du matériel (8,1 milliards de dollars, soit 8,3 p. 100) et celui des produits et matériaux industriels (3,6 milliards de dollars, soit 5,2 p. 100).

Du côté des importations, la situation était presque identique à celle des exportations : toutes les grandes catégories de produits étaient en recul par rapport à l'année précédente, à l'exception du secteur des produits énergétiques. Les importations de machines et matériel sont celles qui ont subi la plus lourde perte (7,7 milliards de dollars, soit 7,2 p. 100), suivies des importations de produits de l'automobile (baisse de 5,1 milliards de dollars, soit 6,3 p. 100) et de celles des produits et matériaux industriels (baisse de 3,8 milliards de dollars, soit 5,5 p. 100). Les importations de produits énergétiques ont grimpé de 18,3 p. 100, ce qui représente un peu plus de 3,0 milliards de dollars.

Figure 1-5

Échanges commerciaux par catégorie principale, 2002-2003



Machines et matériel

Pour la quatrième année consécutive, le secteur des machines et du matériel a dominé la liste des secteurs d'exportation canadiens en 2003, à 89,3 milliards de dollars. Mais comme nous l'avons souligné précédemment, ce niveau était inférieur de 8,3 p. 100 à celui de l'année précédente. C'est la troisième année d'affilée où ce secteur voit ses exportations diminuer; elles sont maintenant de 19,1 p. 100 inférieures au sommet de 110,3 milliards de dollars enregistré en 2000.

La baisse des exportations de machines et matériel a été généralisée en 2003. En effet, les exportations étaient en baisse dans tous les sous-secteurs (*machines industrielles et agricoles*; *aéronefs et autre matériel de transport*; et *autres machines et matériel*) de même que pour les produits individuels qui composent ces sous-catégories.

Dans le sous-secteur des *autres machines et matériel*, on a enregistré un recul notable des exportations d'***autres outils et matériel***. Les

exportations de ces produits étaient en baisse de 2,3 milliards de dollars. Les exportations de ***matériel de télévision, de télécommunication et de matériel connexe*** ont aussi contribué au recul des exportations, baissant pour une troisième année consécutive, quoiqu'à un rythme plus lent qu'au cours des deux années précédentes. Les exportations de ces produits ont diminué de 1,5 milliard de dollars, à 10,8 milliards de dollars, et ne représentent plus que 43-44 p. 100 de leur niveau de 2000.

La presque totalité du recul des exportations de *machines industrielles et agricoles* est attribuable à une baisse des exportations de ***machines industrielles***, qui ont diminué de près de 1,4 milliard de dollars par rapport à l'année précédente. De même, plus des cinq sixièmes de la baisse des exportations d'*aéronefs et autre matériel de transport* est imputable à des exportations réduites d'***aéronefs et moteurs et pièces d'aéronef***, qui ont fléchi de plus de 1,4 milliard de dollars.

Les importations de machines et matériel étaient aussi en déclin en 2003, l'ensemble des quatre sous-secteurs reculant par rapport à l'année précédente. Dans l'ensemble, les importations de machines et matériel ont diminué de 7,7 milliards de dollars, soit 7,2 p. 100. Les importations d'*aéronefs et autre matériel de transport* ont baissé de 2,7 milliards de dollars, tandis que les importations d'***aéronefs et moteurs et pièces d'aéronef*** baissaient de 2,9 milliards de dollars et que les importations d'***autre matériel de transport et pièces*** augmentaient de 188 millions de dollars, compensant en partie les pertes subies. Ce sont les importations d'*autres machines et matériel* qui ont subi le repli le plus marqué, soit 2,9 milliards de dollars, alors que les importations d'***autre matériel de communication et matériel connexe*** reculaient de 1,7 milliard de dollars et que les importations d'***autres outils et matériel*** baissaient de 1,3 milliard de dollars. L'an dernier, les importations de *machines et matériel de bureau* ont diminué de 1,2 milliard de dollars et les importations de machines industrielles et agricoles, de 841 millions de dollars.

Dans l'ensemble, le secteur des machines et matériel représentait 22,2 p. 100 des exportations de marchandises et 28,8 p. 100 des importations de marchandises en 2003, en baisse de 23,5 p. 100 et de 29,7 p. 100, respectivement, par rapport à l'année précédente.

Produits de l'automobile

Les produits de l'automobile constituent la deuxième plus importante catégorie d'exportations et d'importations pour le Canada. Les exportations ont atteint 87,9 milliards de dollars en 2003, soit 21,9 p. 100 de l'ensemble des exportations de marchandises, tandis que les importations se situaient à 76,4 milliards de dollars, soit 22,4 p. 100 des importations totales. L'année précédente, ces parts étaient, respectivement, de 23,4 p. 100 et de 22,8 p. 100.

Les exportations totales de produits de l'automobile ont diminué de 9,1 milliards de dollars en 2003, la baisse touchant les *voitures,* les *camions* et les *pièces*. La plus grande partie des pertes est cependant attribuable aux exportations de *voitures*. En effet, les exportateurs de voitures n'ont vendu que 7 dollars de produits l'an dernier pour chaque 8 dollars de ventes l'année précédente; cela se traduit par un recul des exportations de *voitures* de 6,3 milliards de dollars (12,6 p. 100). En 2003, les exportations de *camions* étaient en baisse de 1,7 milliard de dollars et les exportations de *pièces*, de 1,2 milliard de dollars.

La baisse des exportations de voitures et de camions a fait fondre la demande de pièces de véhicules automobiles; les importations de ces produits étaient en baisse de 4,6 milliards de dollars l'an dernier. Les importations de *voitures* ont aussi diminué en 2003, soit de 1,8 milliard de dollars, mais les importations de *camions* ont enregistré une hausse de 1,3 milliard de dollars.

Produits et matériaux industriels

Les produits et matériaux industriels constituent une vaste catégorie de biens qui vont des minerais métalliques aux plastiques et des produits animaux bruts aux matières fabriquées à partir de textiles. Du côté des exportations, les produits et matériaux industriels se divisent en quatre sous-catégories : *minerais métalliques*; *produits chimiques, plastiques et engrais*; *métaux et alliages*; et *autres produits et matériaux industriels*. Du côté des importations, les *minerais métalliques* et les *métaux et alliages* sont regroupés dans les *métaux et minerais métalliques*.

Étant donné que ces produits servent principalement d'intrants intermédiaires dans la production d'autres biens et que l'année 2003 a été marquée par une reprise généralement anémique dans le monde, on ne doit pas s'étonner que les exportations de produits et matériaux industriels aient fondu de 3,6 milliards de dollars l'an dernier.

ENCADRÉ C. ERREURS D'ATTRIBUTION ET SOUS-DÉNOMBREMENT DANS LES STATISTIQUES DU COMMERCE DES MARCHANDISES

En théorie, les statistiques sur le commerce des marchandises produites par un pays devraient être le reflet exact des statistiques publiées par ses partenaires commerciaux. Après tout, au niveau le plus fondamental, tout échange ne comporte qu'une seule transaction : les biens quittent un pays pour aller vers un autre.

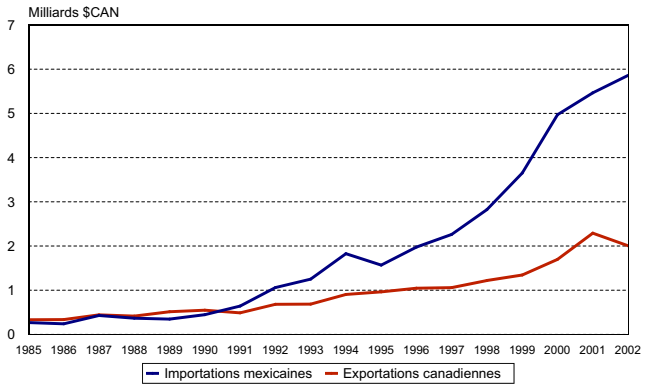
Cependant, il en est rarement ainsi. Lorsque des biens franchissent les frontières, ce commerce engendre aussi de nombreux autres documents — de transport, d'entreposage et de douane, pour n'en nommer que quelques-uns. Essentiellement, ce sont les documents douaniers qui servent à produire les statistiques sur le commerce.

Les divergences des soldes commerciaux entre pays partenaires sont un problème qui se pose à l'échelle mondiale. Elles traduisent les pratiques diverses des pays en matière de collecte et de consignation des données, ainsi que des différences conceptuelles légitimes. D'autres facteurs contribuant aux écarts observés dans les données sur le commerce entre pays partenaires sont notamment le moment où ces données sont consignées, l'évaluation, la couverture et, peut-être, des erreurs d'enregistrement.

Ainsi, les exportations enregistrées du Canada au Mexique devraient correspondre d'assez près aux importations enregistrées au Mexique en provenance du Canada. Cependant, ce n'est pas le cas. La figure C-1 ci-dessous compare les statistiques publiées sur les exportations du Canada au Mexique aux statistiques mexicaines sur les importations en provenance du Canada. L'écart entre les deux n'a cessé de s'élargir depuis le début des années 90. En 2002, les données publiées sur les exportations du Canada au Mexique ne représentaient que le tiers des données publiées sur les importations au Mexique en provenance du Canada.

Figure C-1

Exportations canadiennes au Mexique : statistiques canadiennes et mexicaines



Source : OCDE.

Statistique Canada se fie aux dossiers administratifs de l'Agence des services frontaliers du Canada (ASFC), autrefois l'Agence des douanes et du revenu du Canada, pour la plupart de ses statistiques sur les importations et sur les exportations à destination des pays autres que les États-Unis. Les statistiques sur les exportations du Canada aux États-Unis proviennent des dossiers administratifs du Bureau of Customs and Border Protection, des États-Unis, aux termes de l'Accord d'échange de données entre le Canada et les États-Unis[1].

Les données tirées des documents d'importation sont généralement plus précises et complètes que celles fondées sur les documents d'exportation parce qu'elles servent à la gestion des droits tarifaires et de la conformité aux accords commerciaux. Les documents d'exportation ne sont habituellement pas assujettis à un contrôle aussi rigoureux. Par conséquent, les statistiques sur les exportations publiées pour les pays qui utilisent des données douanières sont probablement sous-estimées.

Afin d'en arriver à une meilleure compréhension des causes et de l'ampleur des divergences entre les statistiques sur le commerce des marchandises du Canada et celles d'un pays partenaire, Statistique Canada a entrepris des études de rapprochement avec certains des principaux partenaires commerciaux du Canada. Ces études consistent en une comparaison bilatérale des statistiques sur le commerce publiées par les pays partenaires, qui vise à expliquer les différences observées et à produire un certain nombre d'« estimations » qui traduiraient mieux les échanges réels entre deux pays. Ces exercices ont été utiles pour quantifier deux grandes causes probables des divergences observées entre les chiffres publiés : les erreurs d'attribution parmi les pays et le sous-dénombrement des exportations.

Erreur d'attribution entre pays

Une erreur d'attribution entre pays se produit lorsqu'on attribue une transaction commerciale à un pays qui n'est pas la destination finale des biens, engendrant une situation où les deux partenaires attribuent la transaction à des pays différents.

Pour la plupart des pays, les statistiques sur le commerce d'exportation sont attribuées au pays de destination finale connu au moment où l'expédition franchit la frontière. Cependant, les profils d'échange et de transport peuvent être complexes et faire intervenir plus d'un pays en route vers la destination finale. L'exportateur peut ne pas connaître la destination finale ou confondre le pays intermédiaire avec le pays de destination finale. Par contre, les importations sont imputées au pays d'origine et non au pays d'expédition.

La simplicité de déclaration, conjuguée au traitement tarifaire, pourrait aussi expliquer certaines erreurs d'attribution entre pays. Il est administrativement plus facile de déclarer des expéditions à l'exportation comme étant destinées à la consommation aux États-Unis, plutôt qu'étant en transit au États-Unis vers un pays tiers. Tandis que les droits à l'importation fournissaient autrefois une incitation à comparer avec exactitude les exportations, ce n'est plus le cas de nos jours.

Avant la conclusion de l'Accord de libre-échange Canada—États-Unis, les biens entrant aux États-Unis pour y être consommés étaient assujettis à des droits tarifaires; les biens qui s'y trouvaient en transit n'étaient pas été assujettis à ces droits. Par conséquent, même si les exigences de déclaration du commerce de transit étaient plus complexes, la pénalité financière que constituait l'imposition d'un droit tarifaire favorisait une déclaration exacte. Cependant, comme les droits tarifaires sur les importations aux États-Unis ont pratiquement disparu, ils ne jouent plus leur rôle dissuasif d'antan. En outre, la facilité avec laquelle on peut compléter une déclaration est souvent le facteur déterminant au moment de produire une déclaration douanière.

À titre d'exemple, le Canada peut expédier aux États-Unis des biens destinés au Mexique. Un écart statistique apparaîtra si ces biens sont reçus et déclarés comme étant destinés à la consommation aux États-Unis mais sont ensuite réexportés au Mexique sans subir de transformation. En raison de la présence de l'Accord sur l'échange de données entre le Canada et les États-Unis, l'exportateur canadien n'aura pas à produire un document d'exportation pour les biens qu'il expédie aux États-Unis s'ils sont destinés à la consommation sur le marché américain; les exportations canadiennes aux États-Unis correspondent aux importations américaines provenant du Canada. Le commerce d'exportation du Canada avec les États-Unis sera alors surestimé. Réciproquement, le commerce d'exportation du Canada avec le Mexique sera sous-estimé. Par contre, le commerce total du Canada ne changera pas, mais les importations aux États-Unis en provenance du Canada et les exportations américaines au Mexique seront surestimées. Les données sur les importations mexicaines indiqueront que les biens proviennent du Canada étant donné que les importations sont consignées en fonction du pays d'origine.

Sous-dénombrement des exportations

Le sous-dénombrement des exportations a trait à la situation où des exportations ne sont pas portées à l'attention du pays consignataire et, par conséquent, n'apparaissent pas dans les statistiques officielles du commerce publiées par ce pays.

Dans certains cas, des biens exportés directement du Canada vers un autre pays peuvent ne pas être déclarés. Les exportations canadiennes seront alors sous-estimées puisque ce commerce d'exportation ne sera pas enregistré. La situation est rendue plus complexe par la possibilité de faire des expéditions « en douane » aux États-Unis. Tel qu'indiqué précédemment, aux termes de l'Accord sur l'échange de données entre le Canada et les États-Unis, les exportateurs canadiens n'ont pas à produire de document d'exportation lorsque les biens sont destinés à la consommation aux États-Unis. Les exportateurs peuvent ne pas déclarer au Canada des mouvements de biens en douane destinés à un pays autre que les États-Unis si ces biens sont expédiés en douane en passant par les États-Unis.

À titre d'exemple, les biens qui transitent par les États-Unis vers d'autres destinations finales, comme le Mexique, peuvent être placés en douane pour la partie du trajet qui se déroule aux États-Unis. Les exportateurs pourraient traiter ces exportations au Mexique transitant par les États-Unis de la même façon qu'ils traitent les exportations aux États-Unis en ne produisant pas de document de douane justificatif. Aucun document d'importation aux États-Unis ne sera requis parce que la destination éventuelle de ces biens est le Mexique. Par conséquent, les douanes américaines ne consigneront pas d'importation. Toutefois, le Mexique enregistrera l'importation de ces biens provenant du Canada. Encore une fois, il y aura un déséquilibre statistique : les échanges du Canada avec le Mexique seront sous-estimés. Mais contrairement à l'exemple donné ci-dessus pour l'erreur d'attribution entre pays, les importations aux États-Unis en provenance du Canada et les exportations américaines au Mexique ne seront pas surestimées.

Estimations de rapprochement

Les études de rapprochement produisent des estimations visant à équilibrer les données sur les importations/exportations de pays partenaires. Bien que les données ne permettent pas une estimation robuste des écarts, elles permettent tout de même d'établir une limite supérieure à ce que pourraient représenter ces valeurs.

L'estimation qui fournit une mesure des erreurs d'attribution est appelée la valeur du commerce indirect. Cette estimation repose sur les registres d'importation disponibles des pays partenaires. Dans les études de rapprochement, les cas où le registre d'importation indique que le pays d'origine est le pays partenaire et que le pays d'expédition ou de vente est un autre pays sont traités comme du commerce indirect. L'hypothèse faite ici est que, dans la plupart des cas, le commerce indirect entraîne une erreur d'attribution entre pays puisque le pays intermédiaire est celui indiqué comme partenaire commercial dans les statistiques officielles du pays exportateur.

L'estimation qui fournit une mesure du sous-dénombrement est appelée le résidu. Elle est obtenue en calculant la différence entre les données publiées sur les importations et la somme des rapprochements. Ces derniers peuvent comprendre des estimations pour le commerce indirect, le fret et les assurances, les réexportations, les majorations de prix, etc. Le résidu est donc constitué principalement de deux éléments : le sous-dénombrement des exportations et les erreurs ou lacunes dans les autres estimations de rapprochement. En toute probabilité, le résidu correspond essentiellement à un sous-dénombrement des exportations, mais on ne peut départager les deux éléments avec certitude.

Le tableau C-1 montre la répartition des estimations de la différence entre pays partenaires entre l'erreur d'attribution et le sous-dénombrement, en pourcentage des données rapprochées sur les importations des pays partenaires (qui correspondent aux données rapprochées sur les exportations du Canada). Les estimations de rapprochement proviennent d'études récentes réalisées avec le Mexique, la Chine et la Corée du Sud[2]. À des fins de comparaison des erreurs d'attribution et du sous-dénombrement, nous avons fait l'hypothèse que le résidu de rapprochement est entièrement constitué de cas de sous-dénombrement.

Tableau C-1 : Estimation de l'erreur d'attribution et du sous-dénombrement pour certains pays, en pourcentage des données rapprochées sur les importations

Année	Mexique		Chine*		Corée du Sud*	
	Erreur d'attribution	*Sous-dénombrement*	*Erreur d'attribution*	*Sous-dénombrement*[1]	*Erreur d'attribution*	*Sous-dénombrement*
1996	27	26	*n.d.*	*n.d.*	*n.d.*	*n.d.*
1997	35	25	*n.d.*	*n.d.*	*n.d.*	*n.d.*
1998	30	33	19	-1	*n.d.*	*n.d.*
1999	33	34	25	-5	*n.d.*	*n.d.*
2000	29	42	20	15	12	9
2001	41	28	20	10	16	11
2002	*n.d.*	*n.d.*	22	9	17	13

*Les données de rapprochement de 2002 pour la Chine et tous les chiffres pour la Corée du Sud sont préliminaires.

[1] Les valeurs négatives indiquent que certains rapprochements étaient trop élevés

On peut voir facilement que les statistiques canadiennes sur les exportations sous-estiment le commerce d'exportation vers le Mexique, la Chine et la Corée du Sud. Cependant, le problème est plus sérieux dans le cas des exportations au Mexique où, en moyenne, de 1996 à 2001, près des deux tiers des exportations vers ce pays ont été soit attribuées à un autre pays soit simplement non déclarées.

En collaboration avec l'Agence des services frontaliers du Canada, Statistique Canada a entrepris, depuis quelques années, un certain nombre d'études visant à améliorer notre compréhension du taux de sous-dénombrement des exportations destinées à des pays autres que les États-Unis, aux ports routiers, maritimes et aériens. Dans le but de déceler le sous-dénombrement, ces études ont comparé les documents des Douanes canadiennes avec soit les documents de transport des biens expédiés directement du Canada à des pays autres que les États-Unis, soit les documents des Douanes américaines pour les biens expédiés vers un pays tiers transitant par les États-Unis.

En 2002, le sous-dénombrement dans les ports maritimes atteignait 18 p. 100, alors qu'il était de 16 p. 100 dans les aéroports. Une courte étude spéciale menée en 2003 indique que près de 93 p. 100 des exportations expédiées par route à destination de pays autres que les États-Unis n'étaient pas déclarées; ce chiffre doit être comparé aux estimations du sous-dénombrement publiées auparavant pour les expéditions routières, soit 71 p. 100 en 1994, 75 p. 100 en 1995 et 81 p. 100 en 2000.

Il est évident que les statistiques publiées sur les exportations sous-estiment la valeur réelle des exportations du Canada. Cela aura nécessairement un impact sur d'autres statistiques, par exemple la part des exportations canadiennes détenue par les divers pays partenaires, ainsi que sur le solde des échanges de marchandises du Canada avec ses partenaires commerciaux.

Au tableau C-2, les parts des exportations intérieures totales du Canada détenues par les trois pays partenaires calculées à l'aide des données publiées sont comparées à celles calculées à l'aide des données des études de rapprochement. Les estimations de rapprochement proviennent des études récentes réalisées avec le Mexique,

la Chine et la Corée du Sud[3]. Afin de tenir compte du sous-dénombrement des exportations dans l'estimation des parts fondées sur les études de rapprochement, les statistiques sur la balance des paiements ont été utilisées pour les exportations totales parce qu'elles intègrent un rajustement pour le sous-dénombrement; les données rapprochées sur les importations des pays partenaires (ou les données rapprochées sur les exportations du Canada) ont été utilisées pour les exportations canadiennes vers les pays partenaires.

Tableau C-2 : Part des exportations canadiennes détenue par certains pays : données publiées et données rapprochées

Année	Mexique		Chine*		Corée du Sud*	
	Rapprochées	*Publiées*	*Rapprochées*	*Publiées*	*Rapprochées*	*Publiées*
1996	0,94	0,47	*n.d.*	1,11	*n.d.*	1,07
1997	10,2	0,44	*n.d.*	0,84	*n.d.*	1,07
1998	1,14	0,47	0,93	0,83	*n.d.*	0,60
1999	1,25	0,45	0,84	0,76	*n.d.*	0,59
2000	1,48	0,50	1,17	0,85	0,64	0,60
2001	1,69	0,71	1,34	1,05	0,63	0,53
2002	*n.d.*	0,63	1,26	1,00	0,67	0,54

* Les données rapprochées de 2002 pour la Chine et toutes les données pour la Corée du Sud sont préliminaires

Les données rapprochées révèlent un gain considérable de la part des exportations totales du Canada détenue par chaque pays partenaire. Cela est particulièrement vrai pour le Mexique. Depuis 1996, la part des exportations prenant la destination du Mexique, telle qu'indiquée par les données rapprochées, a représenté plus du double de la part des exportations calculée à partir des données publiées.

Le tableau C-3 compare le solde du commerce de marchandises du Canada, tel qu'il apparaît dans les statistiques publiées, à celui qui ressort des données provenant des études de rapprochement. Pour chacun des pays sélectionnés et les diverses années, quel que soit l'ensemble de données employé, le Canada a enregistré un déficit dans son commerce de marchandises. Mais dans tous les cas, le déficit du commerce de marchandises calculé à l'aide des données rapprochées est inférieur à celui calculé à l'aide des données publiées.

C'est dans le cas des échanges commerciaux avec le Mexique que la divergence entre ces chiffres est la plus marquée. Depuis 1996, l'écart entre le solde commercial avec le Mexique selon les données publiées et selon les données rapprochées n'a cessé d'augmenter. En 2001, le déficit estimé à l'aide des données rapprochées ne représentait que la moitié de celui apparaissant dans les statistiques officielles.

Tableau C-3 : Solde du commerce de marchandises du Canada avec certains pays, données publiées et données rapprochées (millions de dollars canadiens, base douanière)

Année	Mexique		Chine*		Corée du Sud*	
	Rapprochées	*Publiées*	*Rapprochées*	*Publiées*	*Rapprochées*	*Publiées*
1996	-3 414	-4 777	*n.d.*	*n.d.*	*n.d.*	*n.d.*
1997	-3 931	-5 691	*n.d.*	*n.d.*	*n.d.*	*n.d.*
1998	-3 941	-6 212	-4 613	-5 158	*n.d.*	*n.d.*
1999	-5 034	-7 996	-5 799	-6 261	*n.d.*	*n.d.*
2000	-5 711	-10 127	-6 234	-7 615	-2 389	-2 958
2001	-4 991	-9 758	-7 044	-8 507	-1 935	-2 619
2002	*n.d.*	*n.d.*	-10 740	-11 885	-2 076	-2 863

*Les données rapprochées de 2002 pour la Chine et toutes les données pour la Corée du Sud sont préliminaires.

Dans certains cas, l'écart révélé par les données rapprochées est tel qu'il modifie la situation entre le Canada (excédent/déficit) et certains de ses partenaires commerciaux.

Bien que tous les efforts soient déployés pour que le Canada produise les données les plus exactes possible sur le commerce, la tâche s'avère souvent très difficile. La comparaison bilatérale des données que nous publions avec celle de nos partenaires commerciaux fait ressortir cela de façon évidente.

En règle générale, les données sur les importations sont plus précises que les données sur les exportations. Les résultats des études de rapprochement confirment que, dans bien des cas, les exportations sont sous-estimées. Cela peut être imputé, en grande partie, à des erreurs d'attribution entre pays et au sous-dénombrement. Bien que les études de rapprochement fournissent une mesure approximative de l'ampleur des erreurs d'attribution entre pays et du sous-dénombrement, les estimations ne sont pas suffisamment « robustes » pour permettre d'apporter des rajustements aux chiffres officiellement publiés par l'un et l'autre pays. Cependant, elles améliorent notre compréhension des statistiques commerciales des deux pays.

---

1 En juillet 1987, le Canada et les États-Unis ont signé un *Protocole d'entente* aux fins d'échanger des statistiques sur les importations à compter des données de janvier 1990. Chaque pays utilise maintenant les données sur les importations de l'autre pays pour produire ses statistiques sur les exportations.
2 Les données sont basées sur les documents de douane et ont été corrigées pour tenir compte de différences conceptuelles ayant trait, notamment, aux réexportations, à la géographie, au fret et aux assurances.
3 Les données sont basées sur les documents de douane et ont été corrigées pour tenir compte de différences conceptuelles ayant trait, notamment, aux réexportations, à la géographie, au fret et aux assurances.

Un peu plus de la moitié de la baisse de ces exportations, soit 1,9 milliard de dollars, est imputable à la sous-catégorie des *métaux et alliages*. Les exportations de la plupart des métaux et alliages ont diminué l'an dernier, à l'exception du ***nickel et alliages*** (hausse de 190 millions de dollars) et du ***fer et de l'acier primaires*** (hausse de 2 millions de dollars). Les pertes étaient généralisées dans la sous-catégorie des *produits chimiques, plastiques et engrais*, notamment dans l'industrie des ***engrais*** (baisse de 470 millions de dollars), celle des ***produits chimiques inorganiques*** (baisse de 243 millions de dollars) et celle du ***caoutchouc synthétique et des plastiques*** (baisse de 219 millions de dollars). Les exportations d'*autres produits et matériaux industriels* ont aussi reculé de façon générale, notamment les ***semi-produits métalliques communs*** (baisse de 564 millions de dollars), les ***produits fabriqués à partir de textiles*** (baisse de 225 millions de dollars) et les ***produits minéraux non métalliques de base*** (baisse de 154 millions de dollars), tandis que le gain de 436 millions de dollars enregistré dans les exportations d'***autres minéraux non métalliques bruts*** a contribué à limiter les pertes. Enfin, la hausse des exportations de ***minerais de fer*** (134 millions de dollars) et de ***minerais de cuivre*** (33 millions de dollars) a été entièrement effacée par le recul des exportations de ***minerais de zinc*** (baisse de 174 millions de dollars) et de toutes les autres catégories de minerais, alors que les exportations totales de *minerais métalliques* ont fléchi de 59 millions de dollars l'an dernier.

Du côté des importations, la catégorie des produits et matériaux industriels a enregistré une baisse de 3,8 milliards de dollars en 2003. Les importations de *métaux et minerais métalliques* ont reculé d'un peu plus de 1,5 milliard de dollars, comme les importations d'*autres produits et matériaux industriels*, tandis que les importations de *produits chimiques et plastiques* baissaient de 701 millions de dollars. On constate des replis notables dans les importations de ***métaux précieux, y compris les alliages*** (baisse de 974 millions de dollars), de ***semi-produits métalliques communs*** (baisse de 940 millions de dollars) et de ***semi-produits textiles*** (baisse de 528 millions de dollars).

Les produits et matériaux industriels représentaient 16,6 p. 100 des exportations totales de marchandises en 2003 et 19,1 p. 100 des importations totales de marchandises. Ces parts étaient inférieures aux niveaux de 17,0 p. 100 et de 19,3 p. 100, respectivement, observés un an plus tôt.

Produits énergétiques

Tel qu'indiqué précédemment, l'incertitude géopolitique engendrée par la situation en Iraq a ajouté une *prime* de risque substantielle aux prix du pétrole vers la fin de 2002 et le début de 2003. Cela a imprimé une forte tendance à la hausse aux prix de l'énergie. En conséquence de cet effet de prix substantiel, les importations et les exportations de produits énergétiques étaient en hausse en 2003 par rapport aux valeurs enregistrées un an auparavant. Ainsi, la part des produits énergétiques dans les exportations canadiennes a augmenté (de 12,0 p. 100 des exportations totales en 2002 à 15,3 p. 100 en 2003), comme d'ailleurs leur part des importations canadiennes (passée de 4,6 p. 100 en 2002 à 5,7 p. 100 un an plus tard). Les exportations de produits énergétiques ont atteint 11,7 milliards de dollars en 2003, la progression des exportations de *gaz naturel* (hausse de 8,2 milliards de dollars), de *pétrole brut* (hausse de 1,9 milliard de dollars) et de ***produits du pétrole et du charbon*** (hausse de 1,5 milliard de dollars) dominant le palmarès.

Les importations de produits énergétiques ont augmenté de 3,0 milliards de dollars l'an dernier. Les importations de *pétrole brut* expliquent environ la moitié de ce gain (hausse de 1,6 milliard de dollars), tandis que les importations de ***charbon et autres produits connexes*** et les importations de ***produits du pétrole et du charbon*** étaient, dans chaque cas, responsables d'environ le quart de la hausse enregistrée (gain de 703 millions de dollars et 756 millions de dollars, respectivement).

Produits forestiers

Les exportations de produits forestiers ont diminué pour la troisième année consécutive, avec une perte de 2,7 milliards de dollars en 2003. Près de la moitié de ce recul est attribuable au *bois d'œuvre et produits de scierie* et l'autre moitié, aux exportations de *papier journal et autres papiers et cartons*. Les exportations de *pâte de bois* étaient aussi en baisse l'an dernier (de 134 millions de dollars). Dans la catégorie du *bois d'œuvre et des produits de scierie*, la baisse des exportations de ***bois d'œuvre*** (de 1,9 milliard de dollars) a été partiellement neutralisée par une hausse de 704 millions de dollars des exportations d'***autres semi-produits en bois***. Les exportations de ***bois d'œuvre*** ont reculé à chaque année depuis 1999. Les produits forestiers représentaient 8,6 p. 100 des exportations totales de marchandises du Canada en 2003, ce qui était légèrement en baisse par rapport au niveau de 9,0 p. 100 observé en 2002.

Le Canada importe peu de produits forestiers; ceux-ci représentent moins de 1 p. 100 des importations totales de produits. Ces importations accusaient un léger repli de 115 millions de dollars l'an dernier.

Produits de l'agriculture et de la pêche

Les exportations de produits de l'agriculture et de la pêche représentaient 7,3 p. 100 des exportations totales de marchandises en 2003, ce qui est moins que le niveau de 7,5 p. 100 enregistré un an plus tôt. Pour la seconde année consécutive, les exportations de ces produits ont diminué en 2003 (de 1,6 milliard de dollars). Les plus importantes pertes sont survenues dans les exportations d'***animaux vivants*** et de ***viande et produits à base de viande***, en raison de la fermeture des marchés étrangers au bœuf canadien après la découverte d'un cas d'EBS en mai 2003. Les exportations d'***animaux vivants*** ont diminué de 1,2 milliard de dollars, tandis que les exportations de ***viande et produits à base de viande*** ont fléchi de 623 millions de dollars. Environ une demi-douzaine de catégories ont enregistré une hausse des exportations l'an dernier, notamment le ***colza*** (hausse de 311 millions de dollars) et les ***autres aliments, aliments pour animaux, boissons et tabac*** (hausse de 144 millions de dollars).

Les importations de produits de l'agriculture et de la pêche étaient légèrement en baisse en 2003, reculant de 263 millions de dollars. Les importations de *fruits et légumes* ont fléchi de 152 millions de dollars, les quatre catégories de produits de ce sous-secteur ayant enregistré un repli. Les importations d'*autres produits de l'agriculture et de la pêche* ont diminué de 112 millions de dollars, les pertes observées dans certaines catégories de produits étant essentiellement effacées par les gains faits ailleurs. À titre d'exemple, les importations de ***boissons*** ont progressé de 266 millions de dollars, la plus forte hausse du groupe, mais celle-ci a été plus que compensée par les pertes subies dans les importations de ***maïs égrainé*** (baisse de 136 millions de dollars) et de ***poissons et animaux marins*** (baisse de 124 millions de dollars), les deux baisses les plus importantes. Dans l'ensemble, les importations de produits de l'agriculture et de la pêche ont représenté 6,3 p. 100 des importations totales de marchandises, une hausse de 0,2 point de pourcentage sur l'année précédente.

Biens de consommation

Les biens de consommation constituent la plus petite des grandes catégories d'exportations de marchandises du Canada. Les exportations de biens de consommation ont fléchi de 545 millions de dollars l'an dernier, soit 4,3 p. 100 des exportations totales de marchandises, une proportion inchangée par rapport à 2002.

Les biens de consommation occupent une place beaucoup plus grande du côté des importations, avec 13,5 p. 100 des importations totales de marchandises, ce qui est en hausse d'un demi-point de pourcentage sur la part observée un an auparavant. Dans l'ensemble, les importations de biens de consommation ont diminué de 221 millions de dollars en 2003. La plus grande partie de la baisse est imputable aux importations de *vêtements et chaussures* (diminution de 198 millions de dollars). Le reste, soit 23 millions de dollars, est attribuable aux *biens de consommation divers*. Les pertes dans la catégorie des *vêtements et chaussures* se sont réparties à peu près également entre les ***vêtements*** (96 millions de dollars) et les ***chaussures*** (103 millions de dollars). Dans la catégorie des *biens de consommation divers*, le recul des exportations de ***montres, articles de sport et jouets*** (baisse de 125 millions de dollars), de ***téléviseurs, appareils radios et phonographes*** (baisse de 123 millions de dollars) et d'***articles de photographie*** (baisse de 76 millions de dollars) a plus que compensé l'avancée de 309 millions de dollars enregistrée dans les importations de ***produits finals divers non comestibles***.

Le commerce des marchandises par grande région

Les États-Unis

Accaparant 86,1 p. 100 des exportations totales de marchandises sur une base douanière[1], les États-Unis sont, de toute évidence, la principale destination des exportations canadiennes. Cela est vrai au niveau agrégé et dans chacune des sept grandes catégories d'échanges commerciaux, où la part des exportations totales de marchandises détenue par les États-Unis varie d'un plancher de 65,0 p. 100 pour les exportations de produits de l'agriculture et de la pêche à un plafond de 98,0 p. 100 pour les exportations de produits de l'automobile.

Les exportations totales de marchandises canadiennes aux États-Unis ont reculé de 17,7 milliards de dollars, soit 5,1 p. 100, à 327,7 milliards de dollars sur une base douanière en 2003. C'est la troisième année consécutive de repli des exportations de marchandises du Canada aux États-Unis, qui sont 8,8 p. 100 inférieures au sommet de 359,3 milliards de dollars enregistré en 2000.

Les exportations aux États-Unis ont fléchi dans six des sept grandes catégories de produits, la baisse la plus importante étant enregistrée dans les produits de l'automobile, où les exportations de véhicules (chapitre 87 du SH) ont diminué de 8,7 milliards de dollars, soit 10,5 p. 100. Les exportations de machines et matériel aux États-Unis étaient aussi en forte baisse en 2003, cédant quelque 5,8 milliards de dollars, soit 10,1 p. 100.

Les exportations de machines et matériel mécaniques (non électriques) ont fléchi de 3,2 milliards de dollars (baisse de 11,6 p. 100), tandis que les exportations de machines et matériel électriques reculaient de 2,6 milliards de dollars (16,4 p. 100), expliquant la plus grande partie du déclin. Le recul des exportations d'instruments médicaux, scientifiques et techniques (chapitre 90 du SH), en recul de 0,5 milliard de dollars, soit 14,9 p. 100, ont aussi contribué aux pertes. Des progrès ont néanmoins été enregistrés dans les exportations bilatérales d'aéronefs (chapitre 88 du SH) et de matériel de transport ferroviaire (chapitre 86 du SH), qui ont enregistré des gains de 0,6 milliard de dollars (7,3 p. 100) et de 128 millions de dollars (24,8 p. 100), respectivement.

Les exportations de produits forestiers aux États-Unis ont connu un repli généralisé. Le différend de longue date sur le bois d'œuvre n'a pas été résolu en 2003, avec pour résultat que la plus grande partie de la production canadienne dans ces industries est toujours frappée de droits anti-dumping et compensatoires à la frontière. Ainsi, les exportations de bois et d'articles en bois vers ce pays ont diminué de 1,2 milliard de dollars, soit 7,4 p. 100, l'an dernier. Malgré cet obstacle, la principale source de la baisse des exportations de produits forestiers canadiens aux États-Unis ne se trouve pas du côté du bois d'œuvre; ce sont plutôt les pertes enregistrées dans les exportations de produits en papier et en carton (chapitre 48 du SH), en baisse de 2,0 milliards de dollars (13,4 p. 100), qui sont responsables de l'essentiel du recul des exportations de produits forestiers aux États-Unis. Les exportations de pâte ont aussi diminué d'environ 200 millions de dollars (6,6 p. 100) durant l'année.

Les produits et matériaux industriels englobent une gamme étendue de produits entrant principalement dans la production d'autres biens, mais non dans tous les cas. Ces biens vont des produits chimiques et des engrais, aux textiles et au caoutchouc, jusqu'aux métaux, à la pierre et aux articles de verre. Environ 80 p. 100 de ces exportations prennent la destination des États-Unis. En 2003, il y a eu diminution des exportations canadiennes de ces produits aux États-Unis, alors que les exportations de fer et d'acier, de cuivre, d'aluminium, de nickel, de zinc et d'autres métaux de base, de même que d'articles divers fabriqués à partir de ces métaux, ont régressé, comme ce fut le cas des exportations de produits chimiques, d'engrais et de produits en caoutchouc, qui expliquent la plus grande partie de la baisse enregistrée dans ce secteur.

Les importations en provenance des États-Unis ont reculé de 7,0 p. 100 (15,2 milliards de dollars) pour s'établir à 203,1 milliards de dollars en 2003. La majorité de la baisse s'est produite dans le secteur des machines et matériel (perte de 8,0 milliards de dollars), celui des produits et matériaux industriels (baisse de 3,8 milliards de dollars) et celui des produits de l'automobile (baisse de 2,9 milliards de dollars). Comme pour les exportations aux États-Unis, le seul secteur ayant enregistré une hausse en 2003 est celui de l'énergie, avec un gain de 1,5 milliard de dollars.

Des retraits notables ont été observés dans les importations de machines et matériel mécaniques (chapitre 84 du SH), qui ont diminué de 4,2 milliards de dollars, des machines et matériel électriques (chapitre 85 du SH), qui ont fléchi de 2,9 milliards de dollars, et des véhicules automobiles (chapitre 87 du SH), en baisse de 2,9 milliards de dollars. Les produits énergétiques (chapitre 27 du SH) constituent le seul secteur où les importations en provenance des États-Unis ont enregistré un gain appréciable en 2003 : elles ont progressé de 1,5 milliard de dollars, soit 36,2 p. 100, par rapport à 2002.

L'Union européenne

L'Union européenne représentait 4,9 p. 100 et 11,6 p. 100, respectivement, des exportations et des importations de marchandises du Canada sur la base des données douanières. Ces parts représentaient des hausses de 0,5 et de 0,3 point de pourcentage par rapport aux niveaux de 2002. Environ le tiers des exportations canadiennes vers l'UE sont constituées de machines et matériel (32,6 p. 100) et un autre tiers, de produits et matériaux industriels (31,8 p. 100). Les produits forestiers (14,6 p. 100) et les produits de l'agriculture et de la pêche (11,1 p. 100) fournissent la presque totalité de l'autre tiers des exportations vers l'Union européenne.

Le secteur des machines et matériel représentait aussi le tiers environ (35,3 p. 100) des importations de marchandises au Canada en provenance de l'UE l'an dernier. Cependant, le reste des importations de biens est plus diversifié que dans le cas des exportations : les produits et matériaux industriels venaient au second rang, avec 21,6 p. 100 des importations de marchandises de l'UE, suivis des biens de consommation, à 14,3 p. 100, des produits énergétiques, à 10,1 p. 100, des produits de l'automobile, à 9,2 p. 100, et des produits de l'agriculture et de la pêche, à 7,0 p. 100; la dernière tranche de 2,5 p. 100 revient au secteur des produits forestiers.

Les exportations de marchandises vers l'UE ont progressé de 1,3 milliard de dollars, soit 7,6 p. 100, pour atteindre 18,8 milliards de dollars en 2003, comblant en partie les pertes de 1,7 milliard de dollars enregistrées au cours des deux années précédentes. Par contre, les importations de marchandises de l'UE ont fléchi de 0,2 milliard de dollars, soit 0,6 p. 100, l'an dernier. Avec l'augmentation des exportations et la baisse des importations, le déficit du commerce bilatéral de marchandises entre le Canada et l'Union européenne s'est donc réduit de 1,6 milliard de dollars l'an dernier pour s'établir à 19,9 milliards de dollars.

Environ la moitié des gains enregistrés dans les exportations sont imputables aux produits et matériaux industriels. Une hausse de 1,0 milliard de dollars des exportations de perles et de pierres précieuses et une augmentation de 0,2 milliard de dollars des exportations de produits chimiques inorganiques dominent la liste des gains, tandis qu'une baisse de 0,4 milliard de dollars des exportations de minerais, de laitiers et de cendres, et une diminution de 0,2 milliard de dollars des exportations d'aluminium ont freiné la progression.

Les exportations de produits de l'agriculture et de la pêche vers l'UE ont aussi augmenté en 2003, de près de 0,5 milliard de dollars. Une hausse de 0,4 milliard de dollars (152,3 p. 100) des exportations de céréales est à l'origine de la presque totalité de ce gain. Les exportations de produits de consommation étaient généralement en hausse (gain de 0,2 milliard de dollars), tandis que l'augmentation des exportations de produits de l'automobile (hausse de 0,2 milliard de dollars) a aussi contribué à la progression des exportations canadiennes vers cette région.

La baisse sensible (0,6 milliard de dollars) des exportations d'aéronefs (chapitre 88 du SH) a plus qu'absorbé les gains modestes enregistrés dans les autres composantes des exportations de machines et matériel vers l'UE, qui ont reculé de 0,1 milliard de dollars. De même, la baisse des exportations de pâte (0,1 milliard de dollars) et de produits en papier et en carton (baisse de 0,1 milliard de dollars) a contribué à faire régresser les exportations totales de produits forestiers de 0,1 milliard de dollars, limitant du même coup les exportations totales du Canada vers l'UE.

Du côté des importations, les gains enregistrés dans les produits de consommation (hausse de 0,7 milliard de dollars), les produits de l'agriculture et de la pêche (hausse de 0,2 milliard de dollars) et les produits énergétiques (hausse de 0,1 milliard de dollars) ont été plus que compensés par le recul des exportations de machines et matériel (baisse de 1,1 milliard de dollars) et des produits et matériaux industriels (baisse de 0,2 milliard de dollars). Fait à noter, les importations d'aéronefs de l'UE ont dégringolé de 43,7 p. 100, soit 1,4 milliard de dollars, pour s'établir à 1,9 milliard de dollars l'an dernier. Les industries qui ont enregistré d'importantes hausses des importations venant de l'Union européenne sont, notamment, les boissons, spiritueux et vinaigres (hausse de 0,2 milliard de dollars), les machines et matériel mécaniques (hausse de 0,3 milliard de dollars) et les produits pharmaceutiques (hausse de 0,7 milliard de dollars).

Le Japon

Les exportations au Japon ont diminué de 0,3 milliard de dollars, soit 3,3 p. 100, pour s'établir à 8,1 milliards de dollars, tandis que les importations en provenance de ce pays ont reculé de 1,6 milliard de dollars, soit 10,3 p. 100, à 13,8 milliards de dollars. Les importations ont diminué davantage que les exportations, mais sont demeurées supérieures à celles-ci et le déficit du commerce de marchandises Canada—Japon a diminué de 1,3 milliard de dollars, à 5,7 milliards de dollars en 2003.

Les exportations au Japon ont été entraînées à la baisse par une contraction des exportations de produits forestiers, de produits énergétiques et de produits de l'agriculture et de la pêche (0,3 milliard, 0,1 milliard et 0,1 milliard de dollars, respectivement). Contribuant à limiter les pertes, les exportations de machines et matériel ont augmenté de 0,2 milliard de dollars. Les exportations de produits et matériaux industriels et de biens de consommation ont enregistré de modestes hausses, tandis que les exportations de produits de l'automobile ont légèrement fléchi. Les pertes enregistrées dans les exportations de produits forestiers étaient généralisées, avec un recul de 211 millions de dollars des exportations de bois et de semi-produits de bois, de 42 millions de dollars des exportations de pâte et de 65 millions de dollars des exportations de papier et de carton.

ENCADRÉ D. MARCHÉS
NOUVEAUX ET ÉMERGEANTS

BRÉSIL

Superficie
8 547 403 km²

Princ. régions métropolitaines
(Population, en millions, en 2000)

São Paulo	10 406
Rio De Janeiro	5 852
Salvador	2 441
Belo Horizonte	2 233

Population
174,6 millions (2002)

Taux de croissance de la population
1,3 % (2002)

PIB
735,8 milliards de $ (2002)

Taux de croissance du PIB réel
-0,2 % (2002)

PIB par habitant
4 210 $ (2003)

Taux d'inflation
14,8 % (2003)

Taux de chômage
12,3 % (2003)

Structure de l'économie
(Moyenne de 2003, sur 3 trimestres)

Agriculture, pêche et forêt	10,2 %
Mines et carrières	3,9 %
Fabrication	22,2 %
Construction	6,7 %
Services publics	3,5 %
Services	53,6 %

Importations can. du Brésil
1,99 milliard de $ (2003), notamment sucre de canne brut, véhicules et pièces d'automobiles, produits semi-finis du fer et de l'acier non allié, jus d'orange congelé et or non monétaire.

Exportations can. au Brésil
881 millions de $ (2003), notamment chlorure de potassium, charbon, papier journal, soufre, méteil et blé, et graines à canaris.

CHINE

Superficie
9 551 000 km²

Princ. régions métropolitaines
(Population, en millions, en 2000)

Shanghai	9,86
Beijing	7,61
Chongqing	6,61
Tianjin	5,33

Population
1,27 milliard (2003 est.)

Taux de croissance de la population
0,7 % (2001)

PIB
1,98 billion de $ (2003)

Taux de croissance du PIB réel
9,1 % (2003)

PIB par habitant
1 560 $ (2003)

Taux d'inflation
-0,8 % (2002)

Taux de chômage
7,7 % (urbain, 2002)

Structure de l'économie
(2002)

Secteur primaire	15,4 %
Industrie	44,4 %
Construction	6,7 %
Services	33,5 %

Importations can. de Chine
18,66 milliards de $ (2003), notamment ordinateurs et pièces, jeux pour la télévision/vidéo, matériel de réception/transmission de la voix, jouets et chaussures.

Exportations can. en Chine
4,7 milliards de $ (2003), notamment pièces d'automobiles, pâte de bois, produits chimiques, crevettes, et matériel de ligne téléphonique.

INDE

Superficie
3 287 263 km²

Princ. régions métropolitaines
(Population, en millions, en 2001)

Mumbai (Bombay)	16,4
Kolkata (Calcutta)	13,2
Delhi	12,8
Chennai (Madras)	6,4

Population
1,055 milliard (2002-2003)

Taux de croissance de la population
1,7 % ((2002-2003)/(2001-2002))

PIB
790,1 milliards de $ (2002-2003)

Taux de croissance du PIB réel
4,6 % ((2002-2003)/(2001-2002))

PIB par habitant
750 $ (2002)

Taux d'inflation
6,9 % (2002)

Taux de chômage
8,8 % (2002)

Structure de l'économie
(exercice 2002/2003)

Agriculture, pêche et forêt	22,7 %
Mines et carrières	2,7 %
Fabrication	15,6 %
Construction	2,1 %
Services publics	6,2 %
Services	50,7 %

Importations can. de l'Inde
1,42 milliard de $ (2003), notamment produits chimiques, diamants, vêtement, crevettes, et bijoux.

Exportations can. en Inde
733 millions de $ (2003), notamment papier journal, chlorure de potassium, légumes séchés, aéronefs, et pâte de bois.

Du côté des importations, les importations de produits de l'automobile du Japon ont fléchi de 0,8 milliard de dollars l'an dernier. Les importations de perles et pierres précieuses (chapitre 71 du SH), de fer, acier et produits connexes (chapitres 72 et 73 du SH) et d'outils et équipements fabriqués à partir de métaux de base ont aussi chuté, contribuant à la diminution des importations de produits et matériaux industriels de 0,3 milliard de dollars. De même, la baisse des importations de machines et matériel électriques et mécaniques et d'aéronefs a contribué à faire fléchir les importations de machines et matériel de 0,3 milliard de dollars. Les importations de jouets, jeux et articles de sport du Japon ont également diminué l'an dernier, tandis que les gains et les pertes enregistrés à d'autres postes de la catégorie des biens de consommation se sont essentiellement annulés, aboutissant à une diminution de 0,2 milliard de dollars des importations totales de biens de consommation en provenance du Japon.

Le reste du monde

Cette région englobe, entre autres, l'ensemble de l'Afrique, de l'Amérique latine et des Caraïbes, et la plus grande partie de l'Asie (à l'exception du Japon). Elle se compose d'économies de grande et de petite taille, d'économies riches et pauvres, de pays populeux et d'autres qui le sont peu, d'économies à croissance rapide et d'autres en perte de vitesse et de nations développées et en développement. L'encadré D offre un aperçu statistique de trois des plus grandes économies de cette région, tandis que l'encadré E traite du Mexique, aussi classé dans cette région, dans le contexte d'un bref aperçu de l'ALENA après dix ans.

En 2003, les exportations de marchandises vers le reste du monde ont augmenté moins vite que les importations de marchandises de cette région (3,6 p. 100 contre 4,3 p. 100), avec pour résultat que le déficit du commerce de marchandises du Canada avec le reste du monde a augmenté de 2,4 milliards de dollars, à 53,2 milliards de dollars. En 2003, les exportations ont été inférieures aux importations d'environ les deux tiers — 26,1 milliards de dollars *c.* 79,3 milliards de dollars.

Les importations du reste du monde étaient en hausse de façon générale dans toutes les grandes catégories mais, plus particulièrement, dans celle des produits énergétiques (gain de 2,3 milliards de dollars, soit 24,5 p. 100), celle des produits de consommation (gain de 0,5 milliard de dollars, soit 3,9 p. 100) et celle des produits et matériaux industriels (hausse de 0,4 milliard de dollars, soit 2,9 p. 100). Les jouets, jeux et articles de sport (chapitre 95 du SH), les articles manufacturés divers (chapitre 96 du SH) et les vêtements tissés (chapitre 62 du SH) ont contribué à l'augmentation des importations de produits de consommation.

Les exportations vers le reste du monde étaient aussi en hausse dans toutes les grandes catégories, sauf celle des produits de l'agriculture et de la pêche et celle des machines et matériel. Les exportations de produits de l'automobile (chapitre 87 du SH) viennent en tête de liste : elles ont bondi de 35,7 p. 100, à 2,1 milliards de dollars, un gain de 0,6 milliard de dollars. Les exportations de produits forestiers ont aussi contribué à l'augmentation, avec un gain de 0,3 milliard de dollars (8,8 p. 100), tout comme les produits et matériaux industriels (hausse de 0,2 milliard de dollars, soit 2,8 p. 100) et les biens de consommation (hausse de 0,1 milliard de dollars, soit 19,3 p. 100). Les reculs survenus dans les exportations de produits de l'agriculture et de la pêche (0,2 milliard de dollars, soit 3,2 p. 100) et de machines et matériel (0,1 milliard de dollars, soit 1,1 p. 100) ont freiné les gains.

[1] La part de 86,1 p. 100 des exportations totales de marchandises est calculée sur la base des données douanières, comparativement à la part de 82,5 p. 100, présentée plus tôt dans le rapport, qui a été calculée sur la base des données de la balance des paiements.

ENCADRÉ E. L'ALENA : DÉJÀ DIX ANS

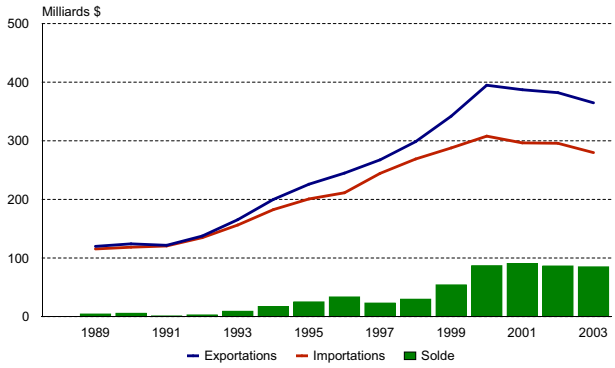
Le 1er janvier 2004 a marqué le dixième anniversaire de l'Accord de libre-échange nord-américain et le quinzième anniversaire de celui qui l'a précédé, l'Accord de libre-échange Canada—États-Unis. Ces anniversaires fournissent une occasion de faire une rétrospective et d'évaluer les effets de ces deux accords sur l'évolution de l'investissement et du commerce du Canada[1].

Entre 1989 et 2003, les exportations canadiennes de biens et de services aux États-Unis ont progressé à un taux annuel moyen de 8,3 p. 100 (6,9 p. 100 depuis 1994); elles ont ainsi plus que triplé pour atteindre 364,8 milliards de dollars en 2003. Les importations canadiennes des États-Unis ont augmenté presque aussi rapidement, soit à un taux annuel moyen de 6,5 p. 100 (4,9 p. 100 depuis 1994) pour atteindre 280,0 milliards de dollars en 2003. La croissance plus rapide des exportations a fait grimper l'excédent commercial du Canada avec les États-Unis de 4,4 milliards de dollars en 1989 (17,3 milliards de dollars en 1994) à 84,9 milliards de dollars en 2003. Le rythme plus rapide d'expansion des exportations par rapport à celui des importations est imputable essentiellement à la meilleure performance économique des États-Unis durant la plus grande partie de cette période, mais plus particulièrement au début des années 90, et à une baisse du taux de change de la monnaie canadienne par rapport au dollar américain. Cela ressort aussi de la part croissante des exportations canadiennes détenue par les États-Unis, qui est passée de 71,4 p. 100 en 1989 (76,6 p. 100 en 1994) à 79,7 p. 100 en 2003, comme le laissait présager l'expansion plus rapide de la demande aux États-Unis par rapport à celle des autres régions. La part des importations canadiennes provenant des États-Unis a augmenté à peu près au même rythme que celle des exportations, mais elle a commencé à fléchir en 1998 pour retomber à 68,4 p. 100 en 2003, sensiblement le même niveau qu'en 1989.

Le commerce de marchandises[2] Canada—États-Unis a suivi à peu près la même tendance que le commerce total, mais de façon plus prononcée. Les exportations de marchandises canadiennes ont augmenté à un taux annuel moyen de 8,7 p. 100

Figure E-1

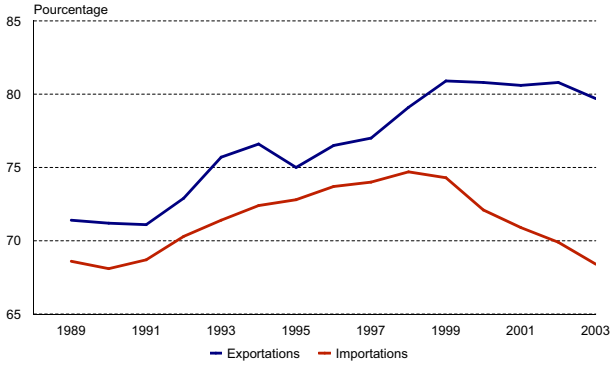
Commerce des biens et services Canada-États-Unis



Données : Statistique Canada, *Balance des paiements*.

Figure E-2

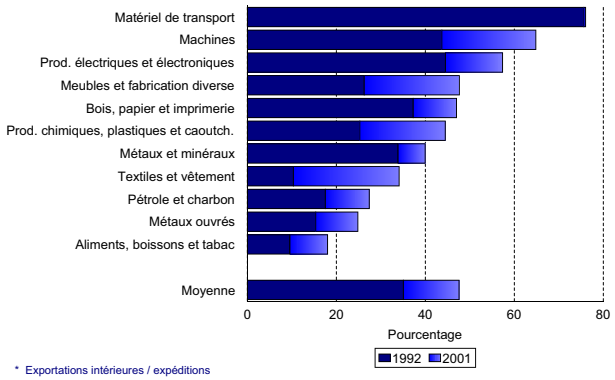
Part du commerce des biens et services du Canada détenue par les États-Unis



Données : Statistique Canada, *Balance des paiements*.

Figure E-3

Part des expéditions totales du Canada représentée par les exportations aux États-Unis*

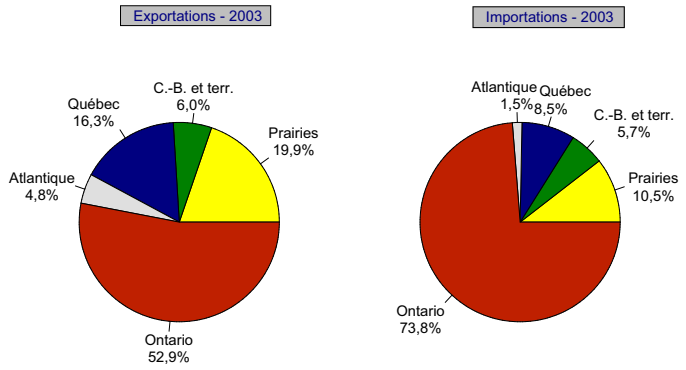


* Exportations intérieures / expéditions

Données : Statistique Canada.

depuis 1989 (6,7 p. 100 depuis 1994) pour atteindre 327,7 milliards de dollars en 2003. De même, les importations canadiennes des États-Unis ont augmenté à un rythme de 6,1 p. 100 sur la même période (4,4 p. 100 depuis 1994) pour atteindre 203,1 milliards de dollars en 2003. Environ 86,1 p. 100 des exportations de marchandises canadiennes ont pris la destination des États-Unis en 2003, comparativement à 60,6 p. 100 des importations qui provenaient de ce pays. En fait, 47,6 p. 100 de la production manufacturière canadienne a été exportée aux États-Unis, un gain par rapport au niveau de 35,1 p. 100 observé en 1992. Pour une brève période en 1999, le marché américain a été même plus important pour le secteur manufacturier canadien que le marché canadien lui-même. Dans chaque industrie, l'importance du marché américain a augmenté entre 1992 et 2001[3]. Il est à noter que deux industries où la part de la production allant aux États-Unis a augmenté le plus, celle des textiles et du vêtement et celle des meubles et de la fabrication diverse, sont aussi celles qui ont bénéficié des plus fortes baisses de droits tarifaires, dans les deux sens, à la faveur de l'ALE Canada—États-Unis. Les États-Unis représentaient un marché plus important que le marché canadien pour cinq secteurs industriels sur onze; plus des trois quarts de la production du secteur du matériel de transport a été exportée aux États-Unis en 2001.

Figure E-4
Répartition régionale du commerce de marchandises du Canada avec les États-Unis

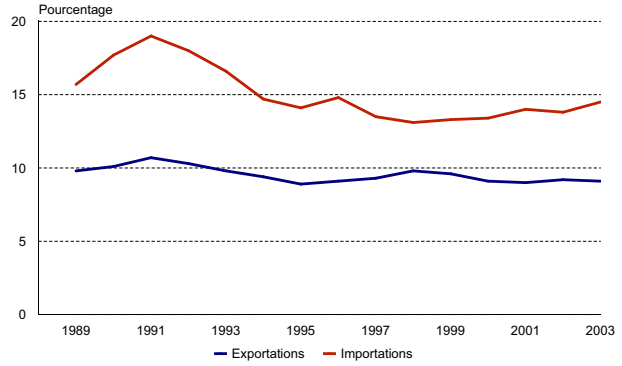


Données : Statistique Canada, base douanière.

Parmi les dix provinces, l'Ontario est celle qui a les liens les plus étroits avec les États-Unis, ayant fourni 52,9 p. 100 des exportations canadiennes et reçu 73,8 p. 100 des importations canadiennes en 2003. Les Prairies se démarquent aussi en raison de leur part élevée des exportations canadiennes aux États-Unis, le secteur de l'automobile occupant la première place dans le cas de l'Ontario et les exportations d'énergie accaparant une part élevée dans le cas des Prairies. Pour sa part, le Québec se distingue pour la raison opposée : il a des liens relativement modestes avec les États-Unis sur le plan tant des exportations que des importations.

Les échanges de services entre le Canada et les États-Unis n'ont pas crû aussi rapidement que le commerce des biens durant la plus grande partie des années 90, mais le rythme s'est accéléré récemment. Entre 1989 et 2003, les exportations canadiennes de services aux États-Unis ont augmenté à un taux annuel moyen de 7,7 p. 100 (6,6 p. 100 depuis 1994). En conséquence, la part des services dans les exportations totales du Canada aux États-Unis a diminué légèrement, passant de 9,8 p. 100 en 1989 à 9,1 p. 100 en 2003. La tendance a été encore plus marquée du côté des importations, qui ont progressé à un taux annuel moyen de 6,0 p. 100 depuis 1989 (4,7 p. 100 depuis 1994), atteignant un sommet de 19,0 p. 100 du commerce total Canada—États-Unis en 1991, avant de toucher un creux de 13,1 p. 100 en 1998. Cette part a, depuis, remonté un peu, atteignant 14,5 p. 100 en 2003. La part décroissante des services dans les échanges Canada—États-Unis est davantage le résultat d'une croissance plus rapide du commerce des biens que d'une piètre performance des échanges de services.

Figure E-5
Part des services dans le commerce Canada-États-Unis



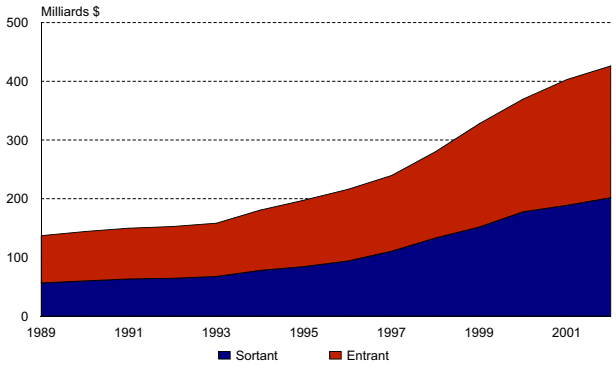
Données : Statistique Canada, *Balance des paiements*.

L'investissement étranger direct entre les deux pays a augmenté encore plus rapidement que les échanges commerciaux à l'ère de l'ALE—ALENA. Le stock d'investissement direct du Canada aux États-Unis a crû à un taux annuel moyen de 10,3 p. 100 depuis 1989 (12,6 p. 100 depuis 1994) pour atteindre 201,8 milliards de dollars en 2002. De même, le stock d'investissement direct des États-Unis au Canada a atteint 224,3 milliards de dollars, après avoir augmenté à un taux annuel de 8,2 p. 100 depuis 1989 (10,3 p. 100 depuis 1994). Il est difficile de dire quel effet l'ALE Canada—États-Unis et l'ALENA ont eu sur l'investissement bilatéral, d'autant plus qu'une part importante de l'IED bilatéral dans les deux directions s'est déroulé entre 1998 et 2001 et a porté principalement sur des fusions et acquisitions. Cependant, la chute spectaculaire des flux d'IED en 2003 semble indiquer que le taux de croissance pourrait avoir baissé considérablement lorsque des données complètes sur la situation de l'investissement en 2003 auront été publiées.

Le commerce du Canada avec le Mexique demeure relativement modeste, ne représentant que 0,7 p. 100 des exportations canadiennes en 2001 et 3,1 p. 100 des importations[4]. Néanmoins, les exportations canadiennes au Mexique ont augmenté à un taux annuel moyen de 13,1 p. 100 depuis 1989 (14,2 p. 100 depuis 1994), tandis que les importations ont crû à un taux annuel moyen encore plus élevé, soit 16,7 p. 100 (14,8 p. 100 depuis 1994), durant la même période, dépassant largement la croissance des échanges avec les États-Unis. Il est à noter que les échanges avec le Mexique, en particulier les exportations canadiennes vers ce pays, pourraient être sous-estimés en raison d'un problème de transbordement[4]. Ainsi, bien que le déficit commercial du Canada avec le Mexique soit passé de 1,3 milliard de dollars en 1989 (3,7 milliards de dollars en 1994) à 9,9 milliards de dollars en 2001, le Mexique fait aussi état d'un déficit important et croissant dans ses échanges avec le Canada.

Figure E-6

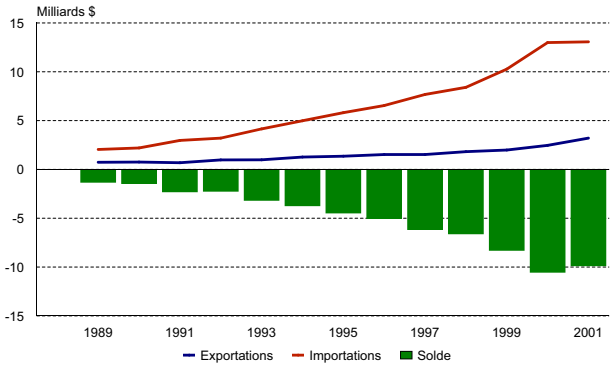
Stocks d'IED, Canada-États-Unis



Données : Statistique Canada, *Bilan des investissements internationaux*.

Figure E-7

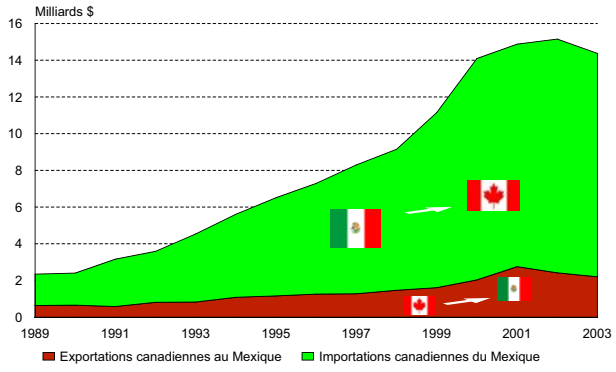
Commerce des biens et services Canada-Mexique



Données : Statistique Canada.

Figure E-8

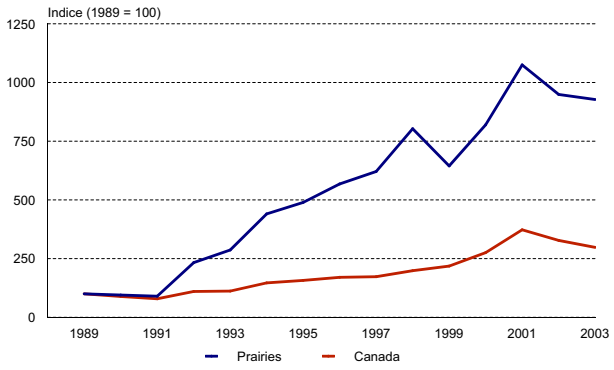
Exportations et importations de marchandises Canada-Mexique



Données : Statistique Canada, base douanière.

Le commerce de marchandises détient la part du lion des échanges Canada-Mexique. En 2003, les exportations canadiennes de marchandises au Mexique ont atteint 2,2 milliards de dollars, ce qui est trois fois plus que leur niveau de 1989 (le double du niveau de 1994). Les importations de marchandises du Mexique ont surpassé les exportations par un facteur de cinq, atteignant 12,2 milliards de dollars en 2003. De plus, la croissance des importations a été beaucoup plus rapide que celle des exportations, s'étant multipliée par un facteur de près de sept depuis 1989 (et plus que doublé depuis 1994).

Figure E-9
Croissance des exportations de marchandises du Canada au Mexique



Données : Statistique Canada, base douanière.

Les provinces des Prairies, soit l'Alberta, la Saskatchewan et le Manitoba, ont quant à elles enregistré une croissance de leurs exportations au Mexique bien supérieure à la moyenne nationale. En 2003, les exportations des Prairies vers ce pays représentaient plus de 800 p. 100 de leur niveau de 1989. Cette situation est presque entièrement attribuable aux exportations de produits agricoles, d'aliments transformés, de boissons et de produits du tabac. En 2003, plus de 80 p. 100 des exportations des Prairies au Mexique entraient dans cette catégorie.

L'ALENA et, auparavant, l'ALE Canada—États-Unis, la forte expansion de l'économie américaine et le glissement du taux de change entre les devises canadienne et américaine sont tous des facteurs qui ont contribué à donner aux États-Unis et au Mexique une place de plus en plus grande dans les relations commerciales du Canada depuis une décennie et demie. Ces dernières années, toutefois, quelques-unes de ces tendances ont commencé à montrer des signes de retournement. Alors que les deux accords commerciaux sont bien en place, que l'incertitude prévaut au sujet de la capacité de l'économie américaine de maintenir un taux de croissance supérieur à la tendance mondiale et que la tendance du taux de change semble s'être renversée, le temps seul pourra nous dire si les fluctuations récentes sont de nature temporaire ou traduisent un changement plus durable de la tendance à long terme.

---

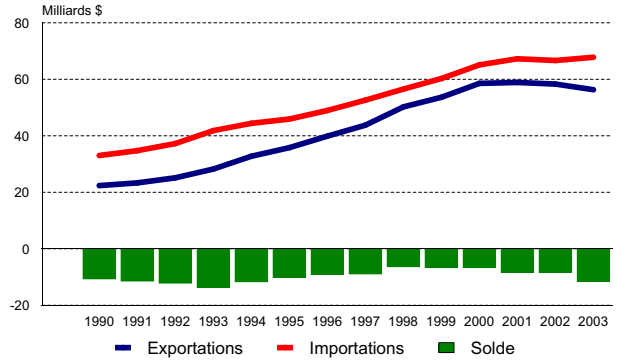
[1] *L'ALENA : déjà dix ans, Rapport préliminaire*.
[2] Sur la base douanière
[3] 1992 est la première année pour laquelle des données sont disponibles sur les exportations selon la classification industrielle SCIAN, tandis que 2001 est l'année la plus récente pour laquelle des données sont disponibles sur les expéditions manufacturières.
[4] Les données les plus récentes sur la balance des paiements du Mexique portent sur l'année 2001.
[5] Voir l'encadré C, intitulé *Erreurs d'attribution et sous-dénombrement dans les statistiques du commerce des marchandises*.

II LES SERVICES

Les exportations de services ont affiché une performance légèrement supérieure que celle des exportations de biens en 2003, diminuant moins rapidement que ces dernières (figure 2-1). Ainsi, les exportations de services ont reculé de 2,0 milliards de dollars, soit 3,4 p. 100, à 56,3 milliards de dollars l'an dernier. À ce niveau, les exportations de services représentaient 12,3 p. 100 des exportations totales de biens et de services. En d'autres termes, environ un dollar sur chaque tranche de huit dollars tirés des exportations canadiennes l'an dernier provenait des services.

Figure 2-1

Commerce des services, 1990-2003



Par ailleurs, les importations de services ont augmenté, enregistrant une hausse de près de 1,2 milliard de dollars, à 67,8 milliards de dollars. Il s'agit d'un gain de 1,7 p. 100 sur le niveau de 2002. Cette hausse a porté les importations de services à environ 16,6 p. 100 des importations totales de biens et de services au Canada, soit près d'un dollar pour chaque tranche de six dollars d'importations.

Avec la baisse des exportations de services et la hausse des importations de services, le déficit de longue date du Canada au poste des services s'est creusé l'an dernier, atteignant des niveaux non observé depuis le début et la moitié des années 90. Sur l'année, le déficit du commerce des services a augmenté pour s'établir à 11,5 milliards de dollars.

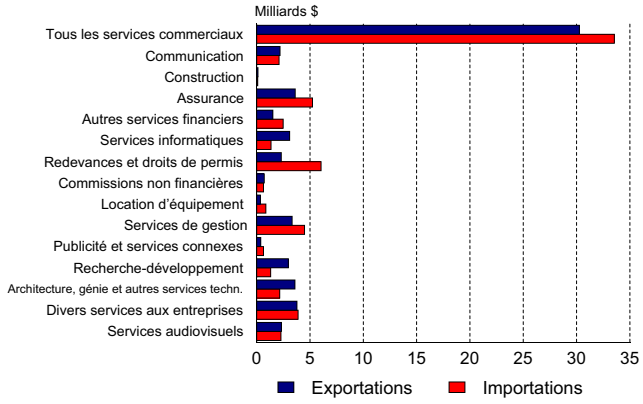
Les échanges de services comprennent quatre grandes catégories : les services commerciaux, les services de voyage, les services de transport et les services gouvernementaux. Chacune est examinée plus en détail dans ce qui suit.

Les services commerciaux

Les services commerciaux constituent la plus importante composante des services, représentant environ la moitié de l'ensemble du commerce des services. Cette catégorie englobe notamment les services comptables, juridiques, financiers, d'assurances, d'architecture, d'informatique, de communication et de construction, pour n'en nommer que quelques-uns. En 2003, les services commerciaux étaient la seule grande composante des services dont les exportations étaient en hausse : les exportations totales de services commerciaux ont crû de 1,0 milliard de dollars, à 30,3 milliards de dollars, une augmentation de 3,2 p. 100 (figure 2-2). Avec ce gain, la part des services commerciaux dans les exportations totales de services a grimpé à 53,7 p. 100 l'an dernier, alors qu'elle était de 50,3 p. 100 l'année précédente.

Figure 2-2

Services commerciaux, 2003



L'augmentation des exportations de services commerciaux est principalement imputable aux *services de gestion* (hausse de 665 millions de dollars, soit 25,0 p. 100), aux *services d'assurances* (hausse de 357 millions de dollars, soit 10,9 p. 100) et aux *services audiovisuels* (hausse de 275 millions de dollars, soit 13,4 p. 100). La baisse des recettes au titre des *redevances et droits de licences* (diminution de 340 millions de dollars, soit 12,8 p. 100) et le recul des exportations de *services divers aux entreprises* (baisse de 248 millions de dollars, soit 6,2 p. 100) ont freiné la croissance des exportations de services commerciaux.

Les services commerciaux étaient aussi la première catégorie d'importations de services en 2003, avec 49,5 p. 100 des importations totales (part inchangée par rapport à l'année précédente). Les importations de services commerciaux ont progressé de 1,6 p. 100 l'an dernier, ce qui se compare à l'augmentation de 1,7 p. 100 observée pour l'ensemble des importations

de services. Les gains ont été dominés par les *services d'assurances* (hausse de 361 millions de dollars, soit 7,4 p. 100), les *redevances et droits de licences* (hausse de 308 millions de dollars, soit 5,4 p. 100) et les *services d'architecture, de génie et autres services techniques* (hausse de 274 millions de dollars, soit 14,5 p. 100). Par ailleurs, les *services de gestion* (baisse de 195 millions de dollars, soit 4,2 p. 100), les *services audiovisuels* (baisse de 139 millions de dollars, soit 5,7 p. 100) et les *services divers aux entreprises* (baisse de 137 millions de dollars, soit 3,4 p. 100) ont contribué à freiner l'augmentation globale des importations de services commerciaux.

Les exportations ayant augmenté davantage que les importations, le solde des échanges de services commerciaux s'est amélioré de 413 millions de dollars, à 3,3 milliards de dollars en 2003.

Les services de voyage

Les services de voyage représentent la deuxième plus importante catégorie d'exportations de services au Canada. À 14,6 milliards de dollars en 2003, les exportations de services de voyage étaient de 2,1 milliards de dollars (12,8 p. 100) inférieures au niveau de 16,7 milliards de dollars enregistré l'année précédente. Les deux sous-catégories des services de voyage — les *voyages d'affaires* et les *voyages d'agrément* — ont vu leurs exportations reculer l'an dernier par suite des effets de l'épidémie de SRAS dans la région de Toronto au printemps 2003 et de l'appréciation du dollar canadien par rapport à la devise américaine tout au long de l'année; ces événements ont eu un impact négatif sur les services de voyage. L'essentiel du déclin des exportations était concentré dans les *services de voyage d'agrément*, qui ont reculé de près de 1,8 milliard de dollars (12,5 p. 100). Les *services de voyage d'affaires* étaient aussi en baisse, reculant de près de 0,4 milliard de dollars, soit 14,0 p. 100. Avec la contraction des exportations, les services de voyage ne représentaient plus que 25,9 p. 100 des exportations totales de services l'an dernier, alors que leur part atteignait 28,7 p. 100 en 2002 (figure 2-3).

Les importations de services de voyage ont augmenté de 1,7 p. 100 en 2003, soit le même rythme que celui enregistré pour les importations totales de services. De 2002 à 2003, les services de voyage ont donc maintenu leur part de 27,9 p. 100 de l'ensemble des importations de services. Au total, les importations de services de voyage ont augmenté de 0,3 milliard de dollars pour atteindre 18,9 milliards de dollars. Les importations de *voyages d'agrément* étaient en hausse de 0,4 milliard de dollars, soit 2,5 p. 100, sur l'année précédente, tandis que les importations de *voyages d'affaires* étaient de 0,1 milliard de dollars (2,1 p. 100) inférieures à leur niveau de 2002.

Dans ce contexte, le déficit des services de voyage s'est creusé de 2,4 milliards de dollars pour atteindre 4,3 milliards de dollars en 2003. Les deux composantes — les *voyages d'affaires* et les *voyages d'agrément* — ont contribué à la détérioration du solde commercial à ce poste.

Les services de transport

Les exportations de services de transport ont aussi subi un recul l'an dernier. Représentant un peu moins du cinquième des exportations totales de services (17,8 p. 100), ce secteur a vu ses exportations fléchir de 0,8 milliard de dollars, à 10,0 milliards de dollars, de 2002 à 2003. La plus grande partie de la baisse est attribuable aux *services de transport aérien*, dont les exportations ont régressé de 5,0 milliards à 4,3 milliards de dollars, soit de 14,6 p. 100. La baisse des exportations de *services de transport terrestre et autres*, passées de 3,6 milliards à 3,4 milliards de dollars, soit

Figure 2-3

Commerce des services de voyage, 2003

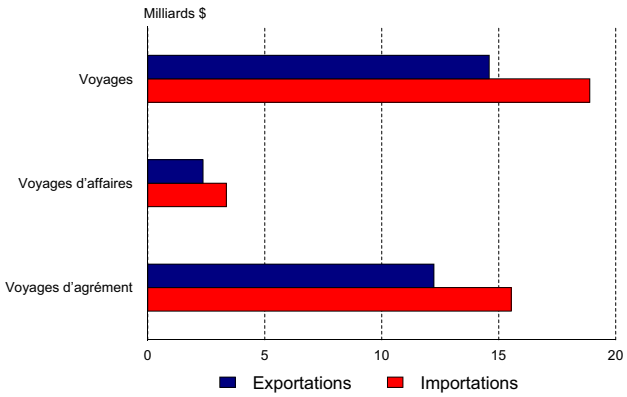
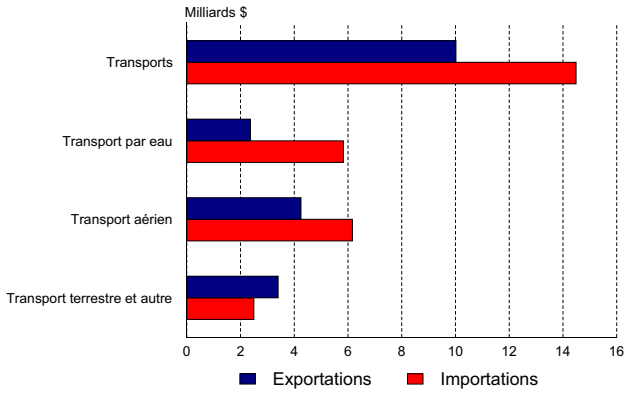


Figure 2-4

Commerce des services de transport, 2003



4,9 p. 100, a aussi contribué au repli du secteur. Compensant en partie ces pertes, les exportations de *services de transport maritime* ont enregistré un gain de 0,1 milliard de dollars (4,0 p. 100). Les exportations de services de transport ont atteint 2,4 milliards de dollars l'an dernier (figure 2-4).

Du côté des importations, les gains enregistrés dans les *services de transport maritime* (hausse de 0,3 milliard de dollars, soit 5,7 p. 100) et dans les *services de transport aérien* (hausse de 0,2 milliard de dollars, soit 3,1 p. 100) ont été en partie annulés par une baisse de 0,2 milliard de dollars (8,1 p. 100) des *services de transport terrestre et autres*. Dans l'ensemble, donc, les importations de services de transport ont augmenté de 0,3 milliard de dollars, à 14,5 milliards de dollars en 2003, une augmentation de 2,0 p. 100 par rapport à 2002.

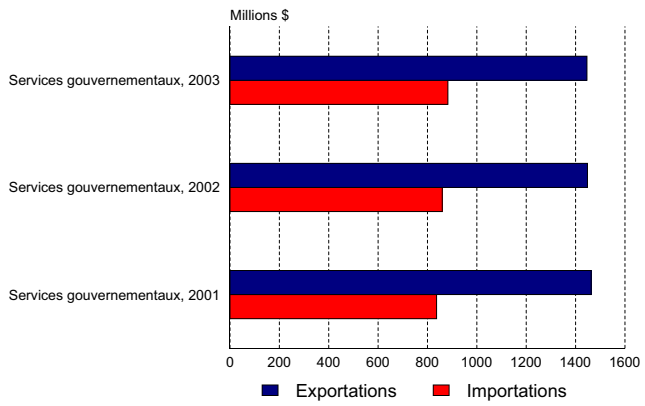
La combinaison du repli des exportations et de l'augmentation des importations a aggravé le déficit des échanges de services de transport de 1,1 milliard de dollars, qui a atteint 4,5 milliards de dollars en 2003. Tant la sous-catégorie du *transport aérien* que celle du *transport maritime* ont contribué à l'accroissement du déficit commercial, tandis que les *services de transport terrestre et autres* ont dégagé un léger excédent, limitant ainsi l'augmentation globale du déficit du commerce des services de transport.

Les services gouvernementaux

Les services gouvernementaux englobent les transactions internationales découlant principalement des activités de représentation officielle et des activités militaires. Ce poste affiche une diminution marginale (2 millions de dollars, soit 0,1 p. 100) des exportations et une hausse de 22 millions de dollars (2,6 p. 100) des importations en 2003. Cela s'est traduit globalement par une baisse de 24 millions de dollars de l'excédent commercial à ce poste du commerce des services, qui est passé de 587 millions de dollars en 2002 à 563 millions de dollars en 2003 (figure 2-5).

Figure 2-5

Commerce des services gouvernementaux, 2001-2003

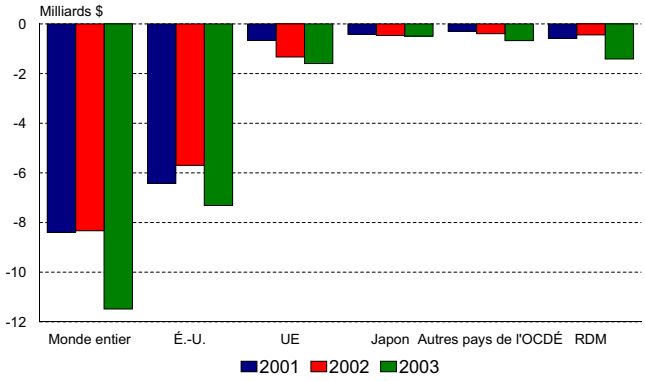


Le commerce des services par région

Comme dans le cas des biens, les États-Unis sont le principal partenaire commercial du Canada pour les services, accaparant près de six dollars sur chaque tranche de dix dollars d'échanges de services (59,6 p. 100). Cela est vrai tant pour les exportations, où la part des exportations totales de services allant aux États-Unis atteint 59,2 p. 100, que pour les importations, où la part des États-Unis dans les exportations totales de services est de 60,0 p. 100.

Figure 2-6

Solde commercial des services, par région principale, 2001-2003



Le commerce des services avec les États-Unis

Les exportations canadiennes de services aux États-Unis ont chuté de 1,8 milliard de dollars, soit 5,0 p. 100, à 33,4 milliards de dollars en 2003. Les exportations de services de voyage ont fléchi de 1,3 milliard de dollars, représentant 70 p. 100 de la baisse. Les services de transport et les services gouvernementaux sont responsables du reste du recul des exportations de services vers ce pays, avec une baisse de 0,6 milliard de dollars. Les exportations de services commerciaux aux États-Unis ont progressé de 0,1 milliard de dollars, ce qui a partiellement compensé les pertes.

Les importations de services des États-Unis ont fléchi de 143 millions de dollars, soit 0,4 p. 100, à 40,7 milliards de dollars l'an dernier. Comme dans le cas des exportations, les baisses enregistrées dans les services de voyage (116 millions de dollars) et dans les services de transport et les services gouvernementaux (40 millions de dollars) ont été partiellement annulées par une modeste augmentation (13 millions de dollars) des importations de services commerciaux.

Globalement, le solde déficitaire du commerce des services s'est détérioré de 1,6 milliard de dollars, tandis que le déficit du commerce des services Canada—États-Unis a atteint 7,3 milliards de dollars l'an dernier, alors qu'il était de 5,7 milliards de dollars un an plus tôt (figure 2-6).

Le commerce des services avec l'Union européenne

Les exportations de services vers l'Union européenne ont progressé de 225 millions de dollars, à 9,5 milliards de dollars en 2003, un gain de 2,4 p. 100. Les rentrées au titre des services commerciaux étaient en hausse de 444 millions de dollars (10,3 p. 100) contribuant aux gains; du côté des pertes, on constate que les services de voyage ont diminué de 228 millions de dollars (8,9 p. 100). Les exportations de services de transport et de services gouvernementaux vers l'UE étaient légèrement en hausse, soit de 8 millions de dollars, l'an dernier.

Les importations de services de l'UE étaient aussi en hausse, progressant de 490 millions de dollars (4,6 p. 100) pour atteindre 11,1 milliards de dollars. L'essentiel de l'augmentation est attribuable aux importations de services commerciaux, en hausse de 398 millions de dollars, suivie de l'augmentation des services de voyage (79 millions de dollars) et de celle des services de transport et des services gouvernementaux (14 millions de dollars).

Avec une augmentation plus rapide des importations de services de l'UE que des exportations de services vers cette région, le déficit des échanges de services avec l'UE s'est creusé d'environ 264 millions de dollars, pour s'établir à 1,6 milliard de dollars, en 2003.

Le commerce des services avec le Japon

Les reculs observés dans les recettes de services de voyage (baisse de 315 millions de dollars) et les exportations de services de transport et de services gouvernementaux (baisse de 66 millions de dollars) n'ont été que partiellement compensés par une augmentation de 19 millions de dollars des exportations de services commerciaux au Japon, entraînant une baisse des exportations totales de services au Japon de 362 millions de dollars, soit 20,2 p. 100, à 1,4 milliard de dollars en 2003.

Les importations de services du Japon ont reculé de 338 millions de dollars, soit 15,0 p. 100, pour s'établir à 1,9 milliard de dollars l'an dernier. L'essentiel de ce repli est attribuable aux services commerciaux, en baisse de 361 millions de dollars, tandis que les services de transport et les services gouvernementaux ont fléchi dans un proportion plus modeste, soit de 5 millions de dollars. Les importations de services de voyage du Japon étaient en progression l'an dernier, soit de 27 millions de dollars.

Avec la baisse plus prononcée des exportations de services que des importations de services avec le Japon, le déficit du commerce bilatéral des services Canada-Japon a augmenté de 24 millions de dollars, à 491 millions de dollars, en 2003.

Le commerce des services avec le reste du monde

Les exportations de services du Canada vers tous les pays sauf les États-Unis, l'Union européenne et le Japon ont fléchi de 106 millions de dollars, à 12,1 milliards de dollars au cours de l'année qui vient de se terminer. L'augmentation de 409 millions de dollars des exportations de services commerciaux a été annulée par l'effet combiné d'une diminution de 330 millions de dollars des exportations de services de voyage et une baisse de 182 millions de dollars des exportations de services de transport et de services gouvernementaux vers le reste du monde.

Les trois composantes des importations de services du reste du monde ont affiché des gains l'an dernier par rapport à leurs niveaux de 2002. Ces gains ont été dominés par les services commerciaux (hausse de 489 millions de dollars), suivis des services de transport et des services gouvernementaux (hausse de 337 millions de dollars) et des services de voyage (hausse de 318 millions de dollars). L'augmentation globale des importations de services en provenance de cette région a donc été légèrement supérieure à 1,1 milliard de dollars en 2003.

La baisse des exportations de services et la hausse des importations de services ont entraîné une augmentation du déficit du commerce des services d'environ 1,25 milliard de dollars l'an dernier, qui est ainsi passé d'un peu plus de 0,8 milliard de dollars à près de 2,1 milliards de dollars.

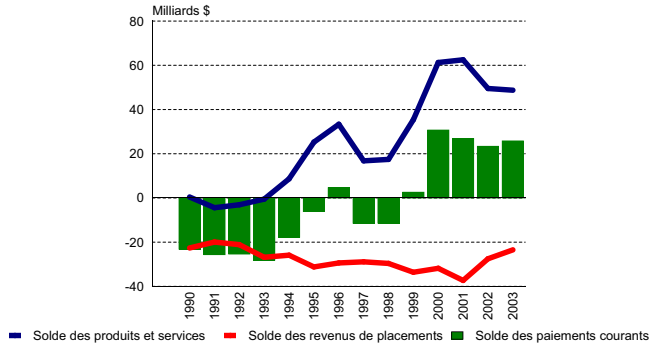
III LE COMPTE COURANT

Le compte courant est l'une des deux grandes composantes de la balance des paiements : l'autre est le compte de capital. Le compte courant enregistre les mouvements de biens et de services entre le Canada et les pays étrangers. Le compte capital et financier, pour sa part, mesure les mouvements de capitaux à court et à long terme entre le Canada et le reste du monde. Puisque la balance des paiements doit avoir un solde nul, la taille de l'excédent (déficit) du compte courant doit correspondre au déficit (excédent) du compte de capital.

En 2003, pour une cinquième année consécutive, le Canada a enregistré un excédent dans son compte courant, qui est passé de 2,4 milliards de dollars à 25,8 milliards de dollars (figure 3-1). L'excédent au poste des biens a augmenté de 2,4 milliards de dollars du fait que les importations ont chuté plus rapidement que les exportations, tandis que le déficit au poste des services s'est creusé de 3,2 milliards de dollars, avec la contraction des exportations de services et la hausse des importations. Le déficit du compte des revenus de placements s'est également refermé de quelque 4,0 milliards de dollars par rapport à l'année précédente. Enfin, pour conclure cette revue, le solde des transferts courants a diminué de 0,8 milliard de dollars.

Figure 3-1

Balance des paiements courants et principaux éléments, 1990-2003



Analyse régionale

Les États-Unis

Le Canada continue d'enregistrer un excédent dans son compte courant avec les États-Unis; celui-ci a gagné 3,8 milliards de dollars pour s'établir à 63,9 milliards de dollars en 2003. La baisse de 5,6 milliards de dollars du déficit du poste des revenus de placements bilatéraux est la principale explication de ce gain. Les bénéfices réalisés sur les investissements canadiens directs aux États-Unis ont bondi de 3,7 milliards de dollars, tandis que ceux touchés par les détenteurs américains d'investissements directs au Canada ont fléchi de 0,4 milliard de dollars, expliquant l'essentiel de la hausse observée. L'appréciation du dollar canadien a aussi vraisemblablement contribué à la réduction du déficit au poste des revenus de placements de portefeuille. Il en est ainsi parce qu'une part importante des titres canadiens détenus par des investisseurs étrangers sont libellés en dollars américains, tout comme les intérêts versés sur ces titres (voir l'encadré B, qui traite de l'incidence de la hausse du dollar, notamment la section portant sur les avoirs en titres de créance). Au total, le déficit au poste des revenus de placements de portefeuille s'est amélioré de 0,9 milliard de dollars, alors que les paiements versés aux investisseurs américains ont reculé de 0,8 milliard de dollars et que les montants touchés par les investisseurs canadiens ont augmenté de 0,1 milliard de dollars.

Le solde des biens a aussi contribué marginalement à l'amélioration de la balance des paiements courants avec les États-Unis — la diminution de 15,6 milliards de dollars des exportations a été un peu plus que compensée par le recul de 15,7 milliards de dollars des importations, pour une contribution nette de 0,1 milliard de dollars au solde bilatéral. Cependant, le déficit au poste des services s'est creusé de 1,6 milliard de dollars en raison d'une diminution du déficit au poste des voyages de 1,1 milliard de dollars et d'une détérioration du solde des échanges de services de transport de 0,5 milliard de dollars (passé d'un léger excédent à une position déficitaire). Ces secteurs ont vraisemblablement ressenti les contrecoups de l'épidémie de SRAS au printemps de 2003 et de l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain tout au long de l'année. En fait, environ 70 p. 100 de la baisse du déficit des services de voyage est survenue au cours de la seconde moitié de l'année, alors que le dollar a atteint en moyenne près de 74,2 cents US entre juillet et décembre, comparativement à une moyenne de 63,6 cents US pour l'ensemble de 2002.

L'Union européenne

Le compte courant avec l'Union européenne est demeuré relativement inchangé en 2003 par rapport à 2002, alors que le déficit s'est refermé de 125 millions de dollars pour atteindre 15,1 milliards de dollars. Le déficit au poste des biens a diminué de 2,7 milliards de dollars en raison d'une augmentation de 1,3 milliard de dollars des exportations au Royaume-Uni, à laquelle s'est ajoutée une diminution de 1,4 milliard de dollars des importations en provenance de ce pays. Le solde des échanges de biens avec le reste de l'Union européenne a diminué de 75 millions de dollars. Cependant, l'amélioration du solde des échanges de biens a été en partie annulée par une détérioration additionnelle du déficit du commerce des services (baisse de 0,3 milliard de dollars) et du déficit au poste des revenus de placements (de 2,4 milliards de dollars).

Le Japon

Le déficit du compte courant du Canada avec le Japon s'est réduit de 1,5 milliard de dollars, à 3,0 milliards de dollars en 2003. Le déficit des échanges de biens s'est amélioré de 0,7 milliard de dollars pour s'établir aux environs de trois quarts de milliards de dollars l'an dernier. Tant les exportations au Japon que les importations en provenance de ce pays étaient en baisse — les premières de 0,4 milliard de dollars et les secondes, de 1,1 milliard de dollars.

De même, le déficit enregistré au poste des revenus de placements a diminué de 0,9 milliard de dollars alors que les rentrées étaient en baisse de 0,1 milliard de dollars et que les paiements étaient eux-mêmes en baisse de 1,0 milliard de dollars. La diminution des paiement est vraisemblablement liée à la plus grande valeur du dollar canadien sur les marchés internationaux, les investisseurs japonais détenant probablement des titres canadiens libellés en dollars américains (voir l'encadré B, qui traite de l'impact de l'appréciation du dollar, notamment la section portant sur les avoirs en titres de créance).

Enfin, le déficit des échanges de services a légèrement diminué, soit de 24 millions de dollars, pour s'établir à 491 millions de dollars.

Le reste du monde

Les déficits des comptes courants bilatéraux du Canada avec les autres pays de l'OCDE et du Canada avec tous les autres pays ont évolué en sens opposé l'an dernier, le premier diminuant légèrement (de 0,3 milliard de dollars, à 6,4 milliards de dollars) et le second augmentant (de 3,4 milliards de dollars, à 13,7 milliards de dollars). Les exportations du Canada vers les autres pays de l'OCDE ont progressé de 0,4 milliard de dollars, tandis que les importations en provenance de ces pays ont fléchi de 0,1 milliard de dollars, ce qui s'est soldé par une baisse de 0,4 milliard de dollars du déficit du commerce des biens avec cette région. De même, le poste des revenus de placements a enregistré un gain (de 0,1 milliard de dollars), tandis que les paiements ont diminué dans à peu près la même proportion (0,1 milliard de dollars), entraînant une augmentation de 0,2 milliard de dollars (à 1,3 milliard de dollars) de l'excédent bilatéral des revenus de placements du Canada avec cette région. Par contre, le déficit au poste des services est passé de 0,4 milliard de dollars en 2002 à 0,7 milliard de dollars en 2003, limitant l'amélioration globale du solde du compte courant du Canada avec ces pays.

En ce qui a trait à la région constituée de tous les autres pays, chaque grande composante a vu son solde se détériorer au cours de l'année : le déficit du commerce des biens a augmenté de 1,5 milliard de dollars, celui du commerce des services a progressé de près de 1,0 milliard de dollars et l'excédent des revenus de placements a diminué de 0,3 milliard de dollars.

Depuis le milieu des années 70, le compte courant du Canada a été le plus souvent en position déficitaire, ce qui a coïncidé avec l'augmentation des niveaux d'endettement des gouvernements. (Ce n'est que récemment que nous avons enregistré une série d'excédents du compte courant.) Du même coup, toutefois, la part de l'épargne privée dans le PIB canadien a suivi une tendance à la baisse, touchant un plancher de 17,0 p. 100 en 1998 à partir d'un sommet de 24,3 p. 100 en 1985 (tableau 3-1). En conséquence, le Canada a dû compter sur des emprunts nets à l'étranger pour financer son investissement intérieur au cours des trente dernières années. Depuis le milieu des années 90, le Canada a fait des efforts concertés afin de réduire les déficits dans son secteur public et,

pour les sept derniers exercices, le budget fédéral était excédentaire. À vrai dire, le Canada est le pays qui a fait les progrès les plus marqués vers la réduction de son fardeau d'endettement au sein du G-7 depuis le milieu des années 1990; en effet, entre 1995 et 2003, le ratio de l'endettement net au PIB a été ramené de 25,2 points de pourcentage à 43,5 p. 100 et le fardeau d'endettement du Canada est maintenant le deuxième moins élevé parmi les pays membres du G-7. L'amélioration de l'excédent budgétaire du Canada signifie une réduction correspondante des coûts du service de la dette, ce qui a donné au gouvernement une marge de manœuvre pour abaisser les impôts et vraisemblablement eu un effet positif sur les taux d'épargne. Ces facteurs se sont conjugués pour avoir une influence favorable sur le solde du compte courant du Canada au cours des dernières années.

Tableau 3-1 : Épargne domestique et investissement en proportion du PIB, des années 1980 à 2003

	Privé		Public		
	Épargne (%)	Investissement (%)	Excédent de l'épargne sur l'investissement	Excédent (+) / déficit (-) budgétaire	Solde du compte courant
1981-1985	23,4	18,0	5,5	-5,1	-1,2
1986-1990	21,1	19,3	1,8	-4,0	-3,3
1991-1995	19,9	15,6	4,2	-6,7	-2,8
1996	19,1	15,7	3,4	-2,5	0,5
1997	17,4	18,5	-1,0	0,2	-1,3
1998	17,0	18,2	-1,2	0,0	-1,2
1999	17,1	18,0	-0,9	1,6	0,3
2000	18,6	18,0	0,6	3,3	2,9
2001	18,8	16,9	1,8	1,7	2,4
2002	18,8	17,3	1,5	1,3	2,0
2003	18,6	17,5	1,1	1,7	2,1

Source : Statistique Canada, *Comptes nationaux des revenus et dépenses*, nº 13-001-PPB au Catalogue, 4e trimestre de 2003.

Note : En raison d'une divergence statistique dans les comptes nationaux, la somme des parts de l'excédent de l'épargne privée sur l'investissement privé et de l'excédent ou du déficit budgétaire dans le PIB pourrait ne pas correspondre à la part du PIB représentée par le déficit du compte courant.

IV LE COMPTE CAPITAL ET FINANCIER

Ce compte mesure les opérations en capital et les opérations financières des résidents canadiens avec des non-résidents. Il englobe le compte de capital, qui mesure les transferts de capitaux et les avoirs non produits et non financiers, et le compte financier, qui mesure les opérations sur des instruments financiers. Les transferts de capitaux supposent un changement de propriété de l'épargne et de la richesse outre-frontière, sans contrepartie, tandis que les opérations sur des avoirs non produits et non financiers créent des droits et des obligations qui peuvent donner lieu à des mouvements d'argent ou d'autres éléments d'actif. Les opérations sur des instruments financiers confèrent le droit de recevoir ou l'obligation de verser de l'argent ou d'autres instruments financiers. Il y a deux types d'instruments financiers : les instruments primaires, comme les obligations, les comptes débiteurs et les actions, et les instruments dérivés[1], comme les options financières, les contrats à terme normalisés et les opérations à terme.

Aux fins du présent rapport, nous nous intéressons principalement au compte financier parce qu'il fournit de l'information sur les activités de financement et d'investissement des résidents canadiens avec des non-résidents. Les opérations sur des instruments financiers ont un effet direct sur le solde de l'investissement international d'un pays en créant, supprimant ou modifiant ces éléments d'actif et de passif. Nous débutons par un examen de l'investissement direct.

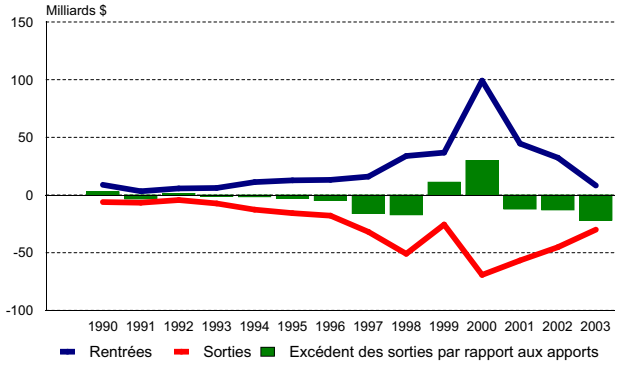
L'investissement direct (flux)

Les entrées d'investissement étranger direct (IED) au Canada ont continué à décroître en 2003, comme au cours des dernières années, reflétant l'évolution macro-économique plutôt que des facteurs micro-économiques. Cela s'est produit en dépit du fait que, selon la firme de conseillers en gestion KPMG, le Canada ressort comme le plus concurrentiel sur le plan des coûts dans une comparaison des pays d'Amérique du Nord, d'Europe et du Japon, affichant les coûts globaux les moins élevés pour la main-d'oeuvre, les terrains, la construction et l'électricité, et un taux d'imposition du revenu des sociétés parmi les moins élevés.

En 2003, les entrées d'IED au Canada ont chuté de façon spectaculaire (à 8,3 milliards de dollars), ce qui ne représente qu'environ le quart des 32,3 milliards de dollars d'investissement direct entré au Canada un an auparavant. C'est la troisième année consécutive de retrait après neuf années d'expansion ininterrompue des flux d'IED entrant au Canada (figure 4-1). Les flux entrants en provenance de toutes les grandes régions qui font du commerce avec le Canada étaient en baisse l'an dernier.

Figure 4-1

Rentrées, sorties et solde des investissements directs, 1990-2003



Sur le plan régional, les États-Unis ont fourni la majeure partie de l'investissement entrant au Canada ces dernières années. (Les États-Unis ont été un important investisseur au Canada depuis au moins un quart de siècle.) La seule exception au tableau est 2000, où il y a eu une hausse ponctuelle de l'investissement européen sous l'effet des prises de contrôle de Seagram par Vivendi et de Newbridge par Alcatel, deux sociétés françaises. Bien qu'ils occupent toujours le premier rang parmi les investisseurs étrangers, les États-Unis ont vu leur part des entrées totales d'IED glisser de 91,5 p. 100 en 2001 à 76,4 p. 100 en 2002 et à 53,0 p. 100 en 2003.

Les investisseurs de l'UE arrivaient au second rang l'an dernier, avec un peu moins du quart de toutes les entrées d'IED, soit 24,7 p. 100. Les investisseurs japonais sont passés devant les investisseurs de tous les autres pays non-membres de l'OCDE pour s'installer au troisième rang, avec 9,9 p. 100 des entrées totales d'IED durant l'année qui vient de s'écouler.

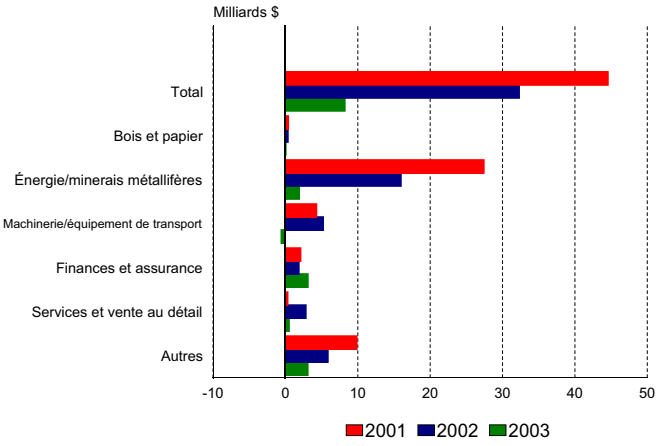
Pour chaque tranche de six dollars de baisse de l'investissement étranger, cinq dollars étaient imputables aux investisseurs américains : en d'autres termes, l'investissement direct des États-Unis au Canada a dégringolé de 82,3 p. 100 par rapport à son niveau de 2002, soit 20,3 milliards de dollars, pour s'établir à un peu moins de 4,4 milliards de dollars. Les investisseurs européens ont été responsables d'environ 8,25 p. 100 du déclin, alors que les entrées d'IED en provenance du Royaume-Uni ont chuté de plus de 80 p. 100 par rapport à leur niveau de 2002, soit d'environ 1,25 milliard de dollars, à près de 0,25 milliard de dollars. Les entrées d'investissement direct en provenance du reste de l'UE étaient en retrait de plus du tiers, passant de 2,8 milliards de dollars à 1,8 milliard de dollars. Le Canada a aussi enregistré un recul significatif des entrées d'IED en provenance des pays non-membres de l'OCDE, qui ont fondu de près des deux tiers, soit de 2,2 milliards de dollars, à 0,7 milliard de dollars.

Les flux d'investissement étranger direct au Canada étaient en repli dans tous les secteurs, sauf les *finances et assurances*, où ils ont augmenté de 1,2 milliard de dollars pour s'établir à 3,1 milliards de dollars (figure 4-2). Environ 60 p. 100 de la baisse des entrées d'IED est redevable au secteur de l'*énergie et des minéraux métalliques* (recul de 14,1 milliards de dollars, à 1,9 milliard de dollars). Il y a eu une réduction nette de 0,6 milliard de dollars du stock d'investissement dans le secteur des *machines et du matériel*, alors que les étrangers ont réduit leurs investissements de 5,9 milliards de dollars par rapport au niveau de 5,3 milliards de dollars observé un an plus tôt. Par ailleurs, les flux d'investissement ont diminué de 2,8 milliards de dollars dans les *industries diverses* pour s'établir à 3,1 milliards de dollars, ils ont baissé de 2,3 milliards de dollars, à 0,5 milliard de dollars, dans le secteur des *services et du commerce de détail*, et ils ont régressé de 0,3 milliard de dollars, à tout juste 94 millions de dollars, dans le secteur du *bois et du papier*.

L'évolution des sorties d'IED du Canada, c'est-à-dire l'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE), a été un peu moins spectaculaire que celle des entrées d'IED, mais tout de même assez remarquable. Les flux d'investissement canadien à l'étranger ont fondu du tiers, soit de 15,2 milliards de dollars, à un peu plus de 30,0 milliards de dollars en 2003. Ces sorties d'investissement direct étaient en baisse vers la plupart de nos principaux partenaires, sauf le Royaume-Uni. La

Figure 4-2

Rentrées d'investissements directs, par secteur, 2001-2003



moitié du repli est imputable à la diminution de l'IDCE aux États-Unis. Les sorties d'investissement vers ce pays ont diminué de 7,6 milliards de dollars, supprimant un peu plus de la moitié de l'investissement sortant par rapport au niveau de 2002 (14,0 milliards de dollars). Les sorties d'investissement vers les autres pays de l'OCDE ont dégringolé de 5,9 milliards de dollars, effacant entièrement le flux d'investissement de 5,7 milliards de dollars vers cette région en 2002; en conséquence, il y a eu un retrait net d'IDCE d'environ 236 millions de dollars dans cette région au cours des deux dernières années. Les flux d'IDCE vers le Japon ont aussi chuté de façon notable en 2003, avec une baisse d'environ 1,5 milliard de dollars, soit 78,2 p. 100, à un peu plus de 0,3 milliard de dollars.

Les délits commis par les dirigeants de certaines sociétés, la confiance timide des consommateurs et les multiples corrections survenues sur la scène économique aux États-Unis se sont répercutés sur les décisions relatives à l'investissement direct canadien à l'étranger. Les sorties d'investissement canadien sont allées de plus en plus vers l'Europe, et plus particulièrement au cours des dernières années. Il y a seulement deux ans, plus de la moitié des flux d'IDCE allait aux États-Unis; en 2002, la part de ce pays avait glissé autour de 31 p. 100; l'an dernier, un peu plus de 21 p. 100 des flux d'investissement à l'étranger sont allés aux États-Unis. L'UE a été le principal bénéficiaire de ce déplacement des flux d'IDCE au détriment des États-Unis, nonobstant la croissance économique chancelante de l'Union européenne. La part de l'UE dans les sorties d'investissement direct s'est accrue de 13,8 p. 100 en 2001, à 32,4 p. 100 en 2002 et à 50,3 p. 100 l'an dernier.

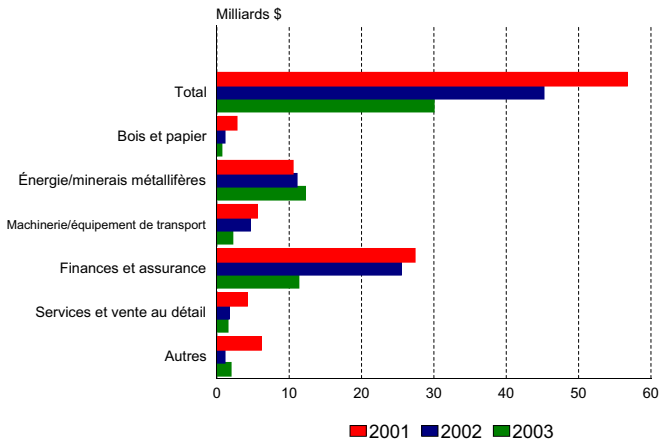
La plus grande partie de la baisse des sorties d'IDCE s'est produite dans le secteur des *finances et assurances*, où les niveaux d'investissement ont plongé de 55,5 p. 100, soit 14,2 milliards de dollars, à 11,3 milliards de dollars l'an dernier (figure 4-3). En conséquence, le secteur des *finances et assurances* est passé du premier au second rang pour ce qui est de l'investissement sortant. Le secteur qui a reçu le plus d'investissement sortant du Canada en 2003 est celui de l'*énergie et des minéraux métalliques*, où les sorties d'investissement direct ont augmenté de 10,5 p. 100, à 12,3 milliards de dollars. Ainsi, les secteurs de l'*énergie et des minéraux métalliques* et des *finances et assurances* ont respectivement accaparé 40,8 p. 100 et 37,8 p. 100 des sorties totales d'IDCE l'an dernier. Le troisième secteur en importance ayant bénéficié des flux d'IDCE est celui des *machines et du matériel,* où les investissements ont fléchi de moitié en 2003, passant de 4,6 milliards de dollars à 2,2 milliards de dollars. Pour les autres secteurs, notons que des flux d'investissement à l'étranger de 2,0 milliards de dollars sont allés aux *industries diverses* ou « *autres* » (hausse de 0,8 milliard de dollars), tandis que des flux de 1,5 milliard de dollars sont allés aux *services et au commerce de détail* (baisse de 0,2 milliard de dollars) et de 0,7 milliard de dollars aux industries du *bois et du papier* (baisse de 0,4 milliard de dollars).

L'investissement de portefeuille

En 2003, le flux d'investissement de portefeuille du Canada, c'est-à-dire les opérations internationales de Canadiens sur des actions et obligations étrangères, a diminué pour la troisième année consécutive, passant de 63,8 milliards de dollars en 2000, à 37,6 milliards de dollars en 2001, à 25,0 milliards de dollars en 2002 et à 12,5 milliards de dollars l'an dernier. Sur cette période, il y a eu une restructuration fondamentale de la composition du portefeuille des investissements canadiens à l'étranger. Entre 2000 et 2001, les investisseurs se sont retirés des marchés des actions et des obligations en proportions égales, maintenant le ratio de 1:19 entre les obligations et les actions qui avait cours en 2000. Autrement dit, pour chaque 5 dollars de nouvelles obligations étrangères qu'ils détenaient en portefeuille, ces investisseurs ont acquis 95 dollars d'actions étrangères. Au cours de 2002, le profil d'investissement a commencé à changer au profit des obligations et au détriment des actions. Cela n'a rien d'étonnant à la lumière des nombreux cas de méfaits de sociétés qui ont été divulgués et de la correction continue des cours boursiers, notamment dans le secteur technologique. La composition des nouvelles acquisitions d'obligations et d'actions étrangères a évolué vers un ratio de 1:3 (pour chaque 5 dollars de nouvelles obligations étrangères en portefeuille, on a acquis 15 dollars d'actions étrangères). Ce mouvement s'est accéléré jusqu'en 2003 où les deux tiers des flux d'investissement de portefeuille ont abouti sur le marché obligataire, soit un ratio de 2:1 (pour chaque 5 dollars de nouvelles obligations détenues, on a investi 2,50 dollars en actions étrangères). Dans le contexte général d'une contraction des investissements de portefeuille, les achats d'actions étrangères par des Canadiens ont été inférieurs de 14,4 milliards de dollars par rapport à 2002, tandis que les achats d'obligations augmentaient de 2,0 milliards de dollars.

Figure 4-3

Sorties d'investissements directs, par secteur, 2001-2003



Le flux d'investissement de portefeuille étranger au Canada a diminué de 5,9 milliards de dollars à 15,2 milliards de dollars en 2003. Les investisseurs étrangers, qui ont acquis 3,8 milliards de dollars d'instruments du marché monétaire en 2002, en ont vendu pour une valeur de 8,2 milliards de dollars l'an dernier. Ces investisseurs ont également réduit leur portefeuille d'obligations nouvelles, de 18,7 milliards de dollars à 6,7 milliards de dollars entre 2002 et 2003. Cependant, ils ont fait un ajout significatif (de 14,3 milliards de dollars) à leur portefeuille d'actions l'an dernier, après avoir vendu pour une valeur de 1,4 milliard de dollars de ces instruments un an plus tôt.

Dans l'ensemble, après quatre années d'affilée où les flux d'investissement de portefeuille canadien à

l'étranger ont surpassé les flux d'investissement de portefeuille étranger au Canada, la situation s'est inversée en 2003 et les entrées ont dépassé les sorties. L'écart a atteint 2,7 milliards de dollars l'an dernier, comparativement à des sorties excédentaires de 3,9 milliards de dollars en 2002, un retournement de 6,6 milliards de dollars.

Bilan des investissements internationaux

La publication de ces données par Statistique Canada a été retardée cette année et nous n'avons pas été en mesure d'analyser la performance du Canada sur ce plan en 2003. Le lecteur est invité à consulter la version électronique du présent rapport, à « www.dfait-maeci.gc.ca/eet/trade/state-of-trade-fr.asp », plus tard cette année pour obtenir une mise à jour du présent chapitre.

[1] Les produits dérivés sont des instruments financiers dont le rendement dépend de la valeur d'autres éléments d'actif, par exemple les prix des produits de base, les cours des obligations et des actions ou la valeur d'un indice du marché. La couverture des produits dérivés dans les statistiques canadiennes se limite actuellement aux options et aux contrats financiers à terme négociables.

V. L'INVESTISSEMENT DIRECT (STOCKS)

Jusqu'ici dans le rapport, nous avons analysé les flux annuels des opérations financières et en capital ainsi que des biens et services entre les Canadiens et les étrangers. Cependant, il existe une dimension supplémentaire du point de vue de l'investissement que nous pouvons examiner : les portefeuilles (ou les stocks) d'investissement étranger entrant et sortant accumulés au fil du temps. Dans ce chapitre, nous nous intéressons au stock d'investissement direct à l'étranger détenu par des Canadiens et au stock d'investissement direct au Canada détenu par des étrangers.

L'investissement étranger direct (IED) est un placement fait par un investisseur d'un pays qui suppose une relation à long terme, un intérêt durable et une influence importante sur la gestion d'une entreprise se trouvant dans un autre pays. Il exige habituellement une participation de 10 p. 100 ou plus aux actions avec droit de vote, mais n'implique pas forcément le contrôle de l'entreprise étrangère. L'investissement direct effectué par des Canadiens à l'étranger est appelé l'investissement direct canadien à l'étranger (IDCE), tandis que l'investissement direct effectué par des étrangers dans des entreprises canadiennes est appelé l'investissement étranger direct (IED) au Canada.

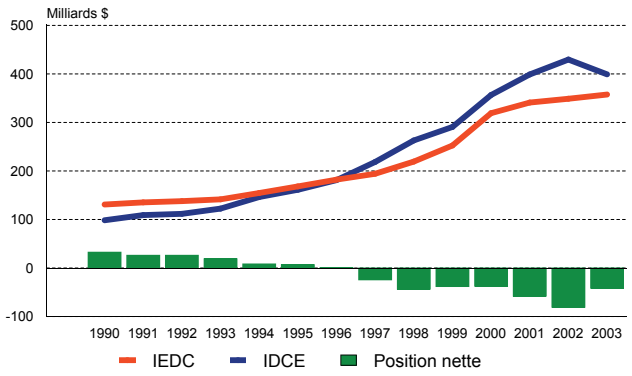
En 2003, l'investissement direct canadien à l'étranger s'élevait à 399,1 milliards de dollars, ce qui représentait une baisse de 7,1 p. 100 par rapport au niveau record de 429,6 milliards enregistré en 2002. Ce recul, le premier depuis 1948, était causé par l'appréciation du dollar canadien par rapport aux principales devises étrangères[1], au cours de 2003, ce qui s'est traduit par une diminution de la valeur en dollars canadiens des avoirs canadiens libellés en devises étrangères.

Parallèlement, l'investissement étranger direct au Canada a progressé de 2,5 p. 100 pour passer de 348,9 milliards de dollars à la clôture de l'exercice en 2002 à 357,5 milliards en 2003. Cette hausse était légèrement supérieure à celle enregistrée en 2002 (2,3 p. 100), mais de beaucoup inférieure à la croissance record de 26,4 p. 100 observée en 2000.

La position nette de l'investissement direct, soit la différence entre l'IDCE et l'IED au Canada, a été ramenée à 41,6 milliards de dollars à la fin de 2003, alors que son montant révisé s'établissait à 80,7 milliards l'année précédente. Comme l'IDCE était supérieur à l'IED en 2003, le Canada est demeuré un exportateur net de capital d'investissement direct, position qu'il occupe depuis 1997 (figure 5-1).

Figure 5-1

IDCE et IED au Canada, et position nette des investissements directs, 1990-2003



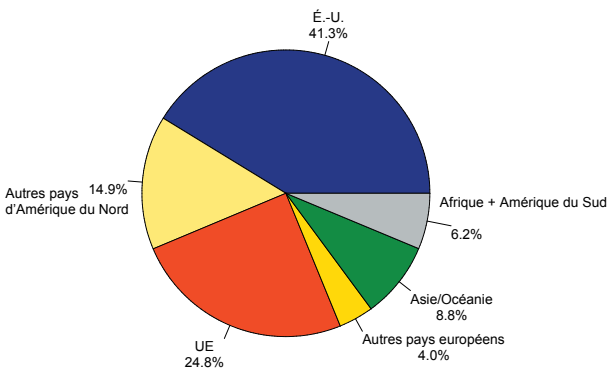
L'investissement direct sortant (IDCE)

L'investissement par région

L'Amérique du Nord a reçu, en 2003, 224,4 milliards de dollars ou 56,2 p. 100 de l'IDCE, ce qui constituait une forte baisse par rapport à 2002 où celui-ci était de 60,7 p. 100 (figure 5-2). La plupart des investissements (73,5 p. 100) étaient destinés aux États-Unis, qui sont traditionnellement la plus importante destination de l'IDCE. Celui-ci était évalué à 164,9 milliards de dollars ou 41,3 p. 100 de l'IDCE en 2003, ce qui représentait une nette diminution par rapport à 2002, alors qu'il s'établissait à 197,1 milliards ou 45,9 p. 100. Ce recul reflétait l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain en 2003. Les centres bancaires extraterritoriaux de la Barbade (à raison de 24,7 milliards de dollars), des Bermudes (à raison de 10,8 milliards de dollars) et les îles Caïmans (à raison de 10,6 milliards de dollars) représentaient près des quatre cinquièmes du reste de l'IDCE en Amérique du Nord. En fait, la Barbade a été le troisième pays destinataire de l'IDCE, après les États-Unis et le Royaume-Uni. L'IDCE dans l'autre partenaire de l'ALENA, le Mexique, a diminué de 13,2 p. 100 pour se fixer à 2,8 milliards de dollars en 2003, une baisse également attribuable à l'appréciation du dollar canadien, cette fois par rapport au peso.

Figure 5-2

Répartition des IDCE par région, 2003



L'Europe, deuxième destination de l'IDCE en importance, détenait, en 2003, 114,9 milliards de dollars, soit 7,1 milliards de plus qu'en 2002. La part de l'IDCE en Europe est ainsi passée de 25,1 p. 100 en 2002 à 28,8 p. 100 en 2003.

L'Union européenne (UE)[2] a bénéficié de 86,2 p. 100 de l'investissement direct canadien en Europe. L'IDCE dans l'Union européenne a progressé de 11 p. 100 entre 2002 et 2003, ce qui représentait un gain de 9,8 milliards de dollars. Les niveaux d'investissement étaient en hausse dans la plupart des pays de l'UE, la France enregistrant la plus forte augmentation (7,1 milliards de dollars), principalement en raison de la prise de contrôle d'une entreprise française par une multinationale canadienne[3]. Parmi d'autres faits à signaler, l'IDCE s'est accru de 2,3 milliards de dollars en Irlande et d'environ un demi-milliard de dollars en Suède et au Royaume-Uni.

Des pays européens non membres de l'UE détenaient d'importants investissements directs canadiens, notamment la Hongrie (9,5 milliards de dollars) et la Suisse (4 milliards de dollars). Cependant, l'IDCE dans ces deux pays a chuté de 28 p. 100 et de 12 p. 100, respectivement, en 2003.

La région de l'Asie/Océanie était la troisième destination la plus importante de l'IDCE. En 2003, elle détenait 8,8 p. 100 de l'IDCE, pratiquement la même proportion qu'en 2002. Les investissements dans cette région ont diminué de 1 p. 100 pour se fixer à 35 milliards de dollars. Le Japon a bénéficié de l'IDCE le plus élevé dans cette région, soit 9,1 milliards, suivi par l'Australie, qui en a obtenu 7,8 milliards, et par l'Indonésie, qui en a enregistré 5,5 milliards de dollars. Parmi les principales destinations de l'investissement, l'Australie a affiché la plus forte augmentation du montant d'IDCE, à savoir 10,1 p. 100.

La part d'IDCE de l'Amérique centrale et du Sud s'est élevée à 22,3 milliards de dollars d'IDCE en 2003. Celles du Brésil et du Chili ensemble représentaient quelque 60 p. 100 de l'IDCE dans cette région, soit 7,6 milliards et 5,9 milliards, respectivement. L'Argentine et le Pérou, quant à eux, ont bénéficié de 31 p. 100 de l'IDCE dans la région, à raison de 5,2 milliards et de 1,8 milliard, respectivement, en 2003.

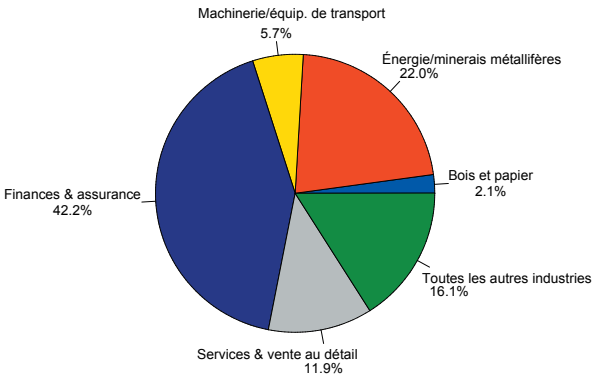
La part d'IDCE de l'Afrique a été, de loin, la plus modeste. Elle s'est chiffrée à 2,4 milliards de dollars en 2003, ce qui représentait moins de 1 p. 100 de l'IDCE. Cet investissement a chuté de 13,3 p. 100 en 2003, marquant une baisse environ deux fois plus importante que celle enregistrée dans l'ensemble de l'IDCE. Étant donné les faibles niveaux d'investissement, une bonne partie des données sur l'IDCE en Afrique est considérée confidentielle par Statistique Canada. Par conséquent, on ne peut pas dire grand-chose sur la répartition de l'IDCE en Afrique.

L'investissement par secteur

Les données sur l'investissement direct sont disponibles pour six groupes industriels et trois grandes régions : les États-Unis, l'Union européenne ainsi que le Japon et le reste du monde. L'investissement direct canadien à l'étranger est concentré principalement dans le secteur des finances et de l'assurance, ce qui représentait 42,2 p. 100 de l'IDCE en 2003, soit pratiquement la même proportion que l'année précédente (figure 5-3). L'investissement dans le secteur de l'énergie et des minéraux métalliques se plaçait en deuxième position en détenant une part de 22 p. 100. Le secteur des services et de la vente au détail constituait 11,9 p. 100 de l'IDCE et était suivi du secteur des machines et du matériel de transport (5,7 p. 100) et de celui du bois et du papier (2,1 p. 100). Tous les autres secteurs réunis, composés de diverses industries manufacturières et de services, avaient bénéficié de 16,1 p. 100 de l'IDCE.

Figure 5-3

Répartition des IDCE par secteur, 2003



Comme un peu plus des deux cinquièmes de l'IDCE (41,3 p. 100) avaient été effectués aux États-Unis, il n'est pas surprenant que ce pays soit la principale destination des investissements dans la plupart des industries. En 2003, 65,1 p. 100 (30,9 milliards de dollars) de l'IDCE dans le secteur des services et de la vente au détail se trouvaient aux États-Unis. L'investissement dans le secteur du bois et du papier (4,6 milliards) et dans les industries diverses (32,8 milliards) aux États-Unis équivalait respectivement à 55,2 p. 100 et à 51,1 p. 100 de l'IDCE dans ces secteurs. Ce pays avait aussi bénéficié d'une part importante de cet investissement dans le secteur de l'énergie et des minéraux métalliques (38,2 p. 100) et dans celui des finances et de l'assurance (34 p. 100).

En Union européenne, l'IDCE dans le secteur des machines et du matériel de transport atteignait 9 milliards de dollars en 2003 (39,7 p. 100 de l'IDCE dans ce secteur); c'est le seul domaine où l'IDCE en UE a dépassé celui aux États-Unis. En comparaison, le secteur américain des machines et du matériel de transport a attiré 25 p. 100 de l'IDCE effectué dans ce secteur (5,7 milliards de dollars). Les niveaux d'IDCE étaient également importants dans les secteurs des finances et des assurances (43 milliards), dans celui de l'énergie et des minéraux métalliques (20,8 milliards) et dans les industries diverses (15,3 milliards). L'IDCE en Union européenne était inférieur à 10 milliards de dollars dans le secteur des services et de la vente au détail (8,5 milliards) et dans celui du bois et du papier (2,4 milliards).

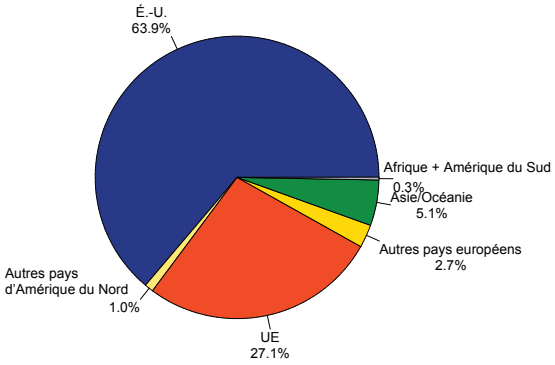
L'investissement direct entrant

L'investissement par région

Près de deux dollars sur trois de l'IED au Canada provenaient d'autres pays d'Amérique du Nord et presque la totalité (98 p. 100) des États-Unis. En 2003, 228,4 milliards de dollars des 232 milliards d'IED nord-américain au Canada avaient ce pays pour origine (figure 5-4).

Figure 5-4

Répartition des IED au Canada, par région, 2003



L'Europe constituait la deuxième région en importance en ce qui concernait l'investissement étranger au Canada; ainsi, en 2003, celui-ci s'était élevé à près de 30 p. 100, dont environ 90 p. 100 était le fait d'investisseurs de l'Union européenne. Au sein de l'UE, la France était le plus important investisseur (32,7 p. 100 de l'IED de l'Union européenne au Canada ou 31,6 milliards de dollars), suivie par le Royaume-Uni (28,0 p. 100 ou 27,1 milliards) et les Pays-Bas (15,8 p. 100 ou 15,3 milliards). Parmi les pays non-membres de l'UE, la Suisse était le principal investisseur au Canada.

Conjointement, l'Amérique du Nord et l'Europe ont constitué la très grande majorité (94,6 p. 100) de l'IED au Canada l'an dernier. Les investisseurs de l'Asie/Océanie étaient à l'origine de 90 p. 100 de l'IED restant. Ils détenaient 18,2 milliards de dollars en IED au Canada, soit 5,1 p. 100 de l'IED total, ce qui représentait une hausse de 1,7 milliard par rapport à 2002. Ayant effectué un apport de 9,7 milliards de dollars, le Japon était le plus important investisseur asiatique au Canada, suivi de Hong Kong (4,7 milliards) et de l'Australie (2 milliards). Ces trois pays représentaient 90 p. 100 du stock d'IED provenant de l'Asie/Océanie en 2003. L'investissement en provenance de Hong Kong l'an dernier était particulièrement digne de mention, affichant une hausse de 0,7 milliard par rapport au niveau de 2002 (4 milliards), soit un gain de 18,4 p. 100.

Les investissements provenant d'Amérique centrale et du Sud ne se sont élevés qu'à 831 millions de dollars en 2003, soit 0,2 p. 100 de l'IED au Canada. Le Brésil (770 millions) et le Panama (50 millions) détenaient la presque totalité de l'IED au Canada en provenance de cette région.

L'IED au Canada détenu par des investisseurs africains a fléchi de près de 25 p. 100 en 2003, passant de 294 millions de dollars à 221 millions en raison d'une baisse des investissements provenant d'Afrique du Sud. Le stock d'IED sud-africain au Canada a diminué de 287 millions à 213 millions l'an dernier. L'IED africain au Canada représentait un dixième de 1 p. 100 du stock d'investissement étranger direct au Canada en 2003.

L'investissement par secteur

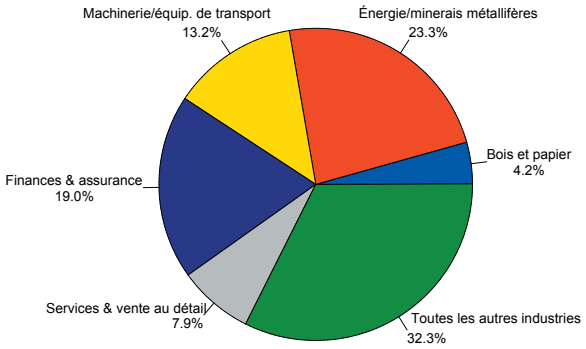
L'IED au Canada était réparti sur une gamme étendue d'industries diverses. En effet, la catégorie «industries diverses », qui comprend divers secteurs des biens de consommation et des services, dont les aliments et boissons, les vêtements, les appareils électriques et électroniques, les produits chimiques et les communications, a attiré près d'un tiers de l'IED au Canada en 2003, soit 115,6 milliards de dollars ou 32,3 p. 100. Toutefois, cette proportion marque une baisse par rapport à 2000 où elle était de 38,7 p. 100 (figure 5-5).

Parmi les secteurs industriels, ceux de l'énergie et des minéraux métalliques occupaient une place prépondérante en représentant 83,5 milliards de dollars, ou 23,3 p. 100 de l'IED au Canada. Ils étaient suivis de ceux des finances et de l'assurance (67,9 milliards de dollars ou 19 p. 100), des machines et du matériel de transport (47,2 milliards ou 13,2 p. 100), des services et de la vente au détail (28,3 milliards, ou 7,9 p. 100) et, enfin, du bois et du papier (15,2 milliards ou 4,2 p. 100).

Les investisseurs américains étaient à l'origine de plus de 50 p. 100 de l'IED au Canada dans tous les secteurs industriels. Leur présence était la plus marquée dans les services et la vente au détail, où ils apportaient un peu plus des trois quarts de l'IED, soit 22,2 milliards de dollars, dans l'énergie et les minéraux métalliques et dans les machines et le matériel de transport, où ils détenaient, respectivement, 75,5 p. 100 et 70,7 p. 100 de l'IED. Depuis 2000, le secteur de l'énergie et des minéraux métalliques a bénéficié de la plus grande partie de

Figure 5-5

Répartition des IED au Canada par secteur, 2003



l'augmentation de l'investissement direct américain au Canada. En effet, entre 2000 et 2003, le stock d'IED américain s'est accru de 34,7 milliards de dollars, dont 25,5 milliards dans le secteur de l'énergie et des minéraux métalliques. Au cours de la même période, le secteur des finances et de l'assurance arrivait en deuxième position et a été à l'origine d'une expansion de 2,9 milliards de dollars enregistrée dans l'IED au Canada.

En 2003, l'Union européenne se classait au deuxième rang en ce qui concerne la provenance de l'IED effectué au Canada, ce qui était vrai globalement et dans chaque secteur, sauf celui des produits du bois et du papier, où le stock d'IED provenant du Japon et du reste du monde était légèrement supérieur à celui de l'UE (2,6 milliards de dollars contre 2,4 milliards). Près de la moitié (45 milliards ou 46,5 p. 100) du stock d'IED de l'Union européenne au Canada était concentré dans le groupe des industries diverses. Le secteur des finances et de l'assurance venait ensuite pour l'importance (25,5 milliards ou 26,4 p. 100 de l'IED effectué au Canada par l'UE); il était suivi du secteur de l'énergie et des minéraux métalliques (13,5 milliards ou 14 p. 100).

Le secteur de l'énergie et des minéraux métalliques était aussi le seul autre secteur où le stock d'IED au Canada provenant du Japon et du reste du monde dépassait 10 milliards de dollars (10,9 milliards ou un peu plus d'un tiers de l'IED ne provenant pas des États-Unis ou de l'Union européenne en 2003). Les industries diverses (7 milliards), les machines et le matériel de transport (5,2 milliards) et les finances et l'assurance (4,6 milliards) étaient les trois autres principaux bénéficiaires de l'IED provenant de cette région.

[1] À la fin de 2003, le dollar canadien avait progressé de 17,8 p. 100 par rapport au dollar américain, de 9,0 p. 100 par rapport à la livre sterling, de 9,1 p. 100 par rapport au yen et de 1,7 p. 100 par rapport à l'euro, selon les taux enregistrés à la fin de l'année

[2] Ne tient compte que des 15 pays qui étaient membres de l'UE au 1er mai 2004.

[3] En décembre 2003, l'entreprise canadienne Alcan a fait l'acquisition de l'entreprise française Pechiney au moyen d'une offre publique d'achat hostile d'un montant total de 6,4 milliards de dollars.

VI SYNTHÈSE

L'année 2003 a marqué la douzième année de croissance ininterrompue au Canada, bien que celle-ci ait diminué sensiblement par rapport aux taux de croissance enregistrés au cours des années précédentes. Néanmoins, le Canada a affiché une solide performance économique dans un contexte difficile. En début d'année, les perspectives d'une reprise à l'échelle mondiale étaient incertaines et l'imminence d'une guerre avec l'Iraq suscitait beaucoup d'incertitude parmi les consommateurs et les entreprises. Puis, il y a eu l'épidémie de SRAS, suivie d'un cas de maladie de la vache folle, d'incendies de forêt durant l'été, d'inondations, d'interruptions de courant et, enfin, d'un ouragan : véritable « *annus horribilis* » pour le Canada. Nous pourrions pointer du doigt l'un ou l'autre de ces événements comme cause de notre performance léthargique et nous aurions raison, du moins en partie. À vrai dire, tous ces facteurs ont contribué, d'une façon ou d'une autre, à freiner l'activité économique sur le marché intérieur au Canada.

Dans la sphère des échanges commerciaux, les facteurs précités ont certes fait sentir leurs effets sur les achats et ventes de biens et services avec des étrangers. Cependant, ces effets ont été amplifiés par l'appréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain, qui a été d'environ 21,7 p. 100 en 2003. Non seulement l'épidémie du SRAS a-t-elle momentanément fait du Canada un endroit moins intéressant à visiter, mais la hausse du taux de change en a fait un endroit plus coûteux à visiter, renforçant l'effet du SRAS. Et l'arithmétique simple d'un taux de change croissant vient accentuer la tendance à la détérioration de la performance commerciale : lorsque, en bonne partie, le prix de ce que nous vendons est fixé sur les marchés étrangers ou américains (comme pour les ressources et les automobiles), les valeurs à l'exportation chutent parce que les transactions sont converties en dollars canadiens — dont la valeur augmente parallèlement au taux de change. De même, l'achat de biens intermédiaires et de services importés requiert moins de dollars canadiens à mesure qu'augmente le taux de change. Dans cette optique, il n'est pas étonnant que les indicateurs de la performance commerciale du Canada, exprimés en dollars canadiens, n'aient pas été aussi robustes qu'au cours des années précédentes.

Il est peut-être trop tôt pour se prononcer sur l'impact éventuel de l'augmentation du taux de change sur la performance économique du Canada. D'un côté, les échanges commerciaux représentent toujours une part importante du produit intérieur brut, et nous pouvons invoquer le rythme soutenu de création d'emploi pour affirmer qu'il n'y a eu que peu d'impact. Incidemment, la plupart des économistes ont évalué le taux de change d'équilibre aux environs de 72 à 74 cents US; nous ne devrions donc observer que peu d'effet jusqu'à maintenant. De l'autre, nous pourrions citer les entrées décevantes d'investissement étranger direct au Canada l'an dernier comme preuve de l'impact de la valeur croissante du dollar. Mais, encore une fois, en raison de la turbulence des marchés internationaux et du fait que l'investissement direct est généralement « indivisible » (les investisseurs achètent habituellement « la totalité » ou « la plus grande partie » du capital-actions, ou n'achètent « rien », et il est rare qu'ils n'en achètent qu'une « partie »), 2003 pourrait simplement avoir été une période de relâche sur le plan de l'investissement.

L'année 2003 a aussi été marquée par une reprise économique aux États-Unis, où le taux de croissance annualisé a atteint 8,2 p. 100 au troisième trimestre, avant de retomber à un niveau plus soutenable de 4,1 p. 100 (annualisé) au dernier trimestre. Alors que la reprise semblait se consolider aux États-Unis, le Canada a été délogé de sa position de pays du G-7 enregistrant la croissance la plus rapide. Néanmoins, la performance du Canada au sein de ce groupe de nations industrialisées demeure relativement solide puisqu'il occupe la quatrième place en termes de croissance, derrière les États-Unis, le Japon et le Royaume-Uni.

Pour ce qui est de l'année 2004, les faibles perspectives de croissance un peu partout dans la zone euro et le fait que la croissance des économies britannique et japonaise dépend largement de leur capacité à exporter, nous pouvons entrevoir des perspectives limitées d'expansion du commerce avec ces régions. Par ailleurs, l'assouplissement récent de la politique monétaire de la Banque du Canada devrait contribuer à stimuler la demande intérieure et, peut-être, influencer le comportement du taux de change. En outre, les États-Unis semblent sur la voie d'une reprise durable et la demande à la consommation dans ce pays pourrait se raffermir. Ces événements amélioreront les perspectives commerciales en 2004. Cependant, la mesure dans laquelle la monnaie américaine évoluera vers un nouvel équilibre — et à quel rythme — avec les autres grandes monnaies, dont le dollar canadien, demeure incertaine à ce stade. Globalement, ces facteurs pourraient ralentir les échanges commerciaux du Canada, mais l'effet net de ces deux forces opposées sur le commerce du Canada en 2004 ressortira plus clairement en cours d'année.